



- Crecimiento económico y demografía en sociedades proto-industriales
- Financiamiento y crecimiento económico en México
- Distintas realidades, distintos proyectos en cuanto a integración. ¿La Unión Europea, ejemplo a seguir para América Latina?
- Crítica al modelo neoclásico del comercio internacional desde la perspectiva de la economía ecológica
- El empleo femenino en la industria electrónica de la ZMG y precariedad laboral
- El comercio y la inversión entre México y Chile: una visión desde el tratado de libre comercio
- Perspectivas de los *commodities* agrícolas en América Latina y la crisis alimentaria

CONTEXTOS ECONÓMICOS

- Recensión: Econometría
- Estado socioeconómico de la Región 02 Altos Norte del Estado de Jalisco (continuación)

EXPRESIÓN ECONÓMICA

REVISTA DE ANÁLISIS

ENERO-JUNIO 2008 / NÚMERO 20



CUCEA

El mejor lugar para el talento

EXPRESIÓN ECONÓMICA. Año 11, No. 20, Enero-Junio 2008, es una publicación semestral 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, 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	5
Crecimiento económico y demografía en sociedades proto-industriales	9
<i>Carlos Riojas López</i>	
Financiamiento y crecimiento económico en México	29
<i>Pablo Pineda Ortega</i>	
Distintas realidades, distintos proyectos en cuanto a integración. ¿La Unión Europea, ejemplo a seguir para América Latina?	41
<i>José Lorenzo Santos Valle</i>	
Crítica al modelo neoclásico del comercio internacional desde la perspectiva de la economía ecológica	55
<i>Salvador Peniche Camps</i>	
El empleo femenino en la industria electrónica de la ZMG y precariedad laboral	67
<i>Carmen Yolanda Delgado Lecourtois</i>	
El comercio y la inversión entre México y Chile: una visión desde el tratado de libre comercio	87
<i>Christian Jared Flores Urbaneja</i>	
Perspectivas de los <i>commodities</i> agrícolas en América Latina y la crisis alimentaria	95
<i>J. Raúl Velarde Hernández</i>	
CONTEXTOS ECONÓMICOS	
Recensión: Econometría.	109
<i>José Héctor Cortés Fregoso</i>	
Estado socioeconómico de la Región 02 Altos Norte del Estado de Jalisco (continuación).	115
<i>Carmen Venegas Herrera</i> <i>Imelda Murillo Sánchez</i> <i>Porfirio Castañeda Huizar</i>	

Mtro. Carlos Jorge Briseño Torres
Rector General

Mtro. Gabriel Torres Espinoza
Vicerrector Ejecutivo

Dr. J. Jesús Arroyo Alejandro
Rector del CUCEA

Mtro. J. Abelino Torres Montes de Oca
Director de la División de Economía y Sociedad

Dr. Martín Romero Morett
Jefe del Departamento de Economía

Dr. Rafael S. Espinosa Ramírez
Director del Centro de Investigaciones Sociales y Económicas

Expresión Económica
Consejo Editorial

Alejandro Dávila Flores (Universidad Autónoma de Coahuila), Ana Rosa Moreno Pérez (CUCEA; Universidad de Guadalajara), Carlos Curiel Gutiérrez (CUCEA; Universidad de Guadalajara), Héctor Guillén-Romo (Universidad de París VIII, Francia), Horacio Sobarzo Fimbre (Colegio de México), Jaime López Delgadillo (CUCEA; Universidad de Guadalajara), Javier Esguevillas Ruiz (Universidad Rey Juan Carlos, España), José Héctor Cortes Fregoso (CUCEA; Universidad de Guadalajara), José Lorenzo Santos Valle (Cucea; Universidad de Guadalajara), José Ma. Labeaga Azcona (Universidad Nacional de Educación a Distancia, España), Juan Gonzalez García (Universidad de Colima), Ma. Josefina León León (Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco), Martín Gpe. Romero Morett (CUCEA; Universidad de Guadalajara), Robert Rollinatt (Universidad D'Artois, Francia)

Responsable de la sección de artículos
Jaime López Delgadillo

Responsable de la sección de Contextos Económicos
José Lorenzo Santos Valle

Director de la Revista
Jaime López Delgadillo

Difusión
Jorge Barba Chacón

Presentación

El número 20 de nuestra revista ofrece una variedad de artículos que van desde la revisión teórica de algunos temas hasta la evidencia de otros, junto con la ya tradicional recensión literaria y la visión neoeconómica de una de las regiones menos analizadas de nuestro estado: la zona norte.

En el primer artículo encontramos un análisis de los principales factores demográficos que se vinculan con sociedades que experimentaron un modo de producción proto-industrial. A su vez, explica cómo estas variables influyeron a través del tiempo para moldear el devenir demográfico durante los siglos XVIII y XIX. Asimismo, intenta responder a la influencia de los factores demográficos en la explicación de la evolución del proceso de industrialización. Este artículo de carácter teórico resulta atractivo desde la perspectiva de la historia económica y de los procesos industriales habidos en el pasado.

El siguiente trabajo realiza un diagnóstico del proceso de liberación financiera en México y su influencia en el crecimiento económico del país. Para ello hace un repaso de la variable *tiempo* como elemento de participación en los resultados inadecuados que presentó la economía mexicana durante ese periodo. Dicha variable, junto con tras deficiencias macroeconómicas —refiere el autor—, contribuyen a explicar la crisis financiera de mediados de los años noventa en nuestra economía. Dada la importancia que sigue teniendo el estado financiero en la economía de cualquier país, este artículo resulta atractivo para mantener vigente el análisis de los sucesos ocurridos en la década pasada.

El tercer artículo plantea tres condiciones que actúan en los procesos de integración vigentes. Uno se refiere al desarrollo de los intercambios intra-zona, un siguiente elemento aborda las asociaciones regionales internacionales que contribuyen a la integración económica de los países miembros y un tercero, sobre la situación prevalente en América Latina donde se aprecia un regionalismo minimalista. México sigue debatiendo, en el ambiente de la política, las alternativas de integración regional respecto a Estados Unidos u otros modelos como el de la Unión Europea. Por ello, este artículo permite mantener el análisis sobre el significado e implicaciones que representa la integración económica ante el exterior.

El cuarto artículo, elaborado por el profesor Peniche —quien actualmente trabaja en su tesis doctoral sobre este tema—, aporta un análisis crítico del fundamento teórico del modelo neoclásico del comercio internacional desde la perspectiva de la economía ecológica. El análisis lo realiza sobre el desarrollo básico de la teoría clásica del comercio y su evolución hacia la visión neoclásica y sus implicaciones en la economía ecológica. Aunque ya se cuenta con una cantidad importante de escritos sobre el tema, las nuevas declaraciones de preocupación sobre la influencia del medio ambiente en la vida humana y por ende en la parte económica de los pueblos, no sólo

confirma la vigencia del tema sino que resulta indispensable ampliar el conocimiento y derivar, a través de éste, en políticas públicas que permitan un desarrollo armonioso entre economía y vida humana.

El quinto trabajo que presenta este número de *Expresión Económica* hace un seguimiento de las condiciones que enfrenta la mano de obra femenina que labora en la industria maquiladora electrónica de la Zona Metropolitana de Guadalajara (ZMG) del estado de Jalisco, ante la flexibilidad en las relaciones laborales de la industria electrónica. La autora parte de considerar la mano de obra femenina como relevante para esta industria: su presencia en el estado de Jalisco ha llegado a representar 80% de la fuerza laboral de dicha industria. Para la autora, su preocupación de mantener el estudio de esta fuerza laboral radica en la evidencia de la “precarización”: los bajos salarios, así como las limitaciones de superación y de prestaciones privan en la industria localizada en esta parte del territorio nacional.

Dado que en México se sostiene la diversificación del comercio internacional como una alternativa beneficiosa para el crecimiento de nuestra economía, el autor del presente trabajo hace un repaso de las condiciones económicas que prevalecen en el comercio entre México y Chile, como consecuencia de la suscripción del Acuerdo de Complementación Económica de 1992 y del Tratado de Libre Comercio signado en 1998. Para el autor, no obstante la distancia geográfica que separa a ambas economías, dicho tratado ha sido benéfico para ambas partes, ya que ha impulsado el comercio y la inversión, junto con un diálogo entre ambos gobiernos. El autor muestra evidencia de que la diversificación del comercio se puede dar y, por tanto, los acuerdos económicos bilaterales son un instrumento adecuado para avanzar en la integración regional, más que la búsqueda de integraciones de carácter regional.

El séptimo y último artículo del presente número aborda uno de los asuntos de mayor vigencia en esta época, como es el tema relacionado con el comercio de “*commodities*”, donde América Latina mantiene una situación privilegiada ante los países con niveles de alta industrialización o generación de servicios. Dentro del grupo de estos bienes, los alimentos juegan un papel crucial para la economía internacional; una buena parte de los granos está siendo destinada a insumos para la producción de energéticos, debido al precio de hidrocarburos en el contexto internacional. Para el autor, esta condición coyuntural representa una gran ventaja competitiva; si América Latina la sabe aprovechar, a través de estrategias adecuadamente construidas, puede significar un pivote para alcanzar un mayor nivel de crecimiento económico y, por ende, de mejor bienestar para la población, la cual ha visto pasar décadas de pérdidas económicas o de limitado crecimiento.

En la parte de contextos económicos se ha incorporado la reseña del libro *Econometría*, de los autores Aurora Alonso Antón, Javier Fernández Macho e Inmaculada Gallastegui Zulaica. El título del libro no requiere mayores comentarios de mi parte, ello y la experiencia del responsable de la recensión son suficientes argumentos para llamar la atención sobre su lectura.

Por último, se presenta la segunda parte del análisis socioeconómico de la región Altos Norte del estado de Jalisco. En 24 láminas se relatan las condiciones más so-

bresalientes del estado socioeconómico que priva en los diferentes ámbitos de dicha región.

No puedo terminar esta presentación sin dejar de invitar, como ya es tradicional, a los lectores de nuestra revista a enviarnos sus comentarios sobre lo que les agrada y desagrada de nuestra revista, lo cual agradecemos sobremanera, porque ello nos ayuda a elevar la calidad de esta publicación. Así mismo, invitamos a los lectores a comunicarse con los autores, si desean ampliar sus conocimientos sobre los temas aquí presentados o hacer algún comentario, para lo cual anotamos, a pie de página, los correos personales; o en su caso, nos los pueden hacer llegar al correo de la revista y con gusto los remitiremos a los autores.

Crecimiento económico y demografía en sociedades proto-industriales

CARLOS RIOJAS LÓPEZ¹

Resumen

El objetivo de este ensayo radica en presentar el papel que han jugado los principales factores demográficos que se vinculan con sociedades que experimentaron un modo de producción proto-industrial. De igual forma, intenta explicar cómo estas variables influyeron a través del tiempo para moldear el devenir demográfico durante los siglos XVIII y XIX. La abrumadora mayoría de los textos que estudian la formación de sociedades proto-industriales hacen referencia a la dinámica demográfica a través de una serie de indicadores como la edad del matrimonio, la fecundidad o el tamaño del grupo doméstico, incluso, estas variables toman un papel central en el debate académico, por tanto, este trabajo propone reconocerlas como piezas clave de la columna vertebral que sostiene a la teoría proto-industrial. Asimismo, intenta responder al siguiente cuestionamiento: ¿cuáles son los factores demográficos a considerar que nos ayuden a explicar la evolución de los primeros pasos del proceso de industrialización?

Antecedentes

Antes de iniciar con la exposición, me gustaría aclarar algunos aspectos sobre el presente ensayo con la finalidad de diluir dudas, sobre todo de algunos lectores que esperan encontrar cosas que aquí no hay; sin embargo, les brindaré unas pistas en dónde posiblemente las encontrarán. Este ensayo forma parte de una investigación más amplia cuyo objetivo central es hacer una revisión sobre los elementos teóricos expuestos

-
1. Profesor Investigador del Departamento de Estudios Regionales (Ineser), CUCEA Universidad de Guadalajara. Especialista en desarrollo regional e historia económica regional, fundamentalmente en el occidente de México. Sus principales líneas de investigación son los procesos de industrialización durante el siglo XIX y estrategias de desarrollo regional comparado durante el siglo XX en sociedades que han experimentado una transformación institucional. Correo electrónico: criojas@cucea.udg.mx.

en las últimas tres décadas del siglo xx que le dieron origen al modelo proto-industrial, para posteriormente revisar las evidencias empíricas en el occidente de México a principios del siglo xix para determinar qué tan pertinente resulta dicho esquema teórico a fin de explicar los inicios de la industrialización en nuestro país.²

Cuando hablo de sociedades proto-industriales, en términos resumidos, me refiero a aquellas que experimentaron un proceso de industrialización antes de la industrialización, cuya manifestación principal se encontró en el trabajo a domicilio en el medio rural y lo que permitió distinguirlas de las tradicionales características económicas de las sociedades agrarias, por ende se separan de las pre-industriales. Es decir, en las áreas rurales no solamente se hacían labores agrícolas, había toda una gama de empleos que fueron más allá de la agricultura. Asimismo, es posible que algunos de los elementos que desataron el crecimiento económico y demográfico se encuentren expresados en sociedades pre-industriales o agrarias, pero si el lector localiza la manifestación de todos los elementos señalados aquí y relacionados como se expondrá a lo largo del texto, no está enfrente de una sociedad agraria o pre-industrial, pero si al menos uno de ellos falta en su presencia o relación, no hablamos de sociedades proto-industriales. Es importante insistir que hasta el momento no conozco algún autor serio que hable de varios “tipos” de sociedades proto-industriales; sin embargo, ello no significa que se descarten las variedades en las mismas. Bajo la óptica de la economía evolucionista,³ las sociedades proto-industriales presentaron características similares que se pueden catalogar como de “tipo proto-industrial”, como seguramente existen de “tipo agrícola” o de “tipo pre-industrial”, donde cada tipo encuentra algunos grados de variabilidad; pero si hablamos de “tipos” (estricto plural) de proto-industrialización, probablemente estemos enfrente de una evolución que si bien es cierto guardará cierta relación con el eslabón inferior, no menos cierto es que será necesario estudiar más detalladamente dicha manifestación para sostener o refutar si efectivamente podemos señalar la existencia de varios “tipos” o si nos enfrentamos a otra forma de organización productiva. Hasta el momento, la literatura especializada se ha inclinado a favor de la segunda posibilidad, no hay suficientes elementos para hablar de “tipos” de sociedad proto-industrial.

Con respecto a la división del trabajo, el empleo alternativo por lo general se da en el mismo lugar donde se lleva a cabo el trabajo principal, la migración a los centros urbanos para trabajar en la temporada “muerta” es un fenómeno del sistema capitalista de producción cuya característica fundamental es la aparición de los mercados de trabajo pagados con dinero. Las sociedades proto-industriales no se caracterizaron por esta movilidad de la fuerza de trabajo. Fue precisamente el trabajo a domicilio uno de sus rasgos fundamentales; pensar que los trabajadores emigran de la ciudad al campo constantemente en este tipo de sociedades es un error lamentable y una insensibilidad al tiempo histórico.

2. Algunos avances de dicha investigación los pueden encontrar en Riojas (2006).

3. Hodgson (2008: 400-401).

Por lo tanto, los lectores familiarizados con la discusión sobre la proto-industrialización no encontrarán ninguna aportación “nueva”, “reciente” o “fresca”, salvo que se trata de uno de los pocos recuentos de los factores demográficos de esta discusión elaborado originalmente en español. Sin embargo, creo que sí es pertinente hacer un alto en el camino y preguntarse ¿cuáles han sido los factores que desataron el proceso de industrialización? Este recuento teórico encuentra uno de sus fundamentos en lo siguiente: en muchos de los trabajos de “historia económica” elaborados en México no hay una reflexión teórica sobre los mismos. Es importante insistir en la revisión teórica, debido a que la “historia económica” que se hace en México, en su gran mayoría, adolece de esa revisión como un primer paso para aportar elementos de comparación internacional con evidencias empíricas que las respalden. Incluso, no es raro encontrar en los trabajos de “historia económica” del occidente mexicano una recopilación de hechos documentados que al final de cuentas difícilmente supera esa visión testimonial que aporta poco a la Histórica Económica como ciencia. Tengo la intención de superar la etapa testimonial.

Finalmente, aunque en el texto no se dice de manera explícita, debido a que tengo un mayor interés en rescatar los principales elementos teóricos de la discusión, la mayoría de los trabajos que cito cuentan con un profundo análisis empírico basados en documentos de primera mano que constatan, en tiempo y espacio definidos, el conjunto de las aseveraciones que hago en este ensayo, los interesados en encontrar casos específicos pueden acudir a dichos materiales para convencerse de los hechos que abrazan a la teoría protoindustrial. Y si aún esperan encontrar datos relativos a México, cuando corresponda, pueden consultar otros de mis trabajos dedicados específicamente a subsanar dicha laguna para el centro occidente del país.⁴

Introducción

La abrumadora mayoría de los textos que estudian la formación de sociedades proto-industriales hacen referencia a los factores demográficos, incluso, estas variables toman un papel central en el debate académico, por lo tanto resulta indispensable reconocerlas como piezas clave de la columna vertebral que sostiene a la teoría proto-industrial. Sin embargo, nos cuestionamos lo siguiente: ¿cuáles son los factores demográficos a considerar de tal forma que nos ayuden a explicar la evolución de los primeros pasos del proceso de industrialización? El objetivo de este ensayo radica en presentar el papel que han jugado los principales factores demográficos que se vinculan directamente con la proto-industrialización, y su vez, explicar cómo éstos influyeron a través del tiempo para moldear este tipo de sociedades.

Por lo tanto, en primer lugar consideraremos la manifestación del crecimiento demográfico, donde intervienen directamente una serie de variables económicas, institucionales o culturales; asimismo, es factible distinguir elementos secundarios en el

4. Riojas (2003), Riojas (2006a).

esquema explicativo de la proto-industrialización que pueden impulsar el incremento poblacional, pero no por su carácter supletorio en esta teoría han sido menos importantes en interpretaciones más amplias sobre los procesos de cambio económico en general; en ocasiones, todo este conjunto de factores se articula con mecanismos de reproducción demográfica que le dan sentido al incremento de los habitantes en una sociedad determinada. En la segunda parte se hará referencia a las divisiones del trabajo, las cuales se presentan tanto desde la perspectiva endógena como exógena con respecto a los grupos domésticos. Como tercer y último punto, se profundizará sobre la estructura de los grupos domésticos y la influencia de los distintos contextos, lo anterior tiene una relación directa con la dimensión del grupo doméstico y las distintas estrategias que implementan sus miembros para sobrevivir en un medio ambiente caracterizado más por la precariedad que por la abundancia.

1. El crecimiento demográfico

Si pretendemos entender la naturaleza del crecimiento demográfico y su vinculación con la formación de sociedades proto-industriales, la separación tajante de los principales elementos constitutivos del incremento poblacional nos ayudará poco a discernir sus articulaciones más recurrentes y específicas. Por lo tanto, creo que es factible alcanzar este objetivo a través de un conocimiento general de las manifestaciones del crecimiento demográfico, de las relaciones concretas con una serie de factores que influyen en este proceso (económicos, institucionales, culturales o biológicos) y el papel que han jugado tres mecanismos esenciales: las prácticas reproductivas, la fecundidad y la mortalidad⁵ (véase esquema 1).

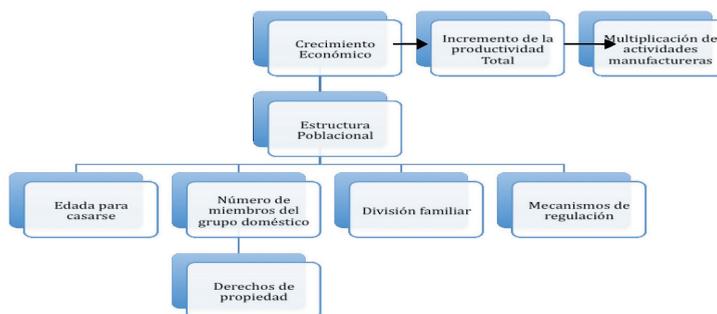
Una de las manifestaciones más evidentes del crecimiento demográfico se encontró en el proceso de urbanización y en la generación de una amplia, así como compleja, estructura ocupacional que pretendía atender las demandas de los nuevos habitantes. Los cambios fueron perceptibles desde el punto de vista tanto cuantitativo como cualitativo.⁶ La aceleración del crecimiento demográfico se articuló simultáneamente con la ampliación del desenvolvimiento económico; la escasez de recursos de toda índole fue otra de sus consecuencias más tangibles, así como la reconfiguración de las relaciones de producción en los territorios circundantes de sociedades inminentemente agrícolas, las cuales buscaban adaptarse al nuevo contexto demográfico. Lo

5. La visión inicial de Franklin Mendels sobre el papel de la dinámica demográfica en el contexto de la proto-industrialización era aparentemente más estrecha debido a que en su trabajo de 1972, basado en el caso de Flandes, presentó los resultados de una regresión que demostraba una relación positiva entre el número de matrimonios y los precios de lino (Mendels, 1972: 250). Sin embargo, al estudiar de manera detallada cada una de las variables que el modelo contempló, y al vincularlas con un contexto histórico más amplio, ha sido necesario incluir los elementos que hemos enunciado, tal y como lo han hecho algunos estudios posteriores a 1972 citados a lo largo de este trabajo.

6. Boyer (1989): 99.

anterior fue aún más claro en sociedades que experimentaron una transición hacia la consolidación de formas productivas vinculadas con la proto-industrialización.⁷

Esquema 1.
Mecanismos y resultados del crecimiento económico



Por otra parte, existe una serie de factores susceptibles de relacionarse directa e indirectamente con el crecimiento demográfico, algunos de ellos tomaron un carácter explicativo en la articulación del modelo proto-industrial; mientras que otros factores, no obstante su importancia, serán considerados de manera tangencial en este estudio dados los objetivos que pretendemos alcanzar. Iniciamos con este último subgrupo, donde subrayamos el papel que jugó la generación y la transmisión de energía bajo distintas modalidades, donde sobresalía la energía derivada de las actividades agrícolas, concretamente nos referimos a aquella en forma de alimento. Con el incremento de la oferta alimenticia también aumentó la capacidad para apropiarse de nueva energía e impulsar el proceso de trabajo, asimismo, se extendió y profundizó la frontera de posibilidades de crecimiento económico y la capacidad de reproducción social. Es importante insistir que estos eventos dependieron de una proporción no desdeñable de energía disponible. A través del tiempo, la producción de energía ha superado de manera notable el ritmo de crecimiento demográfico.⁸

Otro factor relacionado con el aumento poblacional ha sido el medio ambiente. El contexto biológico y los distintos escenarios derivados de éste incrementaron o disminuyeron el riesgo en la reproducción social. Lo anterior ha motivado a algunos estudiosos de la demografía a señalar la trascendencia de reconocer la convergencia entre el crecimiento demográfico y el nicho biológico; en otras palabras, es importante tomar en cuenta la influencia del medio ambiente en la trayectoria vital de los distintos organismos, donde obviamente se incluye a los seres humanos. A dicho enfoque lo

7. Kriedte, Medick y Schlumbohm, (1986): 114-115; Jeannin (1980): 55; Mendels (1972: 252).

8. Cipolla (1990: 33, 37, 55, 59 y 64).

han denominado demografía ecológica.⁹ En esta misma línea de reflexión destacamos la higiene pública, que durante gran parte del siglo XIX fue un asunto de vida o muerte en las incipientes concentraciones tanto urbanas como rurales, especialmente en torno a los diversos espacios productivos. Si anteriormente habíamos mencionado que la cantidad de alimentos influyó en el crecimiento poblacional, algo similar se puede argumentar en cuanto a la calidad, esencialmente si hablamos de nutrientes. Este evento repercutió en el recorrido seguido por la curva del crecimiento demográfico. Los fenómenos climatológicos, derivados de un medio ambiente en particular, fue otra variable de consideración, las inherentes dificultades de un manejo adecuado y de la adaptación o transformación de las condiciones de alojamiento han influido en la dinámica demográfica a través del tiempo en distintas sociedades.¹⁰

A la lista de factores se agrega una serie de variables vinculadas con las principales transformaciones productivas experimentadas durante los siglos XVIII y XIX, especialmente la transición hacia una economía industrial tuvo un impacto directo en el crecimiento demográfico.¹¹ A la asociación entre elementos económicos, sociales y reproductivos que cambiaron con el devenir del tiempo se le ha conocido como la transición demográfica; sin embargo, se han levantado algunas críticas en cuanto a la generalización de sus argumentos e imprecisiones al momento de estudiar situaciones concretas,¹² por lo tanto, le prestaremos mayor atención a la interpretación emanada del modelo proto-industrial. No solamente las actividades relacionadas con el temprano desenvolvimiento en las labores manufactureras o industriales afectaron al crecimiento demográfico. Para el caso latinoamericano a finales del siglo XVII y principios del XVIII el *boom* minero, sustentado en una debilitada economía esclavista, en la región brasileña de Minas Gerais repercutió en el número de habitantes, lo que inevitablemente impulsaría otro tipo de tareas económicas vinculadas con un sistema proto-industrial.¹³

Los cambios en la economía agraria también contribuyeron en la tendencia aquí relatada, las transformaciones fueron tanto exógenas como endógenas. Por lo que concierne a las primeras se puede mencionar el aumento del comercio de corta y larga distancia. La intervención del capital comercial solucionó en gran parte el financiamiento que requería la producción e impulsó la circulación de las mercancías entre el campo y la ciudad, este sistema se apoyó en el establecimiento de zonas comerciales en torno a los centros de consumo y producción más cercanos o mejor comunicados entre ellos. Por lo que toca a los factores endógenos, el incremento de la productividad abrió nuevas perspectivas en las economías inminentemente agrarias, se liberaron recursos y se atrajeron nuevos capitales que fueron invertidos en procesos productivos no-agrícolas, como la producción de manufacturas. Lo anterior también se sustentó

9. Low, Clarke y Lockridge (1992: 1).

10. Hart, (1998: 218-19); Crosby (1999: 100).

11. Cailly (1993: 20).

12. Cipolla (1990: 116); Low, Clarke y Lockridge (1992: 1).

13. Bergad (1996: 67); Libby (1991: 8).

en la creciente polarización social entre los diversos grupos que radicaban en el medio rural, las sociedades agrarias más avanzadas lograron superar el fantasma del fenómeno maltusiano al aumentar la oferta de alimentos y el ingreso per cápita, además, lograron romper con la autarquía del grupo doméstico campesino, según la concepción Chayanov, para superar la escasez de trabajo, el problema cíclico de la cosecha del verano, e iniciar un proceso de transformación hacia formas productivas vinculadas con la proto-industrialización.¹⁴ Un resultado de la complejidad vivida en el medio rural fue la paulatina y creciente importancia que adquirió el trabajo doméstico como una estrategia que impulsó la reproducción de los miembros del hogar, situación que causaría una serie de efectos desequilibrantes.¹⁵

Al menos es factible reconocer tres mecanismos esenciales para el crecimiento poblacional y surgimiento de sociedades proto-industriales. Al primero de ellos lo denominamos las prácticas reproductivas, independientemente si éstas se generan en un contexto institucional específico como lo fue el matrimonio; el segundo fue la fecundidad y finalmente tenemos la mortalidad. Por lo que concierne a las prácticas reproductivas, algunos autores han señalado la correlación que existía en Irlanda durante el siglo XIX entre la alta proporción de tejedores, o trabajadores a domicilio de carácter manufacturero, y la cantidad de infantes en áreas caracterizadas por una alta densidad poblacional y escasa tierra disponible; a ello se agregan las altas tasas de matrimonios relativamente jóvenes.¹⁶ Incluso, este fenómeno se observó en Inglaterra desde el siglo XVIII; es decir, el nuevo impulso al incremento demográfico se relacionaba directamente con los cambios del salario real, derivados de las transformaciones económicas vinculadas con los procesos manufactureros y los patrones de nupcialidad, donde destacaba tanto una disminución en la edad del matrimonio como la proporción de los mismos.¹⁷ El funcionamiento de estas relaciones, típicas en sociedades proto-industriales en distintos entornos, consolidó el crecimiento demográfico respaldado en una ampliación del horizonte económico de las familias, campesinas y no campesinas, que indagaban en otras áreas de la vida económica; también influyó el adelanto en la edad del matrimonio y la formación de nuevos grupos domésticos. A ello es necesario agregar el papel de la migración, dado que se transformaron en zonas de atracción gracias a la creación de nuevas oportunidades de empleo, situación no exenta de manifestaciones de precariedad o pobreza.¹⁸

El segundo mecanismo es la fecundidad, la cual se ha vinculado bajo diferentes perspectivas con el matrimonio y las prácticas reproductivas en general.¹⁹ El crecimiento poblacional tuvo sus efectos en el mercado de la fuerza de trabajo al abaratar la mano de obra con respecto a otros factores productivos.²⁰ La mayoría de la biblio-

14. Kriedte, Medick y Schlumbohm (1986: 13, 19, 27 y 28); Jeannin (1980: 56); Mendels (1972: 242).

15. Almquist (1979: 700); Poos, (1989: 802).

16. Almquist (1979: 710 y 717).

17. Goldstone (1986: 9, 14, 26 y 30).

18. Mendels (1976: 203); Kitching (1983: 234); Libby (1991: 2).

19. Poos (1989: 810).

20. Cipolla (1990: 149).

grafía que ha sido consultada para efectos de este trabajo señala a la transformación económica, con sus diferentes matices,²¹ como uno de los principales factores desencadenantes de los cambios positivos en la tasa fecundidad en los siglos xvii y xviii; cabe mencionar que esta dinámica no fue homogénea a través del espacio debido a que en regiones con una tendencia a la especialización manufacturera fue más intenso el proceso a fin de sustentar los nuevos ritmos de trabajo,²² esta situación evolucionó hasta que se registraron caídas en la tasa de fecundidad en el siglo xix.²³ Sin embargo, también existen opiniones que señalan la influencia de algunas instituciones en el incremento de los habitantes vía la fecundidad, concretamente se refieren a la concesión económica derivada de la Ley de Pobres británica para el mantenimiento de infantes, lo cual funcionó como un incentivo; esta visión malthusiana desafía a otras variables explicativas como los aumentos del ingreso derivados de actividades agrícolas, la disponibilidad de vivienda o la misma densidad demográfica.²⁴ Independientemente de la postura que se tome con respecto a estos enfoques, un elemento central en el debate ha sido la participación de la población infantil en la producción y sus repercusiones en la estructura de las edades, situaciones que pueden ser concebidas bajo una perspectiva del incremento en el potencial productivo o en la reserva de mano de obra para un futuro cuando ésta podía contratarse fuera del grupo doméstico.²⁵

El tercer y último mecanismo de consideración es la mortalidad, la cual es concebida bajo dos enfoques: primero, como mecanismo regulador del crecimiento demográfico cuyas pirámides poblacionales reflejan la irregularidad en los grupos de edad, además el comportamiento de la mortalidad infantil ha sido considerado como una aproximación aceptable de las condiciones sociales, económicas, médicas y de salud pública en general de cualquier espacio de estudio a través del tiempo.²⁶

Segundo, contrariamente al anterior, la disminución de las muertes se manifestó a través de una regularidad de los distintos grupos poblacionales de la pirámide poblacional, la cual posee una consistente base pero sin ser tan amplia como su similar en las sociedades agrícolas, asimismo, refleja el aumento de la población en general y de la infantil en particular, lo que implica la estabilización de algunas condiciones económicas y sociales propias de las sociedades que tienden hacia una maduración de sus procesos de urbanización e industrialización.²⁷

21. Pérez (2003: 279); Goldstone (1986: 9).

22. Mendels (1984: 946); Schillekens, (1997: 651); Kriedte, Medick y Schlumbohm (1986: 125 y 133).

23. Andorka, Levine y Tilly (1986: 323); Desama (1981: 148).

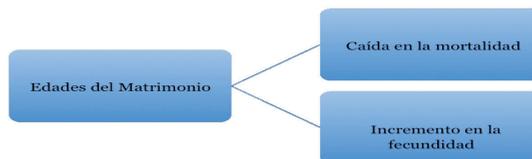
24. Boyer (1989: 93, 106 y 112).

25. Archetti (1984: 258); Almquist (1979: 710).

26. Hart (1998: 215).

27. Cipolla (1990: 100 y 101); Goldstone (1986: 5).

Esquema 2.
Principales mecanismos del crecimiento demográfico
en sociedades proto industriales.



2. Las divisiones del trabajo

Dentro de lo que he denominado las divisiones del trabajo es factible reconocer al menos dos tipos, diferentes pero complementarios. El primero se caracterizó por ser esencialmente exógeno; es decir, se vinculó con los primeros trazos de una incipiente diferenciación sectorial de las actividades económicas, con sus respectivas distribuciones de labores en un mercado de mano de obra cada vez más sólido y diversificado. Mientras que el segundo tipo, de carácter endógeno, se relacionó esencialmente con el funcionamiento interno de los grupos domésticos y la distribución de papeles entre los miembros del hogar.

Por lo que respecta a la primera división mencionada, destaca que el incremento constante de la población fue uno de los prerequisites para llevar a cabo la división de tareas entre la agricultura y la manufactura. Incluso, para algunos autores no es posible entender el crecimiento demográfico y los cambios en la fertilidad sin tomar en cuenta la estrecha retroalimentación con las coyunturas agrarias. Con la industrialización estos fenómenos se desvincularon lentamente; es decir, era necesario que el entorno agrícola respondiera positivamente a fin de lograr la continua reproducción de los habitantes.²⁸ Es importante subrayar que en este contexto de transformación la agricultura de subsistencia, como principal fuente de ingreso, se alternaba con labores manufactureras y no a la inversa, como bien lo subrayan algunos autores.²⁹ Dado el carácter eminentemente temporal de las faenas en el campo, el trabajo doméstico se suspendía para dar paso a la siembra y a la cosecha, no obstante a la continua demanda de los comerciantes por bienes manufacturados finales, dicha estrategia económica completaba el ingreso familiar.

Por otra parte, las actividades del trabajo doméstico se multiplicaron gracias a su modesta mecanización, a la ocupación de nuevos espacios y a la centralización comercial en torno a las ciudades así como a sus áreas de influencia.³⁰ A ello se suma una

28. Kriedte, Medick y Schlumbohm (1986: 45 y 126); Goldstone (1986: 27).

29. Gullickson (1981: 189); Cailly (1993: 27); Kriedte, Medick y Schlumbohm (1986: 73).

30. Kriedte, Medick y Schlumbohm (1986: 19); Gullickson (1981: 199).

mayor participación e intensificación de la agricultura y la manufactura en los diversos circuitos internacionales, tal y como se registró en Europa desde el siglo xviii, situación que impulsó una alza generalizada de la productividad.³¹ Este tipo de actividades evolucionó de manera paulatina desde los tejedores domésticos que trabajaban para el autoconsumo, hasta aquellos que vendían sus mercancías a otras personas que se dedicaban a distribuir los productos en distintos mercados, pasando por el encargo especializado de algún comerciante; evidencias de lo anterior fueron registradas en la Galicia del siglo xviii.³²

Otro factor exógeno de la división del trabajo en espacios proto-industriales fue la reducción de efectivos que laboraban en la agricultura, lo que lentamente abrió la vía hacia un mercado de trabajo manufacturero con un impacto supra-regional, cuya característica inherente fue su mayor regularidad y continuidad con respecto a las otras actividades del sistema económico. Dicho cambio dio como resultado una separación aún más nítida entre agricultura y manufactura,³³ pero sin ser completamente clara y definitiva debido a que a través de la historia la cohabitación de actividades agrícolas y manufactureras, incluso comerciales, ha sobrevivido por varios siglos.³⁴ Si la fuerza de trabajo era un factor relativamente abundante, entonces los pagos a la misma tenderían a disminuir, situación que indujo a los miembros de las familias a trabajar en actividades manufactureras por una remuneración relativamente baja, que en ocasiones ni siquiera cubría los niveles de subsistencia básica; lo anterior se debía a que estas personas veían en las manufacturas un complemento para el ingreso familiar total. Algunos estudios señalan que en las regiones consideradas como proto-industriales durante el siglo xix, cerca de 25 por ciento de la población estaba inmiscuida en el trabajo doméstico.³⁵

En lo que concierne a la segunda división señalada (endógena), un factor que incidió en la estructura familiar fue la división de las tareas productivas al interior del hogar. En un principio resulta complicado, a falta de fuentes al respecto, hacer una tajante división del tiempo de trabajo femenino dedicado a labores propias del hogar (como cuidar a los niños) y aquel dedicado a producir bienes que posteriormente serían intercambiados fuera del núcleo doméstico. El proceso de industrialización transformó esta repartición de tareas domésticas entre hombres y mujeres al tomar mayor trascendencia el trabajo femenino en la transformación de materias primas al interior

31. Hendrickx (1997: 428).

32. Carmona (1984: 42 y 42).

33. Deyon (1984: 880); Goldstone (1986: 29).

34. La alternancia de los trabajos agrícolas y manufactureros, e incluso de comercialización, ha dependido de una conjunción de factores económicos, sociales e institucionales. Una vez que se registra una separación más clara entre estas actividades no significa que el vínculo entre ellas quede totalmente roto, la retroalimentación puede subsistir, bajo modalidades múltiples e incluso modos de producción diversos a través del tiempo. Para el caso mexicano de Oaxaca consúltese a Cook (1984: 62); mientras que para regiones de la Nueva Galicia y la Nueva España también se registraron este tipo de divisiones desde el siglo xvii, donde se incluyó la particular influencia de la minería (Calvo, 1994a: 217 y 223; Calvo, 1994: xvii y xix).

35. Hendrickx (1993: 323 y 326); Levine (1996: 102).

del hogar, que después eran dirigidas a los distintos mercados.³⁶ De esta forma, tanto las mujeres como los hombres consagraban el mayor tiempo posible de sus vidas al trabajo, ya sea agrícola o manufacturero, a tal grado que se alcanzaba una situación de “auto-explotación” de acuerdo con Chayanov. Posteriormente, todos los miembros de la familia participaron en esta dinámica cuyo objetivo fundamental radicaba en hacerse llegar un ingreso extra, el cual fue especialmente importante en tiempos de crisis agrícolas.³⁷

Asimismo, era común que algunos miembros del grupo doméstico buscaran trabajo en otras empresas manufactureras, pero los nuevos ritmos y la disciplina fabril eran difíciles de soportar para estas sociedades con un pasado reciente vinculado al campo.³⁸ La redistribución de los papeles, desde las perspectivas de género y edades entre los miembros del grupo familiar, impactó decisivamente la trayectoria de la proto-industrialización. Mujeres y niños se integraron al trabajo doméstico, lo que implicó reorganizar la vida productiva familiar basada en esta oferta laboral relativamente barata y tendiente a la depreciación,³⁹ pero no solamente el núcleo doméstico fue un centro de producción, también incrementó su importancia como unidad de consumo.⁴⁰ De tal forma que esta transformación al interior del grupo doméstico cambió sustancialmente la economía campesina, la cual tuvo acceso a otro tipo de actividades en el medio rural donde se alternaba el tiempo de trabajo entre la agricultura y las tareas manufactureras.⁴¹ Finalmente, resulta esencial destacar que no necesariamente existió una continuidad entre la familia de espacios agrarios, proto-industriales y proletarios, entre estos tres tipos se presentaron rupturas históricas dignas de ser mencionadas.⁴²

3. La estructura familiar y sus contextos

De acuerdo con los principales argumentos del modelo proto-industrial, la estructura familiar deviene una variable crítica al momento de explicar el comportamiento demográfico de una sociedad en concreto. No obstante la presencia de connotaciones regionales o temporales, se mantiene una conducta sustentada en matrimonios a eda-

36. Blewett (1987: 425); Cailly (1993: 22); Gullickson (1981: 181).

37. Almquist (1979: 702).

38. Lo anterior fue una hipótesis central en el trabajo de Hans Medick (citado por Deyon [1984: 974]). Ideas que fueron retomadas en otros trabajos (Leboutte [1996]: 268).

39. Vandenbroeke, (1996: 242); Levine (1996: 84). Tanto en Europa como en Asia, la importancia femenina en la reorganización de la vida productiva familiar estuvo en función al tipo de actividad económica realizada. Por ejemplo, en la sericultura y en el procedimiento del hilado la participación de mujeres era más acentuada (Saito, [1996]: 130, 144 y 149; Ciriaco [1996]: 311).

40. Kertzer (1991: 163).

41. Pfister (1989: 84).

42. Markus Cerman ([1993]: 306) reconoce que para el caso de Viena no se registra esta continuidad entre ambas familias, contrariamente a lo sucedido en Inglaterra.

des tempranas.⁴³ A través de esta visión es posible relacionar las dimensiones micro y macroeconómica.⁴⁴ Lo anterior encuentra una dinámica particular debido a las relaciones entre los patrones reproductivos, la estructura de los hogares y la expansión de los mercados de trabajo.⁴⁵ Durante la proto-industrialización, las mujeres jóvenes solteras desempeñaron también un papel productivo al trabajar de manera parcial o total en labores manufactureras.⁴⁶

La edad para contraer matrimonio fue crucial en la dinámica reproductiva y la estructura del hogar, debido a que si este evento se manifestaba tardíamente funcionaba como un límite natural en el ritmo reproductivo. De manera general se piensa que la presencia de la proto-industrialización cambió este comportamiento, incentivó hacia la baja la edad del matrimonio e incrementó las tasas de fertilidad, lo que abrió la oportunidad al aumento del número de personas en el grupo doméstico. Este patrón transformó visiblemente la estructura familiar, con algunas diferencias regionales como se ha puntualizado. También se experimentaron cambios en el reparto de las labores al interior, así como su vinculación hacia el exterior dada la multiplicación de actividades productivas.⁴⁷

El grupo doméstico, a través de sus diferentes formas de convivencia (matrimonio, adopción, unión libre, etc.), fue una organización básica para la producción manufacturera durante el periodo proto-industrial; además, si se toma en cuenta el número de personas que podían congregarse, también fue visto como unidad de producción y consumo.⁴⁸ Por lo que toca a su papel como unidad de producción, se argumentó que la mayoría de los miembros del hogar desempeñaban una actividad económica, de tal forma que algunos autores han utilizado el concepto de salario familiar para referirse a la suma de los ingresos individuales del grupo doméstico.⁴⁹ En esta peculiar dinámica, el trabajo femenino fue un elemento clave, no obstante los problemas que han existido para corroborar su verdadera aportación. Lo anterior responde a que muchas mujeres trabajaban de manera informal, irregular o incluso clandestina ante la manifiesta prohibición de la participación femenina en tareas manufactureras por parte de los gremios urbanos artesanales. Asimismo, aún en los registros europeos del siglo XIX, cuando se hacía referencia a las labores del hogar por lo general se señalaba

43. Richard L. Rudolph ([1980]:112) señala cómo las familias de Rusia, independientemente de su actividad económica principal, a través de la historia han contado con más miembros que sus contrapartes de Europa Occidental.

44. Pfister (1996: 79).

45. La estructura del hogar presentó un constante dinamismo, evolucionó hasta considerar al hombre como principal contribuyente del ingreso familiar, mientras que la mujer asistiría a los demás miembros de la familia gracias a sus labores domésticas, situación que incrementó la dependencia económica femenina y consolidó una jerarquía masculina al interior del hogar; este último estereotipo pertenece más a un sistema de producción capitalista moderno que a su similar de corte proto-industrial (Honeyman y Goodman, [1991]: 622; Blewett [1987] 426; Archetti [1984] 253).

46. Blewett (1987: 427).

47. Hareven (1991: 100); Kriedte, Medick y Schlumbohm (1986: 96); Jeanning (1980: 57).

48. Kriedte, Medick y Schlumbohm (1993: 219 y 225); Kriedte, Medick y Schlumbohm (1996: 29-71); Ceraman (1993: 292); Cipolla (1990: 38).

49. Honeyman y Goodman (1991: 612 y 623).

como principal ocupación la del jefe de familia, siguiendo las tradicionales leyes que regían la economía doméstica, aunque la aportación en producto tanto de las mujeres como de los niños fuera mayor que su similar hecha por los hombres. Con el avance de nuevas formas de organización laboral, las mujeres ganaron mayor reconocimiento en la esfera productiva.⁵⁰ Por lo que corresponde al grupo doméstico como unidad de consumo, es importante señalar que en las evidencias de Europa, Asia o América era factible encontrar grupos domésticos compuestos por más de una familia o en su defecto miembros que se sumaban a ésta sin tener un vínculo directo, lo que implicaba la pluralidad de las tareas económicas de dichos grupos, así como la ampliación del potencial y la diversidad en el consumo.⁵¹

A medida que se profundizó el análisis sobre la dinámica demográfica en los espacios proto-industriales se ratificó que la edad del matrimonio era una variable clave en la composición de la estructura familiar, tanto en los casos europeos como extra-europeos.⁵² En principio se le dio mayor atención al argumento económico que señala la existencia de una relación directa entre el aumento de los salarios reales, el descenso en la edad del matrimonio, el incremento en la fertilidad y el crecimiento global de la población;⁵³ visión que también coincidió con el enfoque maltusiano en cuanto a los principales mecanismos de reproducción.⁵⁴ El control sobre la natalidad se ejercía a través de la fertilidad. En algunos casos, cuando terminaba el periodo de lactancia la mujer se embarazaba inmediatamente, mientras que en otros el periodo intergénésico era mayor.⁵⁵ El hecho de contraer matrimonio a edades tempranas, según algunas observaciones hechas en Europa durante los siglos XVIII y XIX, incrementaba el potencial reproductivo de la mujer, pero simultáneamente se generaba una presión extra en la dotación relativa de recursos ante el endeble equilibrio entre crecimiento demográfico y fluctuaciones económicas; es decir, se conjugaba una doble racionalidad: la del grupo doméstico y la del mercado.⁵⁶ También es necesario considerar que muchas familias campesinas se veían desposeídas o disminuidas de tierras para lograr su subsistencia, por lo tanto, tenían la necesidad de combinar los trabajos agrícolas con sus similares manufactureros. Aunque no pretendo pasar por alto los distintos casos regionales, que en ocasiones contradicen las predicciones teóricas de la proto-industrialización o no coinciden en su totalidad con ella al revelar distintos patrones reproductivos,⁵⁷ ésta era una problemática generalizada en los principales espacios proto-industriales,

50. Hendrickx (1997: 431); Kriedte, Medick y Schlumbohm (1986: 202); Honeyman y Goodman (1991: 614 y 616).

51. Aunque en Europa era menos común encontrar el grupo doméstico compuesto por varias familias, especialmente en occidente, se ha debatido bastante sobre las tipologías de las familias europeas durante épocas pre-industriales (Kertzer [1991]: 156 y 158; Rudolph [1980]: 111).

52. Saito (1996a: 546); Kriedte, Medick y Schlumbohm (1986: 129); Jeannin (1980: 59).

53. Mendels (1972: 241-261); Goldstone (1986: 6, 11, 12 y 19); Schellekens (1997: 643).

54. Boyer (1989: 96 y 98).

55. Houston y Snell (1984: 481); Andorka, Levine y Tilly (1986: 330); Archetti (1984: 266); Kitching (1983: 224).

56. Andorka, Levine y Tilly (1986: 330).

57. Hendrickx (1997: 426); Kertzer (1991: 158); Saito (1996a: 541 y 544); Calvo (1994: xx).

sobre todo cuando la mujer y el hombre estaban integrados al proceso productivo.⁵⁸ Ante la dualidad en la vida económica, las parejas jóvenes no dependían directamente de la herencia familiar, lo que les permitía iniciar su etapa conyugal a edades más tempranas, situación que incrementaba su potencial productivo como grupo doméstico y simultáneamente las conducía a una lenta proletarización en la medida que se regularizaba el trabajo y el ingreso.⁵⁹

De acuerdo con el argumento del párrafo anterior, se le ha dado mayor importancia a las interrelaciones que giraban en torno a mecanismos fundamentalmente económicos. Sin embargo, en la reducción de la edad del matrimonio y su consecuente crecimiento demográfico también intervenían factores culturales, sociales e institucionales. Estas vinculaciones que no han sido exclusivas de los estudios que abordan el fenómeno de la proto-industrialización, sino que también han sido frecuentes en perspectivas más amplias como aquellas que analizan los factores desencadenantes de la Revolución Industrial.⁶⁰ En los factores culturales se toman en cuenta la influencia de los imaginarios colectivos, campos de estudio que han sido reforzados con la historia de las mentalidades y la historia intelectual según la nombran los estudiosos en estas materias,⁶¹ dicha situación se ha visto reflejada en conductas específicas, por ejemplo, se han puesto en relieve las opiniones de los contemporáneos que consideraban la práctica del matrimonio a edades tempranas como una decisión imprudente ante la permanente disminución de los recursos disponibles, especialmente en situaciones extremas como la hambruna de 1847-1848 en Irlanda.⁶² En el mismo caso irlandés, así como en otros casos en América y en Asia, la religión jugó un papel clave en la práctica reproductiva o en el ajuste del crecimiento demográfico.⁶³ En los espacios latinoamericanos la influencia de la Iglesia católica fue determinante al darle prioridad a las leyes biológicas de reproducción y pasar por alto las prácticas anti-conceptivas.⁶⁴ Cuando el proceso de industrialización se intensificó, un argumento más que se agregó a la lista de factores culturales fue el enrolamiento de las mujeres en labores productivas bajo argumentos morales, los cuales suponían que se iba a aminorar la prostitución o la corrupción de la feminidad, además se impulsarían las prácticas reproductivas en el contexto del hogar. Finalmente es importante no olvidar el papel de la costumbre o los convencionalismos que han marcado a las sociedades a través del tiempo.⁶⁵

Los factores institucionales, considerados como el medio ambiente social cuyo resultado se plasma en las articulaciones que se gestan en una sociedad específica desde finales del siglo xvii hasta mediados del siglo xix, también influyeron en las eda-

58. Kriedte, Medick y Schlumbohm (1986: 129); Almquist (1979: 700, 701 y 702); Andorka, Levine y Tilly (1986: 335).

59. Goldstone (1986: 31); Hendrickx (1997: 429); Low, Clarke y Lockridge (1992: 18); Poos (1989: 797); Kitching (1983: 227).

60. Cipolla (1990: 34).

61. Engerman, (1986: 339); Andorka, Levine y Tilly (1986: 333).

62. Almquist (1979: 712).

63. Mokyr y O'Grada (1984:488); Washbrook (1988: 82); Andorka, Levine y Tilly (1986: 336).

64. Archetti (1984: 260 y 277).

65. Coffin (1994: 785); Honeyman y Goodman (1991: 613); Kertzer (1991: 174); Schellekens (1997: 649).

des del matrimonio. Los diversos grupos sociales implementaron estrategias múltiples de acuerdo a los cambios experimentados y a las interconexiones que existían entre ellos.⁶⁶ En nuestro caso nos interesa subrayar el papel que jugó la ayuda económica a los hogares por parte de la administración británica, o la capacidad de utilización de las tierras disponibles donde se reflejó la interacción institucional para lograr tal cometido; de igual forma destacó la escasez o la abundancia de bienes, las condiciones generales de salud pública que podrían influir en el ratio hombres/mujeres y en la probabilidad de encontrar pareja; el deseo de contraer o no matrimonio, el estatus social, la herencia familiar, la disponibilidad de parcelas o simplemente la costumbre. Eventos que impactaron la incidencia en los distintos tipos de matrimonio y en la natalidad.⁶⁷ Incluso, en algunos casos el tipo de agricultura y la temporada del año también jugaban un papel importante, por ejemplo, en Inglaterra era común un aumento en los matrimonios durante el otoño en áreas de siembra, inmediatamente después de la cosecha; mientras que en áreas de pastoreo por lo regular los incrementos en el número de matrimonios se registraban en la primavera.⁶⁸

En los factores sociales se ponen en relieve los micro-procesos que influyen directamente en la edad del matrimonio. Entre ellos es factible señalar la disponibilidad y las condiciones de alojamiento de las nuevas familias, así como de sus miembros. La capacidad de enrolarse en actividades económicas alternativas dentro y fuera del grupo doméstico, dadas las fluctuaciones en el empleo y las difíciles condiciones que enfrentaba una población en franco crecimiento fue otro elemento más de influencia en las estrategias familiares de los grupos domésticos; de igual forma el papel de la educación, capacitación de la mano de obra y la diversidad en la oferta de empleo fueron circunstancias que impulsaron la propagación de mecanismos de movilidad social y por consecuencia modificaciones en las edades del matrimonio o estructura familiar.⁶⁹

Una de las principales conclusiones que es necesario tener presente es que si bien es cierto que la tendencia a reducir las edades al momento de contraer matrimonio en los espacios proto-industriales fue generalizada, la cual ha sido considerada como una variable crucial para entender el cambio demográfico de estas sociedades; no menos cierto es que no fue un mecanismo que actuaba de manera automática. No en todas las regiones proto-industriales se llegó al límite inferior en la edad del matrimonio, incluso, en algunas regiones no hubo cambios significativos o éstos se dieron en sentido opuesto.⁷⁰ Para los hogares burgueses mantener altas tasas de fecundidad resultaba irracional desde el punto de vista económico, mientras que para las familias

66. Saito (1996: 552).

67. Low, Clarke y Lockridge (1992: 10, 15 y 21); Mendels (1972: 250); Poos (1989: 803); Rudolph (1980: 113 y 114); Boyer (1989: 97); Schellekens (1997: 639); Almquist (1979: 713); Hendrickx (1997: 431, 435 y 438); Hareven (1991: 103); Goldstone (1986: 16, 24 y 25).

68. Schellekens (1997: 644).

69. García (2004: 658 y 661); Boyer (1989: 102); Goldstone (1986: 26 y 31); Mendels (1976: 213); Poos (1989: 796); Schellekens (1997: 638).

70. Mokyr y O'Grada (1984: 478); Boyer (1989: 95).

proto-industriales, tendientes a la proletarización, fue una estrategia para aumentar la capacidad productiva.⁷¹ No solamente destacó el comportamiento sexual al interior de la familia, sino que el reconocimiento de los nacimientos ilegítimos produjo resultados interesantes en la etapa proto-industrial, fenómeno que se explica en gran medida por la inestabilidad económica y la constante movilidad demográfica.

Conclusión

Entre los principales factores que impulsaron el crecimiento demográfico de sociedades proto-industriales hemos citado aquellos de carácter económico, institucional, cultural, biológico e incluso la capacidad social de producir distintos tipos de energía. Asimismo, tomamos en cuenta otros factores secundarios en el esquema proto-industrial, pero no por ello menos importantes en interpretaciones generales sobre el proceso de cambio económico, entre los cuales pusimos en relieve el medio ambiente, la higiene, los niveles de nutrición y la capacidad para adaptarse a la inherente variabilidad climática. La manifestación del crecimiento demográfico se materializó a través del avance en la urbanización, en los cambios de las economías agrarias, así como en la creciente complejidad de la estructura ocupacional donde las actividades manufactureras jugaron un papel crucial. Lo anterior implica el funcionamiento de mecanismos que dan como resultado el incremento poblacional, a saber: las prácticas reproductivas, el comportamiento de la fecundidad y la mortalidad en general.

Otros elementos de consideración fueron las divisiones del trabajo. Si tomamos como punto de partida el grupo doméstico, tenemos una división del trabajo de carácter exógeno donde intervinieron la incipiente especialización por ramas y sectores productivos, así como la transformación del mercado de trabajo, de igual forma destacó su similar de carácter endógeno, que incluyó el funcionamiento del grupo doméstico, lo que estaba estrechamente relacionado con la estructura familiar.

La estructura familiar fue otro factor demográfico que influyó en la formación de sociedades proto-industriales, la cual se sustentó en la edad al momento de contraer matrimonio o formar un nuevo grupo doméstico. El grupo doméstico se ha concebido bajo una doble perspectiva, es decir, como unidad de consumo y a su vez de producción. Cuando el matrimonio se llevaba a cabo a edades tempranas, implicaba que existían los recursos suficientes para incentivar dicha práctica, tradicionalmente manifestados en el incremento del pago por el trabajo efectuado lo que impulsaba el umbral de la fecundidad con sus respectivas derivaciones en el crecimiento demográfico. No solamente en estas prácticas reproductivas influían elementos de orden económico,

71. Kriedte, Medick y Schlumbohm ([1996]: 33, 40 y 41). En Inglaterra se registró una caída sustancial en la edad de las mujeres al momento de contraer matrimonio y una reducción en el número total de personas solteras (Levine [1996]: 96 y 104). Una situación contraria se observó en Lieja (Leboutte, 1996: 287). Incluso, se ha llegado a dudar que el cambio demográfico se debía a la proto-industrialización al argumentar que hubo factores de mayor peso, sin embargo, la duda no se ha podido corroborar (Ogilvie [1993]: 159-179).

también los contextos institucionales, sociales y culturales contribuyeron a difundir, o en su caso, frenar dicha estrategia reproductiva. Sin embargo, resulta importante subrayar que la edad del matrimonio no fue un mecanismo con una repercusión automática en el crecimiento poblacional.

Bibliografía

- Almquist, Eric L. (1979) "Pre-famine Ireland and the theory of European proto-industrialization: evidence from the 1841 census", *Journal of Economic History*, vol. 39, núm. 3, pp. 669-718.
- Andorka, Rudolf, David Levine y Charles Tilly (1986) "The decline of fertility in Europe: Review Symposium", *Population and Development Review*, vol. 12, núm. 2, pp. 323-340.
- Archetti, Eduardo (1984) "Rural Family and Demographic Behaviour: Some Latin American Analogies", *Comparative Studies in Society and History*, vol. 26, núm. 2, pp. 251-279.
- Bergad Laird, W. (1996) "After the Mining Boom: Demographic and Economic aspects of Slavery in Mariana, Minas Gerais, 1750-1808", *Latin American Research Review*, vol. 31, núm.1, pp. 69-97.
- Blewett, Mary H. (1987) "Women Shoeworkers and Domestic Ideology: Rural Outwork in Early Nineteenth-Century Essex Country", *The New England Quarterly*, vol. 60, núm. 3, pp. 403-428.
- Boyer George, R. (1989) "Malthus was right all: Poor relief and British rates in South-eastern England", *The Journal of Political Economy*, vol. 97, núm. 1, pp. 93-114.
- Cailly Claude (1993) "Contribution à la définition d'un mode de production proto-industriel", *Histoire et Mesure*, vol. 7, núm. 1-2, pp. 19-40.
- Calvo, Thomas (1994a) "Demografía y economía: la coyuntura en la Nueva Galicia en el siglo xvii", en *Historia y población en México. Lecturas de Historia Mexicana 9* (pp. 205-239), El Colegio de México.
- (1994) "Introducción", en *Historia y población en México. Lecturas de Historia Mexicana 9* (pp. ix-xxi), El Colegio de México.
- Carmona Badía, Xan (1984) "Clases sociales, estructuras agrarias e industria rural doméstica en la Galicia del siglo xviii", *Revista de Historia Económica*, vol. 2, núm. 3, pp. 35-50.
- Cerman, Markus (1993) "Proto-industrialization in an urban environment: Vienna, 1750-1857", *Continuity and Change*, vol. 8, núm. 2, pp. 218-320.
- Cipolla, Carlo M. (1990) *Historia económica de la población mundial*. México: Grijalbo-Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- Ciriacono, Salvatore (1996) "Venise et la Vénétie dans la transition vers l'industrialisation. A propos des thèses de Franklin Mendels", en René Leboutte (ed.) *Proto-industrialization. Recherches récentes et nouvelles perspectives* (pp. 291-318), Ginebra, Droz.

- Coffin, Judith G. (1994) "Gender and the Guild Order: the Garment Trades in Eighteenth-Century Paris", *Journal of Economic History*, vol. 54, núm. 4, pp. 768-793.
- Cook, Scott (1984) "Rural industry, social differentiation, and the contradictions of provincial Mexican capitalism", *Latin American Perspectives*, vol. 11, núm. 4, pp. 60-85
- Crosby, Alfred W. (1999) *Ecological imperialism. The biological expansion of Europe, 900-1900*. Nueva York: Canto.
- Desama, Claude (1981) "Démographie et industrialisation: Le modèle verviétois (1800-1580)", *Revue du Nord*, vol. LXIII, núm. 248, pp. 147-155.
- Deyon, Pierre (1984) "Fécondité et limites du modèle protoindustriel: premier bilan", *Annales, Économies-Sociétés-Civilisations*, vol. 39, núm. 6, pp. 886-881.
- Engerman, Stanley L. (1986) "Slavery and emancipation in comparative perspective: A look at some recent debates", *Journal of Economic History*, vol. 46, núm. 2, pp. 317-339.
- García Peña, Alicia Lidia (2004) "Madres solteras, pobres y abandonadas en la ciudad de México, siglo XIX", *Historia Mexicana*, vol. 53, núm. 3, pp. 647-691.
- Goldstone, J. A. (1986) "The demographic revolution in England: a re-examination", *Population Studies*, vol. 40, núm. 1, pp. 5-33.
- Gullickson Gay, L. (1981) "The Sexual Division of Labour in Cottage Industry and Agriculture in the Pays de Caux, 1750-1850", *French Historical Studies*, vol. 12, núm. 2, pp. 177-199.
- Hareven Tamara, K. (1991) "The history of the family and the complexity of Social Change", *The American Historical Review*, vol. 96, núm. 1, pp. 95-124.
- Hart, Nicky (1998) "Beyond infant mortality: Gender and stillbirth in reproductive mortality before the twentieth century", *Population Studies*, vol. 52, núm. 2, pp. 215-229.
- Hendrickx François, M. M. (1997) "Economic change and demographic continuity: the demography of Borne and Wierden (the Netherlands) in the period of proto-and factory industry, 1800-1900", *History of the Family*, vol. 2, núm. 4, pp. 425-450.
- (1993) "From weavers to workers: demographic implications of an economic transformation in Twente (The Netherlands) in the nineteenth century", *Continuity and Change*, vol. 8, núm. 2, pp. 321-355.
- Hodgson, Geoffrey M. (2008) "How Veblen Generalized Darwinism", *Journal of Economics Issues*, vol. 42, núm. 2, pp. 399-405.
- Honeyman, Katrina y Jordan Goodman (1991) "Women's Work, Gender Conflict, and Labour Markets in Europe, 1500-1900", *The Economic History Review*, vol. 44, núm. 4, pp. 608-628.
- Houston, Rab y K. D. M. Snell (1984) "Proto-Industrialization? Cottage Industry, Social Change, and Industrial Revolution", *The Historical Journal*, vol. 27, núm. 2, pp. 473-462.
- Jeannin, Pierre (1980) "La protoindustrialisation développement ou impasse?", *Annales Économie Société Civilisation*, vol. 35, núm. 1, pp. 52-65.

- Kertzer, David (1991) "Household History and Sociological Theory", *Annual Review of Sociology*, vol. 17, pp. 155-179.
- Kitching, Gavin (1983) "Proto-industrialization and demographic change: a thesis and some possible African implications", *The Journal of African History*, vol. 24, núm. 2, pp. 221-240.
- Kriedte Peter, Hans Medick y Jürgen Schlumbohm (1993) "Proto-industrialization revisited: demography, social structure, and modern domestic industry", *Continuity and Change*, vol. 8, núm. 2, pp. 217-252.
- (1996) "Proto-industrialisation: Bilan et perspectives. Démographie, structure sociale et industrie à domicile moderne", en Leboutte, René (ed.) *Proto-industrialisation. Recherches récentes et nouvelles perspectives* (pp. 29-71), Ginebra.
- (1986) *Industrialización antes de la industrialización*. Barcelona, Crítica.
- Leboutte, René (1996) "Adaptation, reconversion, mutations. Le rôle de la proto-industrialisation dans la genèse du bassin industriel liégeois", en Leboutte, René (ed.) *Proto-industrialization. Recherches récentes et nouvelles perspectives* (pp. 263-290), Ginebra.
- (1996b) "La proto-industrialisation. Recherches récentes-nouvelles perspectives", en Leboutte, René (ed.) *Proto-industrialisation. Recherches récentes et nouvelles perspectives* (pp. 1-8), Ginebra.
- Levine, David (1996) "Asymmetrical, non-linear population dynamics", en Leboutte, René (ed.) *Proto-industrialisation. Recherches récentes et nouvelles perspectives* (pp. 93-105), Ginebra.
- Libby Douglass, Cole (1991) "Proto-industrialisation in a Slave Society: The case of Minas Gerais", *Journal of Latin American Studies*, vol. 23, núm. 1, pp. 1-35.
- Low Bobbi, S., Alice L. Clarke y Kenneth A. Lockridge (1992) "Toward an ecological demography", *Population and Development Review*, vol. 18, núm. 1, pp. 1-35.
- Mendels, Franklin F. (1976) "Social mobility and phase of industrialization", *Journal of Interdisciplinary History*, vol. 17, núm. 2, pp. 193-216.
- (1984) "Niveau des salaires et âge au mariage en Flandre, XVIIe-XVIIIe siècles", en *Annales, Économies-Sociétés-Civilisations*, vol. 39, núm. 6, pp. 939-956.
- (1972) "Proto-industrialization: The First phase of Industrialization process", *The Journal of Economic History*, vol. 32, núm. 1, pp. 241-261.
- Mokyr, Joel y Cormac O'Grada (1984) "New Development in Irish population history, 1700-1850", *The Economic History Review*, vol. 27, núm. 4, pp. 473-488.
- Ogilvie Sheilagh, C. (1993) "Proto-industrialization in Europe", *Continuity and Change*, vol. 8, núm. 2, pp. 159-179.
- Pérez Brignoli, Héctor (2003) "La población", en Miño Grijalva, Manuel (coord.) *Historia General de América Latina: la construcción de las naciones latinoamericanas, 1820-1870* (pp. 273-294), vol. VI, París, UNESCO-Trotta.
- (1996) "A general model of proto-industrial growth", en Leboutte, René (ed.) *Proto-industrialisation. Recherches récentes et nouvelles perspectives* (pp. 73-92), Ginebra.

- Pfister, Ulrich (1989) "Work Roles and Family Structure in Proto-Industrial Zurich", *Journal of Interdisciplinary History*, vol. 20, núm. 1, pp. 83-105.
- Poos, L. R. (1989) "The historical demography of Renaissance Europe: Recent Research and current issues", *Renaissance Quarterly*, vol. 42, núm. 4, pp. 794-811.
- Riojas, Carlos (2003) *Las intransitables vías del desarrollo: el proceso de industrialización en Jalisco durante el siglo XIX*. México: Universidad de Guadalajara.
- (2006a) "Consideraciones metodológicas para el estudio del proceso de industrialización en el occidente de México durante el siglo XIX", en Liehr, Reinhard (ed.), *Empresas y modernización en México desde las reformas borbónicas hasta el Porfiriato* (pp. 130-160), Madrid-Frankfurt: Iberoamericana-Vervuert.
- (2006) "Early-19th century household in Guadalajara (Mexico): A proto-industrial approach", en *Proceedings of the XIV International Economy History Congress at Helsinki, Finland*, del 21 al 25 de agosto. Disponible en: http://www.helsinki.fi/iehc2006/sessions41_80.html.
- Rudolph, Richard L. (1980) "Family Structure and Proto-industrialization in Russia", *The Journal of Economic History*, núm. 1, pp. 111-118.
- Saito, Osamu (1996) "Gender, workload and agricultural progress: Japan's historical experience in perspective", en Leboutte, René (éd.) *Proto-industrialization. Recherches récentes et nouvelles perspectives* (pp. 129-151), Ginebra.
- (1996a) "Historical Demography: Achievements and Prospects", *Population Studies*, vol. 50, núm. 3, pp. 573-553.
- Schllekens, Jona (1997) "Nuptiality during the First Industrial Revolution in England: Explanations", *Journal of Interdisciplinary History*, vol. 27, núm. 4, pp. 637-654.
- Vandenbroeke, Chris (1996) "Le problème de la durée de travail aux Temps Modernes", en Leboutte, René (ed.) *Proto-industrialization. Recherches récentes et nouvelles perspectives* (pp. 237-242), Ginebra.
- Washbrook, D. A. (1988) "Progress and Problems: South Asian Economic and Social History c. 1720-1860", *Modern Asian Studies*, vol. 22, núm. 1, pp. 57-96.

Financiamiento y crecimiento económico en México

PABLO PINEDA ORTEGA¹

Resumen

A partir de los resultados dispares de los procesos de liberalización financiera que prácticamente se instrumentaron en toda la región latinoamericana, se verifica que el diagnóstico acerca del periodo previo de represión financiera o era inadecuado, o bien la estrategia para la instrumentación de las reformas no fue la apropiada. En particular, la literatura ha destacado el inapropiado *timing* de tal instrumentación, señalando que se emprendió de manera acelerada y abrupta. Esta inadecuada instrumentación, asociada a otras deficiencias del entorno macroeconómico, condujo a crisis de diversa magnitud en un número importantes de países latinoamericanos que han dejado a sus sistemas financieros en una difícil condición. Por ello, el presente trabajo busca indagar sobre cuál ha sido la más ostensible consecuencia de este proceso en la economía mexicana: la baja tasa de ahorro y su deficiente canalización a la inversión.

Introducción

En la mayor parte del periodo de la posguerra, la importancia del acceso al financiamiento no fue considerado en la literatura especializada como un tema central para el desarrollo en las sociedades menos avanzadas, pues los temas relevantes tenían que ver de manera prioritaria con la *economía real*, tales como la transferencia tecnológica, el comercio internacional y la industrialización.

En ese marco y por lo que atañe a las políticas internas, los gobiernos latinoamericanos utilizaron con cierta discrecionalidad los instrumentos financieros a su alcance, que incluían desde el control de un sector importante de la banca hasta la imposición de topes a las tasas de interés, cajones de crédito preferente y controles a la liquidez,

1. Profesor Investigador del Departamento de Estudios Ibéricos y Latinoamericanos, Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: ppinedao@yahoo.com.mx.

entre otros, políticas a las que luego se les denominó de *represión* financiera.² Esta discrecionalidad y desatención al rol sustantivo de los procesos de financiación condujo a la postre, al decir de la teoría de la liberalización financiera, a la caída en la tasa de ahorro y a su ineficiente asignación, y con ello se justificó la necesidad de emprender reformas importantes al sector, liberalizándolo de las trabas referidas.

Lo cierto es que a partir de los resultados dispares de los procesos de liberalización financiera que prácticamente se instrumentaron en toda la región latinoamericana, se verifica que el diagnóstico acerca del periodo previo de *represión* financiera o era inadecuado, o bien la estrategia para la instrumentación de las reformas no fue la apropiada. En particular, la literatura ha destacado el inapropiado *timing* de tal instrumentación, señalando que se emprendió de manera acelerada y abrupta.

Esta inadecuada instrumentación, asociada a otras deficiencias del entorno macroeconómico, condujo a crisis de diversa magnitud en un número importantes de países latinoamericanos que han dejado a sus sistemas financieros en una difícil condición.

En razón de ello importa estudiar cuál ha sido la más ostensible consecuencia de este proceso en la economía mexicana: la baja tasa de ahorro y su deficiente canalización a la inversión. De este modo, en el siguiente apartado se analizan los hechos estilizados que caracterizan los sistemas financieros latinoamericanos y cómo estos se han presentado en el país. En el tercer apartado se estudia cómo esta caracterización del sistema se ve reflejada en los pobres niveles de inversión, mismos que afectan la competitividad de su planta productiva y, finalmente, en las conclusiones se destacan los hallazgos más relevantes del ensayo.

Los hechos estilizados de los sistemas financieros en Latinoamérica

Dentro del amplio proceso de reformas liberales llevadas a cabo a todo lo largo de América Latina a partir de los años setenta, la del sector financiero ha jugado sin duda un papel tan fundamental como controvertido. No obstante sus dispares resultados entre los países de la región, Stallings ha encontrado lo que denomina seis *hechos estilizados* que caracterizan al sector, si bien algunos de los cuales —como se ve enseguida— ahora tienen menor vigencia (Stallings, 2006: 25 y ss).

El primero de ellos destaca que los sistemas financieros regionales siguen basándose en los bancos, esto es, la canalización del ahorro que realizan es muy superior al que se da por otros medios tales como los bonos o las acciones. Sin embargo, aún así el crédito bancario sigue siendo muy bajo si se le compara con otras experiencias internacionales, y más todavía, el porcentaje del ya reducido crédito bancario destinado al sector privado también es pequeño.

2. “En lugar de un mercado abierto de capitales, controles detallados sobre los flujos de dinero y del crédito aseguraban que los mercados financieramente reprimidos sirvieran de manera pasiva a los propios fines de los gobernantes” (Mackinnon, 1993: 1).

En segundo lugar, se ha elevado la volatilidad del crédito bancario y con él las crisis financieras se han vuelto más frecuentes tras las liberalizaciones financieras. Se ha desarrollado así un vínculo entre las crisis bancarias y las cambiarias, esto es, una suerte de crisis gemelas.

Por su parte, la estructura de la propiedad de los bancos se ha modificado en dos aspectos principalmente, se han privatizado muchos de ellos, y el hecho de que una gran mayoría se hubiesen vendido a extranjeros ha conducido a que la participación privada nacional en el sector se haya contraído de manera importante en los últimos años.

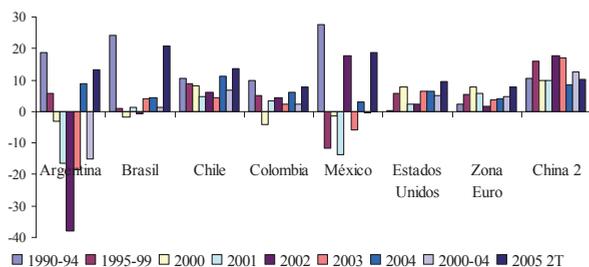
En cuarto lugar, los mercados de capital continúan siendo incipientes en la gran mayoría de la región, siendo que éstos son la que podría ser la otra gran alternativa de financiación para las empresas. Además, aunque los mercados de bonos en algunos de estos países tienen un papel importante, el grueso de los mismos son emitidos por el gobierno, y por lo que va a las emisiones de acciones éstas se han venido contrayendo por la baja bursatilidad de sus mercados.

Por lo anterior y en quinto lugar, se constata que el financiamiento canalizado a través de los mercados de capital y el bancario en la región ha contribuido menos de lo deseable al crecimiento, denotándose muy bajas tasas de inversión, mismas que —como queda dicho— en buena medida se explican por las bajas tasas de financiamiento dada la poca profundidad de sus mercados.

Finalmente, el acceso al financiamiento sigue siendo muy restringido en la mayor parte de América Latina, lo que a la postre explica así las bajas tasas de crecimiento. En particular se ven afectados por estas restricciones los hogares de menores ingresos y las micro y pequeñas empresas, pues los mercados financieros de bonos y acciones se encuentran operando de manera casi exclusiva para las grandes empresas.

Los anteriores *hechos estilizados* del subcontinente latinoamericano son también compartidos por México, y ellos contribuyen a explicar la evolución del ahorro y su financiación a los distintos destinatarios, lo que a su vez permite entender el actual nivel de desarrollo económico del país. Por lo que va al primer *hecho*, véase el cuadro 1 que destaca la baja profundización financiera de la región; por lo que se refiere al segundo hecho véanse gráficas 1 y 2 que muestran la volatilidad que ha sufrido el crédito bancario y la frecuencia promedio de crisis financieras en las distintas regiones del planeta, respectivamente; en cuanto al hecho 3, véase la gráfica 3 que muestra la importante presencia del crédito operado por la banca extranjera; por lo que respecta al hecho 4, véase en gráfica 4 los reducidos niveles de capitalización de los mercados bursátiles en América Latina, en donde Chile presenta una notable excepción, y compléntese esta información con la reportada en el cuadro 1. Finalmente y por lo que respecta a los hechos estilizados 5 y 6, el siguiente apartado documenta su presencia en la economía mexicana.

Grafica 1.
Crédito real bancario al sector privado. Países selectos

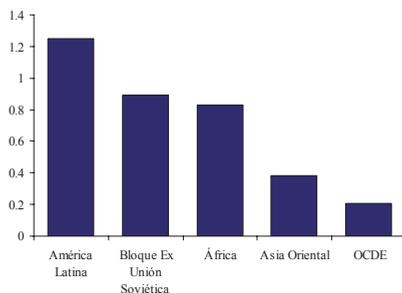


1. Variación anual, en tanto por ciento.

2. Crédito al sector no gubernamental.

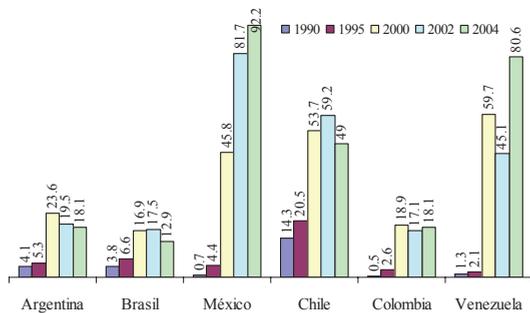
Fuente: elaboración propia con datos de Evolving... BIS 2007.

Gráfica 2.
Promedio. Crisis financieras en las últimas tres décadas, por región



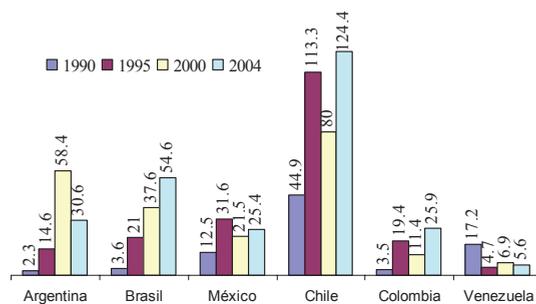
Fuente: Stallings, 2007.

Gráfica 3.
Participación del crédito de bancos extranjeros en el total del crédito doméstico



Fuente: elaboración propia con datos de Evolving... BIS 2007.

Gráfica 4.
Capitalización bursátil como porcentaje del PIB



Fuente: elaboración propia con datos de Evolving... BIS 2007.

Cuadro 1. Profundización financiera por región (1990)

Región	Núm. de países	Crédito al sector privado (% PIB)	Crédito y capitalización de mercado (% PIB)	PIB per cápita, dólares de 1995
Países desarrollados	24	84	149	23,815
Este asiático y Pacífico	10	72	150	2,867
Medio Este y norte de África	12	43	80	4,416
América Latina y Caribe	20	28	48	2,632
Europa Oriental y Asia Central	18	26	38	2,430
África subsahariana	13	21	44	791
Sur de África	6	20	34	407

Los valores son promedios simples de las regiones para los años noventa.

Fuente: Evolving (2007: 4).

En particular, es necesario destacar que limitadas tasas de ahorro en una economía producto de la circunstancia descrita, se constituyen en una de las causas principales —si bien no la única— de las deficientes tasas de inversión que pueda presentar tal economía.

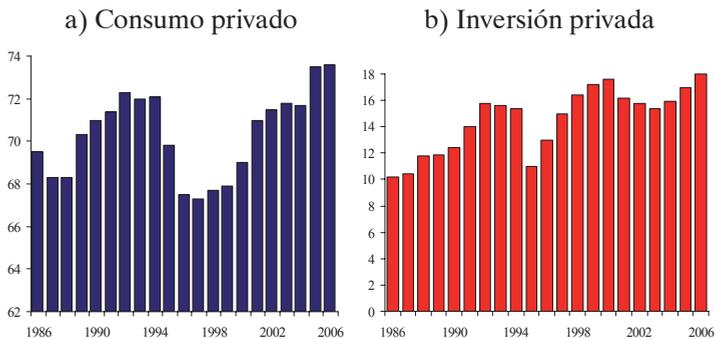
Crecimiento económico y financiamiento de la inversión

Las limitadas tasas de productividad en la economía latinoamericana y de manera particular en México, se encuentran fuertemente determinadas por las bajas tasas de inversión que ha mostrado el país en el pasado reciente, y que se explican —si bien de manera parcial— por los términos de operación de su sistema financiero.

En ese orden de ideas, la gráfica 5 muestra la evolución del consumo e inversión privadas como porcentaje del PIB en el periodo 1986-2006 para México, denotando que aunque con fuertes altibajos existe una muy modesta tendencia al alza en la participación de la inversión que permite que en 2006 ésta ya alcance 18.1% del producto. Esta tasa, no obstante ser la más alta del periodo de referencia, es —desde una perspectiva— comparada mediocre y también, desde luego, insuficiente para sustentar tasas de crecimiento del producto elevadas. Lo anterior es especialmente evidente en la inversión de largo plazo a donde los mercados financieros sólo ofrecen una limitada canalización de ahorro; tal gráfica muestra cómo la tasa de inversión privada en el país en los últimos 20 años no sólo ha mostrado signos inequívocos de volatilidad, sino que ha mantenido tasas de crecimiento insuficientes para sostener un incremento del producto razonable.

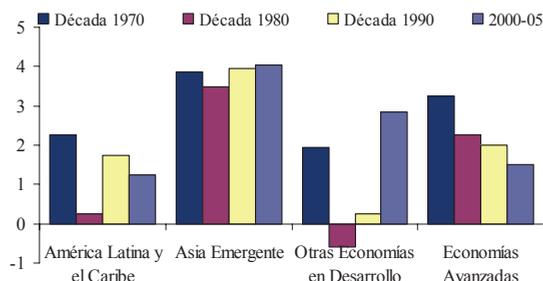
Para toda Latinoamérica este comportamiento es bastante similar, mostrando una tasa de inversión como proporción del producto de sólo 20%, mientras que para una región de importante pujanza económica en los lustros recientes, el Asia oriental, la tasa alcanza 35% (Stallings, 2006: 27). A la postre, las significativas diferencias entre las tasas de inversión se ven reflejadas en el crecimiento del PIB per cápita, tal y como lo muestra la gráfica 6. La pobre evolución que muestra esta gráfica expresa también cómo las bajas tasas de inversión se vinculan a una caída en la tasa de crecimiento de la productividad de los factores, según se aprecia en la gráfica 7.

Gráfica 5.
Consumo e Inversión del Sector Privado
Por ciento del PIB a precios constantes



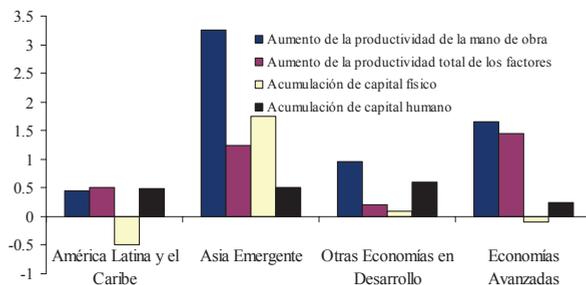
Fuente: Banxico, Informe Anual 2006.

Gráfica 6.
Crecimiento del PIB per cápita (porcentaje)



Fuente: Perspectivas de la economía mundial. Desbordamientos y ciclos de la economía mundial, FMI (2007: 76).

Gráfica 7.
Fuentes de aumento de la productividad, 1990-2005



Fuente: Perspectivas de la economía mundial. Desbordamientos y ciclos de la economía mundial, FMI (2007: 76).

Lo que importa enfatizar es que este insuficiente nivel de inversión se explica por los niveles de ahorro prevalecientes, así como por los términos en que viene operando el sistema financiero, que no sólo no alienta el crecimiento del ahorro a un ritmo que sería deseable sino que tampoco lo canaliza de manera eficiente a la inversión. Como es sabido, la función del sistema financiero se orienta a ambas cosas y el que las esté atendiendo de manera inadecuada obedece en gran medida a sus deficientes términos de operación.

Baste señalar que, como se desprende del cuadro 2, el financiamiento a la formación bruta de capital como porcentaje del producto a lo largo de esta década, en promedio, ha ascendido a 21.67, dentro del cual el ahorro externo representa un modesto 1.62,³ con una clara tendencia a reducir su participación. Nótese asimismo en

3. Esto es, el monto del déficit de la cuenta corriente.

la gráfica 8 cómo a todo lo largo de la década existe una estrecha correlación entre la tasa de crecimiento del comercio exterior y la evolución misma de la formación bruta de capital, lo que evidencia cuán dependiente se ha vuelto la dinámica económica del país de la evolución de sus exportaciones. Como se aprecia en el lado derecho de tal gráfica, el comportamiento de las exportaciones es prácticamente el mismo que el de las importaciones, y dentro de éstas el componente de bienes intermedios es muy elevado (75.6%, 74.0% y 73.6% en 2004, 2005 y 2006, respectivamente) lo que da cuenta del bajo nivel de integración que tiene el aparato productivo local a los sectores exportadores, y que en gran medida se explica por los bajos niveles de competitividad de las pequeñas y medianas empresas nacionales. Entre otros, un factor central que contribuye a explicar estos niveles de competitividad lo es, justamente, el insuficiente financiamiento que reciben, así como su elevado costo.

Cuadro 2.
Ahorro e inversión

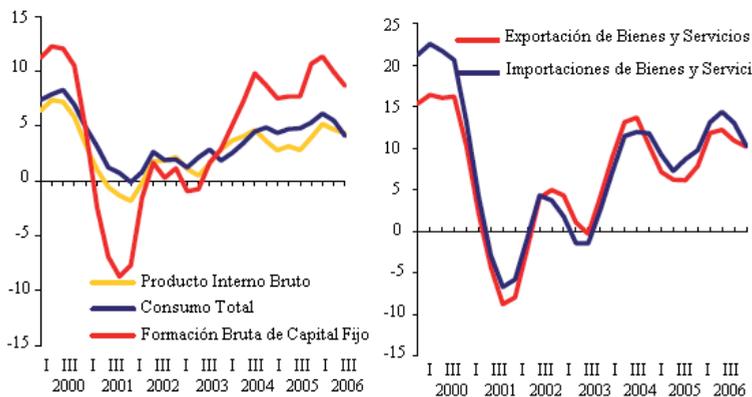
<i>Ahorro e inversión. Por ciento del PIB a precios corrientes</i>						
<i>Concepto</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005 p/</i>	<i>2006 p/</i>
Financ. de la formación bruta de capital 1/	20.6	20.6	20.6	22.1	21.8	22
Ahorro externo	2.9	2.2	1.4	1.1	0.6	0.2
Ahorro interno	18	18.4	19.2	21	21.2	21.8

p/ Preliminar.

1/ Incluye la formación bruta de capital más la variación de existencias.

Fuente: Banxico, Informe Anual 2006.

Gráfica 8.
Componentes de la demanda y oferta agregadas
Variaciones anuales en pesos constantes:
promedio móvil de dos trimestres



Fuente: Banxico.

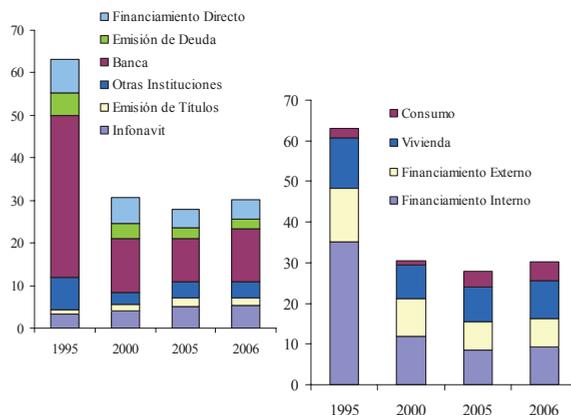
Específicamente, el índice de apertura económica (sumatoria de bienes y servicios intercambiados por el país con el exterior como proporción de su PIB) alcanzado recientemente ha sido de 80.4% en 2005 y 85.9% en 2006. Estos niveles, impensables en el viejo modelo de sustitución de importaciones, permiten observar que para el caso de México, a diferencia de los paradigmáticos casos de los tigres asiáticos desde los años sesenta o de la China actual, no existe una relación automática y clara entre las tasas de apertura económica y la tasa de crecimiento.

En breve, el problema del crecimiento sostenido está asociado al de la competitividad de la planta productiva, misma que deriva centralmente del monto de recursos destinados a la formación bruta de capital. En general, un problema endémico de las economías subdesarrolladas lo ha sido el insuficiente nivel de ahorro interno que permita financiar mayores tasas de inversión, lo que ha sido parcialmente atendido con el ahorro complementario del exterior.

Para el caso de México, y como se aprecia en el cuadro 2, el financiamiento de la formación bruta de capital ha mantenido a lo largo de la década niveles mediocres, lo que desde luego se explica por la limitada tasa de ahorro financiero en los años recientes y su inadecuada canalización al sector privado.

Lo anterior se aprecia de manera particular en la gráfica 9, en la que destaca la fuerte caída del ahorro financiero como producto de la crisis de 1995, y que sólo de manera parcial se ha venido recuperando a lo largo de los años recientes. Nótese asimismo en el lado derecho de la gráfica que el financiamiento interno (el nacional) a las empresas ha mostrado una sostenida caída, que apenas parece detenerse en el 2006, y que contribuye a explicar —como antes se dijo— la insuficiente competitividad de la mayor parte de la planta productiva nacional.

Gráfica 9.
Rubros de financiamiento al sector privado. Proporción del PIB.



Fuente: Elaboración propia con información de Banxico, Informe Anual 2007.

No obstante que esta condición del sector productivo es un fenómeno multifactorial (inadecuadas e inconsistentes políticas de promoción económica, falta de coordinación de éstas entre los tres niveles de gobierno, insuficiente certeza jurídica en las transacciones económicas, carencias sensibles en materia de infraestructura, entre otras) el factor relativo al financiamiento tiene una presencia fundamental, y permite entender cómo, según se expresa en la gráfica 8, la vulnerabilidad de la economía mexicana está fuertemente asociada al dinamismo de su comercio exterior.

Conclusiones

Un importante desarreglo estructural de la economía latinoamericana tiene que ver con las limitadas tasas de inversión, que se constituye en el principal obstáculo para alcanzar tasas sostenidas de crecimiento del producto.

Aunque los procesos de globalización económica se expresan en una creciente importancia de los flujos de capital entre países, y dentro de éstos la inversión extranjera directa no ha sido menor, el capital externo no ha tenido una presencia significativa en las tasas de inversión en Latinoamérica. En ese sentido, destaca la importancia del nivel de ahorro interno que se alcance en la región, mismo que sin embargo se ha mantenido limitado en gran medida por los llamados hechos estilizados que caracterizan a sus sistemas financieros, donde México no es la excepción.

En el caso de este país, de manera adicional, el colapso que sufrió su economía en la década pasada significó un importante retroceso en su tasa de ahorro que no ha podido revertirse. Al analizar el destino de este ahorro, se aprecia que la proporción del mismo canalizado al sector productivo se contrajo de manera muy importante, y que esta contracción no se ha logrado superar. A la postre ambos factores, tanto el insuficiente nivel de ahorro financiero como su inadecuada canalización, le han restado competitividad al sector empresarial y con ello éste enfrenta un factor de vulnerabilidad de gran relevancia.

Sin embargo, no debería magnificarse el pobre desempeño del sector financiero para explicar los rezagos estructurales del país, pues al final del día la inadecuada asignación del de por sí limitado nivel de ahorro que él viene intermediando se explica de manera importante por los estímulos que encuentran los agentes en el mercado. La pobre e incierta rentabilidad que el empresariado percibe en sus proyectos de inversión, más asociada a las dimensiones del mercado interno y a los elevados costos que acompañan a una economía con fuertes insuficiencias en infraestructura, también contribuyen a explicar por qué el ahorro ha fluido mayormente al consumo y no a la inversión.

Bibliografía

- Mckinnon, Ronald (1993) *The order of economic liberalization*. Londres: Johns Hopkins University Press.
- Banco Mundial (2007) *Doing business*. Washington.
- CEPAL (2007) *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*. Chile.
- Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (2007) *Informe estadístico sobre el comportamiento de la IED en México*. México.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2007) *Informe sobre las inversiones en el mundo 2007, empresas trasnacionales, industrias extractivas y desarrollo*. Nueva York.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo (2008) *Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2007*. Nueva York y Ginebra.
- French Davis, Ricardo (2005) *Reformas para América Latina, después del fundamentalismo neoliberal*. Argentina: CEPAL.
- México (2007) *Criterios Generales de Política Económica para el 2008*. México, DF: Presidencia de la República.
- México (s/f) Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *Banco de Información Económica*. Disponible en: <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/bdiesi/bdie.html>. Fecha de consulta: 02 de mayo de 2008.
- México, Banco de México, *Informe Anual*, varios años.
- Rosenblatt, David (2007) *Competitividad en México. Avances pero importantes desafíos pendientes*, Foro Políticas Públicas, México, DF, Banco Mundial.
- Stiglitz, Joseph (2006) *Cómo hacer que funcione la globalización*. México: Taurus.

Distintas realidades, distintos proyectos en cuanto a integración. ¿La Unión Europea, ejemplo a seguir para América Latina?

JOSÉ LORENZO SANTOS VALLE¹

Resumen

El presente trabajo plantea tres condiciones presentes en los procesos de integración vigentes: el primero se refiere a la *integración regional* gracias al desarrollo de los intercambios intra-zona, y una *integración mundial* en virtud del desarrollo de los cambios extra-zonas. El siguiente elemento se refiere a las asociaciones regionales internacionales que contribuyen a la integración económica de los países que son miembros. El tercero da cuenta de la región de América Latina, en donde se aprecia como peculiar el carácter de un regionalismo minimalista. Por último, encontramos los resultados que se han alcanzado en cuanto a convergencia y compensación en el ámbito de la integración al estilo europeo

Introducción

Si bien se remontan en el tiempo los procesos de integración regional supranacionales, las experiencias se vienen repitiendo y ensayando con mayor frecuencia desde hace unos 20 a 25 años en las distintas regiones y continentes del globo. Veremos: una *integración regional* gracias al desarrollo de los intercambios intrazona, y una *integración mundial* en virtud del desarrollo de los cambios extrazonas

En el segundo apartado, y tras haber analizado algunas características de las experiencias recientes en general, consideraremos la situación en la región de América Latina, en donde se apreciará como peculiar el carácter de un *regionalismo minima-*

1. Profesor Investigador del Departamento de Economía, CUCEA, Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: lordsantos@hotmail.com.

lista. En esta región no existió ni está en su perspectiva ni en el pensamiento de su élite dirigente, la búsqueda de proyectos de índole aeroespacial, de tipo tecnológico, la transportación aeronáutica, ni el estratégico y vital aspecto de la cooperación en los ámbitos de la agricultura, la ganadería y la alimentación como tales. Aun el Mercosur, que parecería ser el proceso con las mayores ambiciones de los encarados hasta el presente, no contempla ninguna de las alternativas mencionadas más arriba, o de algunas otras con una perspectiva al menos igualmente significativa.

En el apartado tercero veremos algunos de los resultados que se han alcanzado en cuanto a convergencia y compensación en el ámbito de la integración al estilo europeo. Para ello, consideraremos algunas experiencias alcanzadas tras las ampliaciones III y V y VI de dicha integración, la Comunidad Económica Europea, hoy Unión Económica Europea. Ello, pues se han enfocado en tales ampliaciones en países con menores niveles de desarrollo relativo ante la realidad reinante en cada momento y situación: la Europa de 1986 y la de 2004-2007. Finalmente, en cuarto término se analizan algunas expresiones que desde ámbitos gubernamentales latinoamericanos se han ocupado de otras posibles alternativas que la integración latinoamericana podría conseguir si se considerasen en alguna medida las bondades del modelo europeo de integración

La regionalización de los intercambios y el multilateralismo

En los últimos tiempos la incursión de más y más países en el comercio internacional, de una manera que puede parecer por lo menos paradójica, ha ido acompañada de la formación de distintas uniones regionales en el seno de las cuales los obstáculos para los intercambios resultan naturalmente reducidos, atenuados. Podría, de allí, suponerse a primera vista que el objetivo más universal del multilateralismo habría de resultar seriamente entorpecido. Como se tratará enseguida de mostrar, ello no concuerda con la realidad si se revisan las estadísticas más recientes con relación a algunos de los procesos integracionistas que se conocen

La constitución de zonas de libre intercambio es uno de los factores de integración económica

Veremos primero una breve tipología de las zonas de integración, partiendo en primer lugar de los procesos de apertura al libre comercio y otras particularidades.

- Un primer peldaño en pos de la integración supranacional es el de una *zona de libre cambio*, en la cual las barreras aduaneras son suprimidas, bien sea de manera progresiva o bien de una manera más abrupta. El Tratado trilateral de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) fue firmado por Canadá, Estados Unidos y México en 1992 pero su aplicación ocurrió a partir del 1° de enero de 1994, por ejemplo. Es también el caso de la ASEAN (Asociación de Naciones del Sureste Asiático) que agrupó a varios países (Brunei, Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Birmania, Vietnam y Laos). En 1993 estos países firmaron un

acuerdo a través del cual se preveía una zona de libre cambio con un horizonte en 2003 (ASEAN Free Trade Área o AFTA).

- En segundo lugar, cuando los países que han constituido ya una zona de libre cambio acuerdan instaurar una tarifa exterior común a terceros países, constituyen una *unión aduanera*, como la Comunidad Andina de Naciones, la CAN, que agrupa a cinco naciones en el ámbito sudamericano: Colombia, Bolivia, Ecuador, Perú y Venezuela, desde 1995.
- La integración económica se refuerza, en tercer lugar, cuando es permitida, en el seno de una unión aduanera, además de la libre circulación de bienes y de servicios, también la de capitales y de hombres. Los países miembros de esa unión constituyen, entonces, un *mercado común* (o *Mercomún*). Es el caso, también en América Latina, desde 1995, del Mercado Común del Sur (Mercosur) que reúne a Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay (desde 1996, Chile y Bolivia se asociaron al Mercosur sólo que bajo una modalidad “inferior”: vía acuerdos de libre intercambio).
- Por otra parte, en cuarto grado del proceso integracionista típico, el mercado común se convierte en una *unión económica*, cuando sus miembros deciden coordinar al menos en parte sus políticas económicas. Dicho paso representa una importante renuncia y cesión de soberanía nacional, ya que los miembros ceden una porción de la misma, la cual ahora recaerá por lo general en un ente de tipo supranacional.
- Una vez que se llega a un acuerdo de cooperación monetaria entre los países signatarios, ello significará la adopción de una moneda común, un banco central único y una política monetaria igualmente común. Tendríamos, así, como quinta fase, una *unión económica y monetaria* y tal es el caso, con la creación de una moneda única, de la mayoría de países miembros la Unión Europea (UE) de los Quince, y la creación del *euro* en 1999, acuerdo que no abarcaba sino a doce de esas quince economías comunitarias de entonces (véase el anexo de cuadros con niveles de integración y algunos de sus casos correspondientes).
- Aunque pudiera pensarse así, la constitución de zonas de intercambio no es un fenómeno nuevo. Sólo que dicho proceso se ha generalizado a partir de la última guerra mundial. Y toma una gran amplitud desde las décadas de 1950 y 1960; en particular en el caso de Europa Occidental
- En 1951, Alemania, Francia, Italia, Bélgica, Holanda y Luxemburgo establecen una unión aduanera referida a los intercambios de carbón y de acero (Comunidad Europea del Carbón y del Acero, o CECA). Puede apreciarse que el acuerdo comprendió tres grandes economías europeas (las tres primeras), así como a otras tres, más bien de dimensiones “pequeñas” (Bélgica, Neerlandia o Países Bajos y Luxemburgo, las que con frecuencia son conocidas, en conjunto, como *Benelux*). Seis años más tarde, en 1957, esas mismas seis economías firmaban en Roma el célebre tratado en virtud del cual se daba formalmente nacimiento a la Comunidad Económica Europea (CEE).

- A partir de los años 1960, el movimiento se acelera. En Europa, además de la CEE, es creada la Asociación Europea de Libre Cambio (AELC), la cual establecía una zona de libre intercambio entre numerosos países europeos encabezados por Gran Bretaña. En la actualidad, esa asociación se ha reducido únicamente a algunas naciones como Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein. Así, entonces, en América del Norte, en América del Sur, en Asia, en Europa, etc. diferentes uniones regionales se fueron formando desde hace prácticamente ya medio siglo: AFTA, TLCAN, Mercosur, CECA y CEE, AELC...

Pero, la constitución de zonas regionales de libre cambio, ¿ha contribuido al desarrollo del comercio mundial y del multilateralismo?, o bien ¿aquella ha sido un freno o traba para estos últimos?

El comercio extrazona no está obstaculizado por el que ocurre al interior de los procesos integracionistas o regionales; por el contrario, aquél crece también de manera significativa.

La constitución de zonas regionales de libre intercambio favorece obviamente al comercio intrazona. En 1997, éste representaba dos tercios (60% a 65%) de los intercambios exteriores totales de la UE de los Quince y algo menos de la mitad (40% a 45%) de los del TLCAN. En las otras uniones regionales se puede apreciar, de manera destacada, que tanto los intercambios intrazona como hacia el exterior de la misma avanzan. Al interior de cada zona representan los intercambios entre un quinto y un cuarto (20% a 25%) de los intercambios totales de AFTA y de Mercosur; y únicamente 10% a 15% de los cinco miembros de la Comunidad Andina...

En tanto que, de manera al parecer paradójica y en forma paralela, los intercambios extrazona, como proporción de los PIB respectivos de las uniones regionales aumentan también, con la excepción del tratado más antiguo y amplio de los aquí considerados, la UE. No obstante, en este último caso, el rezago de sus intercambios extrazona es únicamente de naturaleza relativa ya que su volumen en términos absolutos aumenta. Lo que significa, en otras palabras, que dicho volumen crece también, sólo que en proporciones algo inferiores a las que lo hace el PIB.

¿Y cómo se puede explicar este doble progreso constatado en los avances de los intercambios intrazona como extrazona de manera bastante generalizada?

El comercio extrazona se beneficia también del desarrollo de los intercambios intrazona por varias razones, entre las que se pueden destacar: 1. El comercio intraregional, *visto desde el ángulo de las importaciones*, estimula al crecimiento económico de los países miembros (es decir, se propician mayores importaciones, no sólo procedentes de los demás miembros del proceso integracionista, sino también de otros); 2. *Desde el punto de vista de las exportaciones*, se manifiesta con claridad la necesidad y la oportunidad de propiciar nuevas y/o mayores exportaciones para bajar los costos unitarios (de producción, de transporte, etc.) a través del mecanismo de economías de escala, lo cual incita a hacer crecer las exportaciones tanto *hacia los otros países de la zona como hacia afuera de ella*; y 3. Por otra parte, las uniones regionales llegan con

frecuencia a *acuerdos con otras uniones* regionales u otros países. Es decir, parecería que la proliferación de acuerdos regionales alienta u obliga a la constitución de otros nuevos acuerdos... en un proceso que se ha generalizado, como ahora se entenderá, de manera algo “natural”. Por ejemplo, desde inicios de los años 1990, la Unión Europea, tras la caída del Muro de Berlín y el fin de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), firmó una serie de acuerdos con los antiguos países socialistas de Europa del Este con el fin de instaurar una zona de libre cambio hacia el horizonte de 2005. Y, desde 1994, instituyó con los países de la AELC (con excepción de Suiza), un espacio económico europeo (EEE) que constituye prácticamente un mercado único. Otro ejemplo es el de la economía mexicana: a principios del decenio de 1990, también firmó los primeros acuerdos de libre comercio con naciones de América Latina como Chile (en 1992 firman los dos países un Acuerdo de Complementación Económica), con Colombia y Venezuela (Grupo de los Tres, G3) y otros de Centro y Sudamérica; en dirección de sus vecinos del norte, el TLCAN. Poco después lo hizo con la Unión Europea (2000), así como con Israel y Japón. Incluso mantenía aún a fines de 2007 acercamientos orientados a posibles convenios también con otras diversas economías de las distintas regiones del mundo.

¿Existe, entonces, alguna compatibilidad o bien antagonismo entre regionalización de los intercambios y multilateralismo?

- Cuando se trata de un *regionalismo minimalista* (según la expresión del economista Jean-Marc Siroen) se promueve esencialmente la *liberalización de los intercambios*: es éste, entonces, totalmente compatible con el multilateralismo. Es el caso, por ejemplo, del TLCAN, como el de los otros acuerdos que privilegian simplemente el libre cambio
- En cambio, el caso de *regionalismo federalista* se distingue por intentar unir países que se proponen alentar un proyecto común que rebasa la mera aspiración del libre cambio; éste parecería entonces ser incompatible con el multilateralismo ya que se confunde más o menos con cierta lógica de autarquía (un cierto esquema de *proteccionismo en escala regional*). Ello es especialmente así si se toma como ejemplo el de la política agrícola común (PAC) europea destinada a asegurar la autosuficiencia alimentaria de Europa: la protección entonces beneficia a la agricultura europea pero resulta en oposición a los principios del multilateralismo y del libre cambio. Igualmente es el caso del proyecto europeo *Airbus*. A pesar de lo anterior, el proyecto comunitario europeo en su conjunto no se reduce a estas políticas: en su globalidad, el regionalismo europeo es compatible con el desarrollo del multilateralismo.

Podría concluirse en este punto que las asociaciones regionales internacionales contribuyen a la integración económica de los países que son miembros de una manera doble: *integración regional* gracias al desarrollo de los intercambios intrazona, e *integración mundial* en virtud del desarrollo de los cambios extrazonas. Esta doble integración está reforzada por los avances tecnológicos, las nuevas comunicaciones y los nuevos y más eficientes transportes tanto de bienes como de personas. Así como por el flujo de inversiones directas de las firmas multinacionales. Y, por supuesto, habría

que mencionar de manera destacada, la apertura, liberalización y desregulación en lo referente a los flujos financieros, o sea la globalización financiera.

La experiencia de integración en el ámbito de América Latina

Casi en paralelo con los casos de Europa, desde los años sesenta América Latina viene ensayando diversos procesos integracionistas, según se ha visto. No obstante, parecería que siempre se busca intentar partir de cero y, por otra parte, los procesos emprendidos en dicha región no alcanzan a decidir un destino conjunto para las partes integrantes, cayendo —más allá de las denominaciones que son adoptadas como procesos de integración— en meras “áreas de negocios”.²

Es que los procesos integracionistas adoptados plantean la creación de áreas de libre comercio o uniones aduaneras, que favorecerían seguramente los negocios —en muchos casos en beneficio y respondiendo a los intereses en lo esencial de las empresas transnacionales así como de sus filiales en esa región—. Sólo que no contemplan entre sus objetivos maximizar y priorizar en aquellos procesos productivos y de desarrollo favorables a la región, lo que se manifestaría si acordasen llevar “a cabo procesos productivos que individualmente no [pudiesen] realizar, como tampoco [consiguen] adoptar una actitud coordinada de sus políticas exteriores, con el objeto de mejorar su inserción internacional y aumentar el poder de negociación frente a terceros Estados u organismos internacionales”.³

La situación en la región de América Latina es distinta, y tendría de peculiar el carácter antes señalado de un regionalismo minimalista. En ésta no existió ni está en su perspectiva, ni en el pensamiento de su élite dirigente, la búsqueda de proyectos de índole aeroespacial, de tipo tecnológico, o la transportación aeronáutica, o el estratégico y vital aspecto de la cooperación en los ámbitos de la agricultura, la ganadería y la alimentación como tales: éstos han sido los proyectos de *Arianne* —envío de cohetes y satélites al espacio en el contexto espacial europeo—, o el *Airbus* —desarrollo de transporte aeronáutico, sin el cual, además, sería prácticamente indisputado el monopolio en este neurálgico sector del fabricante norteamericano Boeing, con sede en Seattle, Washington— o el *Eureka* —desarrollo tecnológico conjunto— o el de la *Europa Verde* —proyecto agrícola de autoabastecimiento y exportación—, también conocido como la política agrícola común, la PAC. Incluso no puede dejarse de mencionar, pese a su fracaso en lo comercial, el del avión supersónico para pasajeros producto de un acuerdo bipartita franco-británico, el Concorde.

Aun el Mercosur, que parecería ser el proceso con las mayores ambiciones de los encarados hasta el presente, no contempla ninguna de las alternativas mencionadas más arriba, o de algunas otras con una perspectiva al menos igualmente significativa.

2. Esto lo afirma Luis Dallanegra Pedraza, en “Globalismo y políticas neoliberales: actualidades y perspectivas para América Latina”, en la página de Attac de febrero de 2004.

3. loc. cit.

Lo que hace pensar en dicho acuerdo como uno de tipo pro empresarial en el que participa activamente la industria automotriz de varios de los más destacados países latinoamericanos —en particular los dos más influyentes e importantes, Brasil y Argentina— que, en gran medida, ha vuelto a ser una gran armadora de autopartes que se importan, así como el sector de la industria alimentaria.

Sin embargo, por las expectativas que ha creado, debería tenerse en cuenta la iniciativa que diez naciones del cono sur latinoamericano adoptaron al finalizar 2004. En efecto, se signó en aquellas fechas la Unión Sudamericana, reuniendo a los seis miembros del Mercosur (Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay; mas Chile y Bolivia, así como a Perú, Ecuador Colombia y Venezuela, miembros de la Comunidad Andina de Naciones, el CAN). Acto celebrado en diciembre de ese año, en Cuzco, la emblemática antigua capital del imperio de los incas. Entre sus aspiraciones, esta vez declaran al menos su intención de llegar a culminar, entre otras cosas, con la adopción de una moneda común.

Convergencia y compensación en el ámbito de la integración al estilo europeo

a) España y Portugal, protagonistas y objeto de la III ampliación comunitaria en 1986

España se ha beneficiado con la integración europea, lo que explicaría su firme convicción favorable a dicho acuerdo y, pese a objeciones y grupos adversos, en febrero de 2005 fue el primer país en acudir a las urnas y otorgó su apoyo a la constitución europea, pese a que tal proyecto habría de naufragar poco después (primavera de ese mismo año) ante el electorado de Francia y Holanda.

El ingreso de España a la UE desde 1986 ha contribuido a afianzar la democracia en su transición posfranquista, no sólo al logro de indudables conquistas en lo comercial y como una ascendente potencia económica en los ámbitos europeo y mundial. En la transición aludida, se han sucedido sin grandes problemas gobiernos de uno y de otro signo político: la derecha del Partido Popular encabezado por José María Aznar y que asume el poder en la segunda mitad de los años 1990 y, desde marzo de 2004, por el líder socialdemócrata Rodríguez Zapatero, quien sucedió en el liderazgo del Partido Socialista Obrero Español al que fuera presidente español por tres periodos cuatrienales, Felipe González, artífice éste de la incorporación del país al esquema integracionista comunitario. En marzo de 2008 el líder Rodríguez Zapatero recibe una nueva oportunidad para encabezar el gobierno español por un cuatrienio más.

En lo económico se aprecian avances innegables, en parte al menos gracias a los fondos compensatorios comunitarios orientados a proyectos de promoción del desarrollo, por ejemplo los asociados con infraestructura. Al parecer, esos recursos han sido bien utilizados, lo que se muestra en el crecimiento económico y el mejoramiento de las condiciones de bienestar durante un largo periodo. En buena medida, por obra de esos fondos de compensación ha habido una convergencia con el nivel de desarro-

llo económico y social de otras naciones de la Unión, uno de los objetivos declarados en las directrices de Bruselas.

España, Portugal y Grecia fueron expulsores de mano de obra durante decenios, en dirección de economías más prósperas, sobre todo de la entonces Comunidad Económica Europea (CEE). Mas, desde 1980 (Grecia) y 1986 (España y Portugal) se fueron convirtiendo también en polos importantes de atracción para contingentes de mano de obra de modo destacado, desde países muy diversos y hasta distantes como africanos, latinoamericanos y de Europa del Este

Del presupuesto de la UE se le transfirieron a España unos 85 mil millones de euros (110 mil millones de dólares), o unos 4,474 mil millones de euros cada año (5.79 mil millones de dólares)⁴ en el lapso 1986-2004, apoyos que fueron esenciales en el incremento del PIB per cápita. Desde 70% en el primer año señalado, hasta alcanzar 90% del promedio europeo en 2004. Lo que equivale a decir que, suponiendo que el promedio comunitario se hubiese mantenido sin cambios en ese mismo periodo, en términos reales el ingreso medio del ciudadano español creció cerca de 30% en total. Cada año se crearon unos 300 mil empleos y el PIB por persona rebasa 20 mil euros.

En cuanto a Portugal, el otro país ibérico y que fue integrado también en 1986, los logros no son menores que su vecino. El país tenía un ingreso per cápita de apenas la mitad del promedio de los países de la Unión Europea de aquel momento y la brecha se abría cada vez más.

El avance fue notable ya que la economía de este país se reactivó y redujo la diferencia con los demás países; su ingreso per cápita a fines de 2004 es casi 80% del promedio de la Unión Europea. Lo que significa que avanzaron los portugueses en su ingreso algo así como 60%; también en el hipotético caso de que la media comunitaria se hubiese mantenido sin cambios en términos reales, o sea lo doble si se compara con el de los españoles, de “sólo” 30%.

Además, el desempleo que tenía en 2004 equivalía a apenas 50% del de su vecino español. Y la inversión ha desempeñado, desde luego, un papel fundamental, por ejemplo aquéllas originadas en los fondos comunitarios en obras de infraestructura diversas tales como numerosas autopistas modernas, rápidas y con altos estándares internacionales de seguridad.

En cuanto al indicador de inversión, el país ha alcanzado registros superiores a 25% en los últimos años, desde 1997 (entre los países latinoamericanos, por lo regular, dicho indicador apenas alcanza 20% en el mejor de los casos). Y en ello se consideran tanto las inversiones públicas como las privadas; un ejemplo de esto último:

4. Lo que significa que con la ayuda de dos años, España pudo efectuar obras equivalentes al costo de la construcción de ingeniería civil más ambiciosa no sólo del siglo XX, sino de toda la historia quizá: el túnel bajo el Canal de la Mancha, efectuado por firmas privadas con el respaldo de las administraciones del Reino Unido y Francia y que fue puesto en operación en 1994. O bien, ¿es permisible pensar una utopía: cuál podría ser el beneficio que México, como país en condiciones más precarias aun que España y dentro de su respectivo esquema integracionista, el TLCAN, podría obtener de sus dos socios más opulentos, recibir, durante 19 o apenas durante 10 años, esos mismos 5.8 miles de millones de dólares, o unos 61 mil millones de pesos, cada año —al tipo de cambio de 10.52 pesos por dólar?

se han dado fuertes inversiones por parte de empresas españolas en este país, en el sector comercio en particular

Otro de los beneficios que obtuvo al integrarse con Europa fue la drástica reducción de la inflación y de las tasas de interés.

En cuanto al Índice de Desarrollo Humano (IDH) del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), este país consiguió un logro difícil de igualar: entre 1992 y 2002 pasó del sitio 42 al 26: ¡pudo desplazar a 16 países! Por su parte, España y Grecia también mejoraron, aunque su avance fue bastante menor, quizá por encontrarse en una situación de inicio menos desfavorecida comparativamente con los lusitanos: el país ibérico pasó del lugar 23 al 20 y el balcánico del 25 al 24, siempre entre los años señalados.⁵

Si tomáramos en cuenta a México de nuevo, se puede admitir que han existido algunas mejoras en algunos sectores desde que forma parte del TLCAN, por ejemplo en telefonía y en comunicaciones, excepto que se pagan precios muy elevados en ambos servicios; tal vez el hecho de que sólo la inversión privada ha sido el factor determinante y, en cambio, no existió algún procedimiento similar al europeo de los llamados fondos compensatorios que es la norma en todos los que se incorporan al bloque comunitario, incluso desde antes de su adhesión definitiva. Por ejemplo, tal fue el caso de Rumania y Bulgaria que ya recibían apoyos de la UE siendo que su ingreso formal sería en enero de 2007

b) Hacia Europa Central y Oriental, la V y la VI ampliaciones de la UE en 2004 y 2007. Los países de Europa Central y Oriental (PECO)

En marzo de 1998 dieron inicio las negociaciones de adhesión de lo que serían la V y VI ampliaciones comunitarias y primera del presente siglo. Empezaron con seis: Polonia, Hungría, República Checa, Estonia, Eslovenia y Chipre. De igual manera, desde febrero de 2000, otros seis: Eslovaquia, Bulgaria, Rumania, Lituania, Letonia y Malta. Para el conjunto de estos países, la adhesión se programó originalmente para 2003 ó 2004 De los doce y como se sabe bien, diez fueron integrados a la Unión el 1° de mayo de 2004, los otros dos, Bulgaria y Rumania, iniciando 2007, es decir, justo al cumplir 50 años de vida el proceso integracionista. La adhesión de Turquía ha quedado aprobada en principio, sólo que su fecha aún no se ha decidido.

Los doce países son dos pequeños insulares del mar Mediterráneo (Chipre y Malta); tres que formaban parte de la antigua URSS hasta 1991, los del septentrional mar Báltico (Estonia, Letonia y Lituania); y siete más que formaban parte de los aliados de la Unión Soviética, los llamados países socialistas (Hungría, Polonia, Bulgaria, Rumania, República Checa, Eslovaquia y Eslovenia —apenas una de las partes que constituían a la ex Yugoslavia).

5. Véase *l'État du monde* 1995, pp. 648 -49, y *l'État du monde* 2006, p. 582.

Estas nuevas adhesiones pueden ser una fuente de crecimiento para la UE (economías de escala, mejor colocación del ahorro europeo al financiamiento de los inversionistas, etc.), aunque también se esperaba que provocaran nuevos y numerosos problemas. De esta forma, la adquisición de 12 ó 13 nuevos miembros necesitaría una reforma de instituciones comunitarias. Por otro lado, es preciso definir para cada candidato el nivel de integración más ad hoc: es por ejemplo difícil de aplicar inmediatamente las reglas del mercado único a Rumania o a Bulgaria, por lo que su integración se ha dilatado algo más en el tiempo, se encuentran confrontadas a importantes dificultades en su retorno/transición hacia el capitalismo. El apoyo correspondiente que representan las ayudas destinadas a los países candidatos va a pesar en el presupuesto europeo, en el que habrá que revisar el financiamiento. Estas dificultades no son ajenas a las discusiones presupuestarias en el seno de la UE. Así como no es extraño tampoco, y más crucial aún, el rechazo que dos miembros fundadores, Francia y Países Bajos, manifestaron en la primavera de 2005 por la constitución europea. La UE es, entonces y no obstante algunas dificultades innegables, la unión regional más integrada del mundo y constituye un modelo singular de integración en donde la profundización es uno de los objetivos principales.

Chipre, República Checa, Estonia, Lituania, Letonia, Hungría, Polonia, Malta, Eslovaquia y Eslovenia, miembros desde mayo de 2004, mejoraron sus índices de crecimiento y el atractivo para captar inversiones, pero habrán de pasar 15, 20 o hasta 30 años (dependiendo de los distintos casos nacionales, por supuesto tanto como de las respectivas evoluciones o trayectos en cada caso) para que sus condiciones en cuanto a ingresos, salarios, consumo y calidad de vida se asemejen a los otros socios. Por otra parte, han sufrido un cierto aumento de la inflación.

El precio no puede considerarse, sin embargo, accesible o módico: ya que la clave de la expansión en los diez nuevos integrantes es la flexibilidad laboral —grandes facilidades para contratar y despedir trabajadores, así como salarios bajos— que atraen a capitales de naciones tanto del bloque europeo (Alemania y Francia, principalmente) como de otras economías más distantes: por ejemplo, Estados Unidos, Japón y Corea del Sur.

La tendencia puede continuar en términos de los muy diferenciados niveles en cuanto al costo de la mano de obra de esos nuevos países comunitarios, ya que el PIB anual por persona en la República Checa en 2004 era de 11 mil 960 dólares y en Polonia de 7 mil 300, mientras que el de Rumania, candidato a la adhesión para 2007, de 3 mil 720. En contraste, dicho indicador en Alemania ascendía a 35 mil 450 dólares y en el Reino Unido, a 38 mil 670. En otras palabras, que los doce nuevos miembros (tanto los admitidos en 2004 como en 2007) oscilaban en sus respectivos ingresos por habitante entre 10% y 30%- 35% de los correspondientes a Alemania y Gran Bretaña.

Responsables latinoamericanos proponen fondos compensatorios para el ALCA

Las expresiones, entre diversas instancias latinoamericanas, no faltan cuando se hace la reflexión acerca de los fondos compensatorios como instrumento singular y que marca innegablemente la diferencia entre los procesos integracionistas ensayados y por ensayar en el continente americano (ya sea en aquéllos en que participan potencias de industrialización más avanzada—Estados Unidos y Canadá— o sin ellas), por una parte, y aquéllos que se vienen practicando en el continente europeo, por la otra. Como muestra de lo anterior se recogen dos expresiones, surgidas con el respaldo de los más altos mandatarios del Ejecutivo de distintos países, en un caso a partir de un alto funcionario venezolano, contando desde luego con el respaldo evidente del actual presidente Hugo Chávez; y en el otro, por parte de una decena de ex presidentes latinoamericanos reunidos en la Ciudad de México en 2003.

Creación de los Fondos Compensatorios para la Convergencia Estructural

Existen principios radicalmente diferentes a los postulados que gobiernan la lógica del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y en su promoción se han empeñado diferentes participantes de las negociaciones del acuerdo referido. Tal es el caso de la propuesta del venezolano Hugo Chávez a través, entre otros, del coordinador de la Comisión Presidencial del ALCA en Venezuela y presidente del Banco de Comercio Exterior (Bancoex), Víctor Álvarez.

Mientras el ALCA plantea una liberalización absoluta del comercio y de la inversión, la propuesta [conocida como] la Alternativa Bolivariana de las Américas (ALBA), centra su atención en la lucha contra la pobreza y la exclusión social, y ve al comercio y a la inversión como un medio para lograr ese fin; ello, a diferencia de la propuesta del ALCA que tiene en la liberalización y regulación del comercio y de la inversión el fin en sí, es decir, el objetivo último que persiguen. El ALBA, pues, se afirma a partir de las necesidades comunes en América Latina y el Caribe [...]

Entre las principales propuestas del ALBA para que el ALCA sea pensado de otra manera, se encuentra la creación de fondos compensatorios, a fin de propiciar la corrección de las asimetrías entre los distintos países. Los promotores de esta vía alternativa apoyarían asimismo la utilización de las compras públicas en donde encontrarían cabida algunas preferencias a las pequeñas y medianas industrias en esas "compras públicas". Desde la visión de los promotores de esta alternativa bolivariana, en tal esquema de fondos compensatorios al estilo europeo, habrían de ser los países con mayor desarrollo relativo en los que tendría que recaer el mayor esfuerzo, la mayor parte de la carga presupuestaria al momento de financiar los inevitables costos de una convergencia así preestablecida. Desde esa óptica de los principales responsables venezolanos, sería indispensable considerar los elementos antes enunciados ya que presuponen principios como la solidaridad entre países con condiciones muy desigua-

les y que tendrían que emprender una ruta hacia la convergencia y la compensación, que habrán de promover una menor inequidad en aras de mejores resultados para la comunidad en su conjunto al cabo de cierto número de años.

Se ha pensado en fondos compensatorios para la convergencia estructural para que con éstos se financien inversiones en infraestructura y servicios de apoyo a la producción. Los fondos de convergencia que propone Venezuela es una de las ideas fuertes del ALBA que se busca que sean contemplados en el ALCA para corregir los rezagos en materia de infraestructura y servicios básicos de apoyo a la producción, también que estos fondos sirvan para financiar las inversiones en el desarrollo de capital humano, en el desarrollo de las capacidades profesionales y técnicas, es decir, que fuesen destinados a disminuir las asimetrías y desigualdades entre países; todo ello como condición ineludible para que el área de libre comercio hemisférica llegase algún día a ser un espacio en el que pudiesen ganar unos y otros, en vez de ser un campo en el cual los beneficios de unos serán el recíproco de las pérdidas de otros.⁶

En tanto, una decena de ex presidentes de América Latina, reunidos en la Ciudad de México en el III Encuentro de ex Presidentes Latinoamericanos, recomendaban por entonces con énfasis que, en caso de llegarse a concretizar el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), deberían crearse fondos financieros especiales a fin de compensar las asimetrías de las naciones participantes.

“Consideramos que es un proyecto ambicioso que no puede darse en el corto plazo, pero en todo caso si éste se da, debe poner atención a las asimetrías que existen dentro de los países del continente americano”, dijo Miguel de la Madrid, ex presidente mexicano.

A nombre de sus colegas ex presidentes del área, el mexicano De la Madrid (en la administración federal de ese país entre 1982 y 1988, seis años antes de que se iniciaran, en Miami, las cumbres orientadas hacia el acuerdo continental) señaló que no serían suficientes las reglas comerciales para que el ALCA constituyera un beneficio auténtico para las naciones del subcontinente.

“Deberán proveerse fondos financieros especiales de cohesión social compensatorios al estilo europeo, que los estableció en su mercado común para elevar el desarrollo de Portugal, de España, de Grecia, y que han sido determinantes para el progreso de esos países”, subrayó.

En las conclusiones, al término de esa reunión, los ex mandatarios señalaban que si bien las negociaciones del ALCA promoverían los flujos de inversión extranjera y asegurarían el acceso mutuo hacia los mercados nacionales, el gran desafío sería que todos los países, sobre todo los más pequeños y menos desarrollados, pudiesen beneficiarse de la liberalización hemisférica del comercio.

Al abundar en algunas de las debilidades crónicas e insoslayables de las economías de dicha región subcontinental, admitieron una alta vulnerabilidad ante los

6. De acuerdo con una nota periodística de Ninoska Perdomo, corresponsal de Adital en Venezuela (Agência de Informação Frei Tito para a América Latina. Consultado en: <http://www.adital.org.br>).

cambios externos, insuficiencia en el ahorro interno y una inserción asimétrica en las relaciones internacionales.⁷

Por entonces, en 2003 en que se efectuó la reunión, se tenía previsto conseguir para 2005 alcanzar los acuerdos para lograr con la adhesión de 34 países americanos, hecha por supuesto la exclusión de Cuba. De culminarse, constituiría el esquema integracionista del continente todo, la mayor área de libre comercio del mundo, con una población de 800 millones de personas y un producto interno bruto de unos 11 billones de dólares, según datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Bibliohemerografía

- Bendesky, León (2005) “Europa”, *La Jornada*, México, 21 de febrero, p. 25.
- Casillas B., Karla (2005) “Club de Ricos” Informe especial “El largo camino de la legislación única”, *El Financiero*, México, 4 de febrero, p. 29.
- Dallanegra Pedraza, Luis (2000) “Globalismo y políticas neoliberales: actualidades y perspectivas para América Latina”, en Attac. Fecha de consulta: 4 de febrero.
- Dávalos, Elisa (2007) “Efectos de los recientes ingresos a la Unión Europea en el escenario de la competencia por el liderazgo mundial”, *Aportes*, Facultad de Economía de la BUAP, número 36, de septiembre-diciembre, pp. 69-78
- Navarrete, Jorge Eduardo (2004) “La Unión Europea ampliada, ¿potencia mundial?”, revista cuatrimestral *Economíaunam*, núm. 3, septiembre-diciembre.
- Oppenheimer, Andrés (2005) *Cuentos chinos*. México: Plaza Janés. Particularmente los capítulos: 3 “El milagro irlandés” (pp. 89-106), y 4 “La ‘Nueva Europa’” (pp. 107-126).
- Saldaña, Ivette (2005) Informe especial “Nuevos Socios, a décadas de los fundadores”, *El Financiero*. México, 4 de febrero.
- Solís Mendoza, Benito (2004) “La transformación de Portugal”, *El Financiero*, 13 de julio, p. 29.
- Varios autores, *l'État du monde 1995* (1994) y *l'État du monde 2006* (2005). París, La Découverte.

7. Entre los participantes, todos ex presidentes de países de menor importancia relativa en la región (con excepción tal vez de México y Colombia) figuraron Álvaro Arzú (Guatemala), Rodrigo Borja (Ecuador), Leonel Fernández (República Dominicana), Jaime Paz Zamora (Bolivia), Ernesto Pérez Balladares (Panamá), Carlos Roberto Reina (Honduras), Miguel Ángel Rodríguez (Costa Rica), Ernesto Samper (Colombia), Miguel de la Madrid (México) y Luis Alberto Lacalle (Uruguay), según nota de prensa de *El país* de Montevideo. No deja de ser significativo que tales llamamientos hayan sido hechos por ex presidentes, los cuales tal vez en su momento pudieron haberse pronunciado en igual sentido, pero sólo lo hacen... cuando han cedido ya las responsabilidades de tan alto cargo, así como la capacidad de opinar e influir...

Anexos

1. Niveles de integración

<i>Niveles de integración</i>	<i>Eliminación de aranceles aduaneros</i>	<i>Arancel externo común</i>	<i>Políticas comerciales comunes</i>	<i>Políticas económicas comunes</i>	<i>Políticas globales comunes (defensa, política exterior, industria, C&T, moneda común, etc.)</i>
Zona de libre comercio	•				
Unión aduanera	•	•			
Mercado común	•	•	•		
Unión económica	•	•	•	•	
Integración global	•	•	•	•	•

2. Ejemplos característicos de niveles integrativos

<i>Niveles de integración</i>	<i>Eliminación de aranceles aduaneros</i>	<i>Arancel externo común</i>	<i>Políticas comerciales comunes</i>	<i>Políticas económicas comunes</i>	<i>Políticas globales comunes (defensa, política exterior, industria, C&T, moneda común, etc.)</i>
Zona de libre comercio	ALALC-ALADI Carifa (Zona de libre comercio del Caribe) Nafta/TLC ALCA (Aún no implementado)				
Unión aduanera		Pacto Andino Mercosur (imperfecta)			
Mercado común			Mercado común centroamericano (MCCA) Caricom (Mercado común del Caribe)		
Unión económica				Comunidad Económica Europea (CEE)	
Integración global					Unión Europea

Crítica al modelo neoclásico del comercio internacional desde la perspectiva de la economía ecológica

SALVADOR PENICHE CAMPS¹

Resumen

El artículo aporta un análisis crítico del fundamento teórico del modelo neoclásico del comercio internacional desde la perspectiva de la economía ecológica. Se analizan los desarrollos básicos de la teoría clásica del comercio y su evolución hacia la visión neoclásica. Finalmente, se plantean algunas interpretaciones derivadas del modelo teórico de la economía ecológica para conceptualizar los impactos ambientales de la aplicación del modelo neoliberal de comercio internacional.

Palabras clave: teoría económica neoclásica, neoliberalismo, comercio, medio ambiente.

Introducción

La crisis ecológica que vive la humanidad se debe fundamentalmente a que el modelo teórico en el cual se ha sustentado la política económica desde principios del siglo pasado, la economía neoclásica, desestima el fundamento biofísico que rige la vida. Esta corriente del pensamiento económico se centra en problemas de decisiones de valoración, en el comportamiento de los actores económicos y de los mercados, cuestiones que son abordadas por las ciencias sociales. Sin embargo, el origen de la riqueza distribuida en los mercados y las leyes naturales que rigen su comportamiento son ignorados por la gran mayoría de los modelos neoclásicos de producción.

1. Profesor Investigador del Departamento de Economía, CUCEA, Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: speniche@cucea.udg.mx.

El abandono de la esencia material de la producción por parte de la teoría económica es un acontecimiento relativamente reciente. Detrás de su elegancia matemática, la “Revolución Marginalista” ocultó la raíz epistemológica de la ciencia económica, a saber, la utilización eficiente de los recursos (existentes). El papel que los clásicos le asignaron a la naturaleza como oferente inicial de todo proceso productivo fue superándose cada vez más en el modelo neoclásico hasta desaparecer detrás de la ilusión de la creación (espontánea) de la riqueza.

En este contexto, el papel que juega el comercio internacional como elemento constitutivo del edificio teórico neoclásico es fundamental. Según esta doctrina, el comercio, desvinculado de su sustento material, constituye el motor del crecimiento. Ante tal hecho, las economías se plantean como principal función la utilización cada vez más ampliada de los recursos para promover el crecimiento de la economía.

Las raíces teóricas del modelo neoclásico de comercio internacional

La naturaleza del valor es el problema central de la teoría económica en general y de la teoría del comercio internacional en particular, debido a que a partir de la respuesta al problema del origen del valor, se construye el andamiaje teórico que permite dar una explicación al tema del funcionamiento de la economía. La respuesta que dio la economía clásica a esta interrogante sigue siendo, a más de 200 años de su elaboración, el fundamento de toda teorización sobre la economía y el comercio entre individuos, empresas y países. En cierto sentido, el abandono de la explicación clásica sobre el origen del valor, por parte de la economía neoclásica determina su incapacidad para resolver el problema de la relación entre la producción de bienes materiales y la destrucción del medio ambiente.

Con Adam Smith (1723-1790) la ciencia de la economía alcanza su madurez, ya que plantea las preguntas que le dan fundamento. La principal aportación smithiana a la teoría económica consiste en señalar que el “trabajo es el único equivalente general y medida exacta del valor, única medida por la cual podemos comparar el valor de diferentes mercancías entre ellas, en cualquier tiempo y cualquier lugar” (Afanasiev, 1985: 81). Con la teoría del valor-trabajo Smith establece el fundamento conceptual para poder explicar el funcionamiento de la economía: la creación de la riqueza, la división del trabajo y la especialización. En condiciones de competencia perfecta, la ventaja absoluta (la diferencia de costes en términos absolutos), es la que determina las decisiones productivas que los individuos y las empresas toman (Orozco, 1998). El razonamiento es simple: en un contexto de racionalidad económica las personas, empresas o países deben producir aquello en lo que son más productivos y deben comprar en el mercado aquellos productos que son producidos por otros actores económicos más eficientemente.

Aunque el comercio internacional no era la preocupación intelectual más importante de Smith, en su ideario se alcanzan a percibir las implicaciones históricas del concepto de la ventaja absoluta, su profundidad y su alcance histórico.

Smith consideró que: “If a foreign country can supply us with a commodity cheaper than we ourselves can make it, better buy it of them with some part of the produce of our own industry, employed in a way in which we have some advantage”.²

Con base en este concepto, en 1815 Robert Torrens (1789-1864) plantea por primera vez la idea de la ventaja comparativa, misma que después es retomada y desarrollada por David Ricardo (1772-1823). La ventaja comparativa se define como:

La habilidad para producir un bien a un precio menor, en relación con otros productos, comparado con otro país. En el modelo ricardiano, la comparación se efectúa con los requerimientos de la unidad de trabajo; generalmente se calcula por medio de los precios relativos autárquicos. Con la competencia perfecta y mercados sin distorsión los países tienden a exportar bienes si tienen ventajas comparativas.³

La ventaja comparativa es un desarrollo del concepto fundacional de la ventaja absoluta de Adam Smith, quien no se ocupó de la idea original pues lo importante en su planteamiento es explicar la racionalidad detrás del sistema de producción de mercancías y las condiciones necesarias para el florecimiento de la economía. En su manera más simple, la ventaja comparativa nos dice que “las dos partes se benefician del comercio inclusive si uno de ellos es mejor produciendo todo que el otro”, lo cual significa una extensión de la definición de la ventaja absoluta que la incluye. La ventaja absoluta es un caso particular de la ventaja comparativa.

En los hechos, este replanteamiento abrió la puerta para una nueva interpretación en el ámbito específico del comercio internacional.

La manera en que la teoría de la ventaja comparativa explica que un país puede salir beneficiado aun cuando su socio sea más productivo en la producción de todas las mercancías que se comercian entre ellos, puede explicarse por medio de la comparación de las productividades entre industrias y países. Supongamos que México es más productivo que Guatemala en dos mercancías diferentes (s sombreros y mezcal). Si México es dos veces más productivo en la producción de sombreros, pero tres veces más productivo en mezcal, entonces la ventaja comparativa de México es en mezcal, el bien en el cual la ventaja de productividad es mayor. De igual manera, la mercancía con ventaja comparativa de Guatemala es el sombrero, el bien en el cual la desventaja productiva es menor. Esto significa que para salir beneficiado de la especialización y el libre comercio, México debe especializarse en el comercio de los bienes en los cuales su productividad es mejor (*most best*) y Guatemala debe especializarse en el comercio de los bienes en los que su ventaja comparativa es menos mala (*least worse*).

-
2. “Si un país puede proveernos con una mercancía más barata de lo que a nosotros nos cuesta producirla es mejor comprarla con alguna parte de la producción de nuestra propia industria, empleada de una manera en la que tengamos alguna ventaja” (Smith, A. *La riqueza de las naciones*, libro iv, sección ii, 12. Disponible en: <http://internationalecon.com/v1.0/ch40/40c000.html>).
 3. Consúltese: <http://www-personal.umich.edu/~alandear/glossary/c.html>.

Para probar su hipótesis, David Ricardo elabora un modelo internacional⁴ en el cual se expresan las relaciones comerciales entre dos países y su desempeño en la economía mundial bajo condiciones, primero, de autarquía y después, de libre comercio. El modelo demuestra los beneficios del aprovechamiento de sus ventajas comparativas. El resultado comprueba que el libre comercio es más benéfico que la autarquía, tanto para países industrializados como para países atrasados. Para los primeros, el libre comercio no significa necesariamente el declive de empresas debido a los bajos salarios de los socios subdesarrollados y para los segundos significa que, a pesar de las diferencias tecnológicas, puedan competir en el mercado mundial.

Lo anterior “prueba” la hipótesis inicial de que en el comercio internacional todos ganan, aun bajo condiciones en que un país sea más productivo que otro. Según el esquema ricardiano, el libre comercio mejorará el bienestar en ambos países ya que la especialización y el comercio incrementarán las posibilidades de consumo y harán posible el crecimiento del consumo de ambos bienes a escala nacional.

Los resultados del modelo dependen del funcionamiento de sus condiciones iniciales, cuyo significado se resume en tres principios del libre comercio, principios que señalan que si deseamos maximizar la producción mundial, es necesario: a) emplear la totalidad de los recursos, b) localizar los recursos dentro de los países en cada uno de las industrias con ventajas comparativas y, c) fomentar el libre comercio en el mundo.

El concepto de ventaja comparativa fue complementado por John Stuart Mill (1806-1873). Mill reformula las ideas de Ricardo y establece cómo se repartirán los beneficios del comercio entre las naciones. Con su ley de los valores internacionales, el economista británico redondea la principal conclusión de la teoría clásica del comercio internacional: el carácter universal de los beneficios del libre comercio. Según su hipótesis, no es indispensable que un país sea competitivo para beneficiarse del comercio internacional.

Al introducir el factor de la eficiencia relativa interna del trabajo en cada país, Mill especifica que los beneficios del comercio internacional dependen de las diferencias internas de eficiencia y los términos de intercambio de las mercancías se determinan por las demandas recíprocas (el valor de los intercambios se adapta a las necesidades y gustos de cada país). De esta manera se definen las ganancias del comercio, los patrones de especialización y los términos de intercambio.

Mill establece tres importantes conclusiones:

-
4. Las condiciones del modelo ricardiano consisten en el estudio de dos países que producen dos bienes usando el trabajo como único factor de producción. Los bienes son homogéneos en las empresas y países. El trabajo es homogéneo dentro de un país pero heterogéneo entre países. El transporte es gratuito entre los países. El empleo puede ser relocalizado sin costo dentro de un país pero no entre países. Hay pleno empleo. Existen diferencias tecnológicas en las industrias y en los países y se reflejan en la productividad del trabajo. Los mercados de mercancías y empleo en ambos países son perfectamente competitivos en ambos países. Las empresas maximizan sus ganancias y los trabajadores sus utilidades (Suranovik, S., 2004, *The Theory of Comparative Advantage – Overview*, *The international Trade Study Center*. Disponible en: <http://internationalecon.com/v1.0/ch40/40c000.html>).

1. El grado posible de las relaciones de intercambio está dado por las relaciones de cambio relativas internas existentes para una eficacia relativa en cada país (productos diferenciados en condiciones de trabajo similar).
2. Dentro de este rango, las condiciones de intercambio dependen de la demanda de cada país por el producto del otro (valorando subjetivamente los productos).
3. Solamente serán estables aquellas relaciones de intercambio en las que las exportaciones ofrecidas por cada país sean apenas suficientes para pagar las importaciones que desea.

La ley de valores internacionales afirma que “[...] los productos de un país se cambian por los de otros países a los valores que se precisan para que el total de sus exportaciones pueda exactamente pagar el total de sus importaciones” y es una aplicación de la ley general del valor llamada por Mill la ecuación de la oferta y demanda o demanda recíproca. La importancia de este concepto consiste en que, según el planteamiento, con el libre comercio es posible alcanzar un equilibrio en los mercados internacionales que al final favorece a todos los países (Laguna, 2005).

La concepción neoclásica

Alfred Marshall (1842-1924) dotó de un aparato gráfico a la teoría de la ventaja comparativa y más recientemente Eli Heckscher (1879-1952) y Bertil Ohlin (1899-1979) formularon la teoría de las proporciones factoriales (Modelo H-O) que fue comprobada rigurosamente por Paul Samuelson (1915-) por lo que también se le conoce como el modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson.

El modelo H-O constituye una extensión de la visión clásica del comercio internacional. Los teóricos suecos proponen la incorporación de algunos elementos que, según su propuesta, ayudan a comprender de manera más completa la naturaleza del comercio internacional.

El modelo es conocido también con el nombre de modelo de las proporciones factoriales debido a que incorpora en el análisis dos factores de producción (trabajo y capital), en vez de sólo considerar al trabajo, como lo plantea el modelo ricardiano. De esta manera, el modelo considera que es imprescindible saber en qué influyen en el comercio internacional las diferencias en la dotación de recursos de los productores. En los hechos, el modelo H-O amplía el concepto de productividad y le asigna a la dotación de factores la posibilidad de influir en sus niveles. De esta manera, un país puede ser abundante de capital (o abundante de trabajo) si en su estructura productiva la proporción de capital es mayor a la de trabajo y viceversa. Desde la perspectiva teórica, la propuesta del modelo H-O sugiere una desviación del principio fundacional smithiano del comercio internacional, el precepto que asigna únicamente al trabajo ser la fuente del valor. Con esta teoría se despeja el camino para llegar a la conclusión de que el capital (entendido en los términos del modelo) puede ser fuente de creación del valor además de (o en lugar de) el trabajo. De hecho, esta fue la veta que tomó el desarrollo de los teoremas realizados con base en el modelo H-O.

La aportación de Samuelson a la teoría original de las proporciones factoriales (y que le valió la incorporación de su nombre a la fórmula, convirtiéndola en el modelo H-O-S) constituye el más importante de los cuatro teoremas formulados en años recientes sobre su planteamiento fundacional.⁵ El modelo describe la relación entre los cambios del producto o de las mercancías, de los precios y cambios en los precios de los factores como los salarios y las rentas en el contexto del modelo H-O. La idea consiste en analizar el impacto del comercio en la distribución del ingreso en un país dado, pero también resultó útil para analizar la liberación comercial. El teorema nos dice que si los precios de un bien producido en condiciones intensivas de capital crecen, entonces el precio del factor de capital que causó el incremento de precio crecerá, mientras que la tasa de salarios caerá. De igual manera, si el precio de un bien producido en condiciones intensivas de trabajo crece, la tasa de salario crecerá y la tasa de renta caerá como consecuencia de la apertura comercial.

El resultado de lo anterior, y dados los cambios de precios en la liberación comercial, consiste en que el libre comercio causará el aumento en el ingreso real para un país que tenga el factor relativamente abundante, mientras que causará el decremento real del ingreso al país que tenga el factor escaso. Las implicaciones ambientales de esta tesis serán analizadas más adelante. Baste aquí señalar que la elaboración samuelsoniana sugiere que el libre comercio promueve el crecimiento de los sectores donde hay abundancia de recursos.

La teoría del comercio internacional obtuvo un impulso decisivo en la dirección fundamental del libre comercio con la entronización de la escuela marginalista⁶ y el desarrollo de la concepción subjetiva del valor. Esta visión del comercio internacional se aparta totalmente de la tesis smithiana del valor trabajo y sostiene que la única fuente del valor consiste en la apreciación que las personas tienen de las mercancías de acuerdo a la utilidad, la necesidad y el aprecio.

Al final del siglo XIX, la Revolución Marginalista de Stanley Jevons (1835-1882), Karl Menger (1841-1921) y Leon Walras (1834-1910) había desplazado a los clásicos de casi toda discusión teórica excepto en lo relativo al comercio internacional en donde la teoría del valor trabajo parecía resistir los embates teóricos.

La aportación de Gottfried Haberler (1901-1995) fue la de sistematizar la teoría de los costos de oportunidad, concebida inicialmente por Richard Cantillon (1680-

5. El teorema de Heckscher-Ohlin, el de Stolper-Samuelson, el de Rybcynski y el teorema de la ecuilización de los precios de los factores.

6. La escuela marginalista parte la construcción de una nueva teoría del valor basada en el ámbito del intercambio y no en el ámbito de la producción y distribución. Desde esta perspectiva, la elaboración teórica marginalista se centró en el análisis de la oferta y la demanda entendidos como los determinantes fundamentales de los precios y las cantidades "The essence of Marginalist Revolution, then, was the novel idea that the 'natural value' of a good is determined *only* by its *subjective scarcity*, i.e. the degree to which people's desire for that good exceeds its availability." (La esencia de la Revolución Marginalista, fue la idea nueva de que el "valor natural" de un bien se determina sólo por su escasez subjetiva, i.e. el grado en que el deseo de las personas por un bien excede su existencia). Disponible en: <http://cepa.newschool.edu/het/essays/margrev/ncintro.htm>.

1734), y con esto desplazar definitivamente a la teoría del valor trabajo de la racionalidad del comercio internacional.

En consecuencia el autor señala que: "Comparing the relative costs in labor time for different countries to manufacture various goods showed the comparative advantage that different nations might have for specialization of production".⁷

El concepto de los costos de oportunidad se explica como la cantidad de un bien que deja de producirse para producir otro bien cualquiera. Con este planteamiento se da racionalidad a la teoría subjetiva del comercio internacional, ya que hace desaparecer al trabajo como medida del valor y referente para el intercambio de mercancías. Este concepto ayuda a establecer la ventaja comparativa que un país puede tener con respecto a otro en la producción de este bien, sin tener que recurrir al principio del valor trabajo de Smith. A partir de la entronización de la escuela subjetiva del valor como fundamento del comercio internacional, se consolida la promoción del libre comercio como estrategia fundamental de las relaciones económicas internacionales. De acuerdo con esta tesis, los países comercian según los valores subjetivos expresados en la oferta y la demanda por lo que se desvinculan la cantidad de trabajo contenida en los productos de los procesos socioeconómicos, por medio de los cuales se transfiere y acumula el valor a través del comercio internacional.

Vale la pena realizar aquí una reflexión sobre el papel explicativo y normativo de la ciencia económica. Desde su origen, las teorías económicas han intentado explicar el funcionamiento de la economía siempre desde posiciones ideológicas que corresponden a los intereses económicos de los sectores dominantes de la sociedad. Como afirma Rolando García (1994), una vez establecida la coherencia teórica de un modelo, los gobiernos aplican la teoría cerrando así el círculo virtuoso teoría-realidad-teoría y transformando la realidad, de nuevo, a favor de sus intereses. En esto recae la diferencia entre la economía y otras ciencias: mientras la aplicación de la teoría física jamás cambiará el comportamiento del universo, la aplicación de teorías económicas sí puede transformar la realidad social de los pueblos.

En este sentido, la teoría subjetiva del valor da una explicación del comercio internacional que corresponde a los intereses de aquellos sectores económicos interesados en la expansión del libre comercio. Este fue el modelo dominante durante el final del siglo xx. Lo cierto es que la política comercial de un país siempre ha dependido del momento en que ésta se encuentra en la competencia internacional. Así, las naciones ahora industrializadas que promueven el libre comercio, en los tiempos de consolidación de sus economías aplicaron políticas restrictivas ya que requerían protección de la competencia económica internacional (Tamames, 1991).

Como consecuencia, el fundamento de la estrategia de apertura comercial de la globalización, ha sido el fomento del intercambio de mercancías situado en un mercado mundial considerado prácticamente infinito. Bajo esta perspectiva, el tipo de

7. Al compararse los costos relativos de tiempo de trabajo en diferentes países para manufacturar diversos bienes, se demostró la ventaja comparativa que obtienen las diferentes naciones por la especialización de la producción. (Ebeling, 2004: 5).

mercancía con la que se participa en el comercio, o la calidad del trabajo empleado en su producción, son cuestiones irrelevantes ya que lo importante es el intercambio *per se*. Según este esquema, la ventaja del comercio mundial consiste en la ampliación de los mercados en beneficio de los consumidores, quienes obtienen mercancías provenientes de todo el mundo a los mejores precios. Los productores, por su parte, pueden participar con una gran diversidad de productos, ya sean éstos flores de Colombia o computadoras de los Estados Unidos.

La teoría de las ventajas competitivas juega un papel importante en la profundización de la tendencia actual hacia la desmaterialización del valor de las mercancías en el mercado internacional. Desde esta perspectiva, las empresas pueden obtener lugares de privilegio en el mercado mundial a través de una estrategia destinada al perfeccionamiento de aspectos de gestión empresarial como las ganas de trabajar, los conocimientos, las habilidades y destrezas para producir, distribuir o vender la producción (Porter, 1990)

Finalmente, es claro que los grupos económicos más influyentes en el mercado mundial, las compañías transnacionales (CTN), requieren de una teoría del comercio internacional que responda a sus intereses. Las estrategias de apertura comercial y libre comercio han comenzado a convertirse en obstáculos en sus estrategias de acumulación de capital debido a que no dan una explicación consistente de su realidad. Fenómenos como el comercio intrafirma, las decisiones estratégicas globales y los flujos internos de inversión (reversión de ganancias) representan una ruptura fundamental de las premisas de los modelos tradicionales y sugieren la necesidad de un nuevo proteccionismo. El argumento a favor del neo-proteccionismo de las llamadas Nuevas Teorías de Comercio Internacional (NTCI) consiste en asumir el papel central que juegan las CTN en la globalización y favorecerlas para garantizar el flujo de valor hacia el interior de las naciones que las albergan. Bajo el principio de que “lo que favorezca a las CTN favorece al país”, las NTCI promueven toda clase de estrategias de protección y subsidio (Steinberg, 2004).

Las NTCI constituyen un grupo de cuerpos explicativos que “ponen de manifiesto que el comercio internacional no funciona como la teoría neoclásica nos indica”.⁸ Se trata fundamentalmente de la teoría del comercio estratégico que se complementa con conceptos como las economías de escala, las barreras de entrada, el comportamiento de las empresas en ambiente estratégico, las externalidades tecnológicas, el aprendizaje mediante experiencia y la inversión en I+D. Para darle sustento a sus planteamientos, las NTCI se complementan con los nuevos desarrollos de la organización industrial en el contexto de la economía internacional y la estructura de mercados. Uno de sus fundamentos consiste en considerar la necesidad de crear ventajas comparativas ahí donde no existían y de aprovechar las ganancias que crea el comercio internacional relacionadas con la introducción de los rendimientos crecientes de escala y la diferenciación de los productos. La nueva realidad de la economía mundial, la desaparición

8. <http://www.eumed.net/coursecon/libreria/2004/fs/una.htm>.

definitiva de las condiciones en las que se fundamentaron las teorías clásicas obliga a reconstruir los modelos explicativos del comercio mundial.

Comercio internacional y deuda ecológica

La teoría económica neoclásica ha contribuido a construir un orden económico mundial que, según las tendencias relacionadas a los niveles de bienestar, favorece primordialmente a los países industrializados. La dependencia de los recursos para el desarrollo que ofrece el mercado internacional ha obligado a los países pobres a “desarrollar” ventajas comparativas socio-ambientales tales como bajos salarios, legislaciones ambientales laxas y todo tipo de condiciones socio-económicas que tienden a perpetuar el atraso en los países pobres.

El modelo económico de la globalización y en particular la estrategia de comercio internacional fundamentada en la teoría económica neoclásica, ha contribuido a generar una crisis ecológica sin precedentes. El esquema de intercambio descrito deriva en el desarrollo de actividades que causan importantes externalidades negativas para los países pobres. Sin embargo, no son los países subdesarrollados los mayores causantes del problema aunque sea en sus territorios donde se concentre la mayor devastación. El deterioro ambiental acumulado constituye una enorme deuda ecológica contraída por parte de los industrializados y con la cual han financiado su desarrollo. Como consecuencia, la huella ecológica, o impacto físico de la sobreexplotación de los recursos del planeta resulta deficitaria y sobrepasa la capacidad de recuperación natural en 25% anual (para el año 2003 según Wakernagel, 2006: 2). El modelo económico global ha forjado un esquema de transferencia de valor contenido en los recursos naturales en un proceso permanente de deterioro de los términos de intercambio ecológico Sur-Norte.

Conclusión

La teoría neoclásica del comercio internacional se basa en los preceptos de los fundadores de la ciencia económica pero se aparta de la escuela clásica al desvincular la actividad económica y el comercio de su sustento biofísico. En los hechos, la escuela neoclásica se olvida de que la única oferta neta de recursos es la naturaleza.

Los desarrollos teóricos modernos del comercio van sofisticando la explicación teórica del proceso de separación de las mercancías de su sustento material, el trabajo necesario para producirlas, hasta llegar a la ilusión de la valoración subjetiva como sustento de competitividad.

Tal desarrollo teórico corresponde a los intereses de los agentes que controlan el comercio y la inversión a escala mundial en la era de la globalización: las compañías transnacionales y las sociedades donde se albergan.

Como resultado de la aplicación del modelo teórico neoclásico, en particular del esquema de comercio internacional, se ha configurado un orden económico mundial

con altos costos socio-ambientales. La esencia de este modelo consiste en la adquisición de la deuda ambiental por parte de los países desarrollados, producto de la explotación-apropiación de los recursos naturales de los países pobres, a través de un proceso de deterioro de los términos de intercambio ecológico con una clara direccionalidad geopolítica del Sur subdesarrollado al Norte industrializado.

Referencias bibliográficas

- Afanasiev, Victor (1985) *Etapas del desarrollo de la economía política burguesa*. Moscú: Economica
- Allan, Anthony (s/f) "Virtual water –Problem solutions for water scarce watersheds: Consequences of economic and Political Invisibility".
- Almonda, Héctor (s/f) "Una herencia en Comala (apuntes sobre ecología política latinoamericana y la tradición marxista)", Clacso. Disponible en: <http://www.clacso.org/wwwclacso/espanol/html/biblioteca/sala/sala2.html>.
- Amin, Samir (1971) *La acumulación a escala mundial. Crítica a la teoría del subdesarrollo*. México: Siglo XXI.
- Aranda, José (2004) "Principales desarrollos de la sociología ambiental", *Ciencia Ergo Sum*, Universidad Autónoma del Estado de México, núm. 002. pp. 199-208.
- Barlow, Maude y Anthony Clark (2004) *Blue Gold. The Battle against Corporate Theft of Works Water*. Canadá: McClelland & Stewart
- Baró, Silvio (2003) "Los planteamientos de Carlos Marx acerca del valor de uso: una nueva lectura a la luz de los desarrollos del capitalismo contemporáneo". México: Red de Estudios sobre la Economía Mundial. Disponible en: <http://www.redem.buap.mx/word/baro11.doc>.
- Bifani, Paolo (1997) *Medio ambiente y desarrollo*. México: UdeG.
- Brown, Lester (2005) *Outgrowing the Hearth: The Food Security Challenge in an Age of Falling Water Tables and Rising Temperatures*. EU: Norton.
- Carpa, Fritjof (1998) *La trama de la vida*. México: Anagrama
- Chacholiades, M. (1992) *Economía internacional*. México: McGraw-Hill.
- Chakravarthi, Ragavhan (1990) *Recolonization. GATT, the Uruguay Round & the Third World*. Malasia: Third World Newtwork.
- Ebeling, R. (s/f) "Gottfried Haberler: A Centenary Appreciation", en *Ideas, E.U. The Foundation for Economic Education. Friends of the Earth*, 2005. Disponible en: <http://www.choosefoodchoosefarming.org/corporate/>.
- García, Rolando (1994) "Interdisciplinarietà y sistemas complejos", en Leff, Enrique (comp.) *Ciencias sociales y formación ambiental*, México: Gedisa-UNAM.
- Guzmán, Manuel (1992) *Chapala: una crisis programada*. México: UdeG.
- Hoekstra, A. y P. Hung (2004) "Globalization of water resources: international virtual water trade flows in relation to crop trade", *Global Environmental Change*, pp. 45-56.
- Kart, L. (2004) "Introduction to trade theory and policy", Berkeley, lecture notes. Disponible en: <http://are.berkeley.edu/~karp>.

- Kolstad, C. (2001) *Economía ambiental*. México: Oxford.
- Krishnakumar, Asha (2004) "Chasing the mirage", *Frontline*, edición virtual, vol. 21, issue, 23. Disponible en: <http://www.frontlineonnet.com/fl2123/stories/20041119001909600.htm>.
- Leclerc, Grégoire y Charles Hall (eds.) (2007) *Making world development work*. EU: Universidad de Nuevo México, p. 645.
- Laguna, C. (2005) "Fundamentos de la teoría clásica del comercio internacional", Instituto Politécnico Nacional, Centro de Investigaciones socioeconómicas UAde C. Disponible en: <http://www.eumed.net/coursecon/colaboraciones/lrce-comercio.htm>.
- Leff, Enrique (1996) *Ecología y capital*. México: Siglo XXI.
- Martin, Hans y Harold Schumann (1998) *La trampa de la globalización. El ataque contra la democracia y el bienestar*. Madrid: Taurus.
- Marx, C. (1978) *Contribución a la crítica de la economía política*. México: ECP.
- OCDE (1997) *Desarrollo Sustentable. Estrategias de la OCDE para el siglo XXI*. México: OCDE.
- Orozco, J. (1998) *Enfoques, modelos y nuevas teorías del comercio internacional*. México: UdeG.
- Porter, Michael (1990) *The competitive advantage of Nations*. EU: Free Press, p. 341.
- Ramos, J. (2004) "La perspectiva biofísica del proceso económico: economía ecológica", en Falconí, F., M. Hercowitz y R. Muradian, (eds.) *Globalización y desarrollo en América Latina* (pp. 19-47), Ecuador, Flacso.
- Reisman, George (2005) *Capitalism*. EU: Jameson Books. Disponible en: <http://www.liberalismo.org/articulo/293/29/>.
- Rosegrant, Mark et al. (2002) "Global Water Outlook to 2025. Averting an impending Crisis", International Food Policy Research Institute, Sri Lanka. Disponible en: <http://www.ifpri.org/pubs/fpr/fprwater2025.pdf>.
- Russi, Daniela et al. (2002) "Deuda ecológica. El Norte está en deuda con los países del sur". Madrid: Universidad Técnica de Catalunya. Disponible en: <http://www.observatoriodeuda.org>.
- Steinberg, F. (2004) *La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica*. España: EUMED.
- Tamames, Ramón (1991) *Estructura Económica Internacional*. México: Alianza Editorial.
- Van Hofwegen, Paul (2004) "Virtual water trade-conscious choices", World Water Council, p. 3.
- Wakernagel, Mattis (2006) *Living Planet report*. Suiza: WWF, p. 40.

El empleo femenino en la industria electrónica de la ZMG y precariedad laboral

CARMEN YOLANDA DELGADO LECOURTOIS¹

Resumen

El presente trabajo tiene el objetivo de hacer un seguimiento de las condiciones que enfrenta la mano de obra femenina que labora en la industria maquiladora electrónica de la Zona Metropolitana de Guadalajara (ZMG), en el estado de Jalisco, ante la flexibilidad en las relaciones laborales de la industria electrónica.

Partimos de considerar ¿cuál es la importancia de analizar la participación de la mano de obra femenina en la industria maquiladora electrónica? La participación de la mano de obra femenina ha sido relevante desde que inicia la industria de referencia en los años sesenta, ya que ha representado hasta 80% de su fuerza laboral. Dicho fenómeno ha tenido importantes variantes, sobre todo considerando el repunte de la industria electrónica en la entidad, en particular en la segunda mitad de la década de los noventa, y un decaimiento drástico a partir del año 2001, como consecuencia de la crisis económica norteamericana y la incorporación de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC), país al que han emigrado algunas de las plantas electrónicas establecidas en México.

En este sentido cabe la preocupación de conocer las nuevas condiciones que enfrenta dicha mano de obra femenina en el mercado de trabajo, que provocan la precarización de sus condiciones laborales.

Introducción

Esta investigación surge del interés de profundizar en el análisis del empleo femenino en la industria electrónica, ya que con antelación he realizado una investigación de

1. Profesora-Investigadora. Departamento de Economía, CUCEA, Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: yodelec@yahoo.com.

la misma rama industrial, en el que se tuvo como objetivo analizar el impacto de la reorganización productiva y laboral sobre la mano de obra femenina, en el marco de la reestructuración productiva implementada a partir de 1986, para tal efecto se analiza el caso de la AT&T Productos de Consumo de México, establecida en la Zona Metropolitana de Guadalajara a principio de los años noventa.

Resulta importante hacer un seguimiento de las condiciones que enfrenta la mano de obra femenina, ante los cambios que observamos en la industria electrónica, registrada principalmente bajo el régimen maquilador,²¹ el Programa Temporal de Importación (Pitex), para empresas con más de cinco millones de dólares en ventas anuales y con un nivel de exportación de 10%; y el Programa de Empresas Altamente Exportadoras (Altex), que condiciona el registro a empresas que exportan por lo menos 50% de su producción, con facilidades incrementadas a empresas de la rama electrónica y automotriz (Delgado, 2001).

La industria electrónica inicia su presencia en México desde los años sesenta, registrada principalmente bajo el régimen maquilador; se ha caracterizado por contratar mano de obra femenina, la cual se encasilla en condiciones flexibles de trabajo y un incremento de precarización de la misma. El fenómeno de la globalización económica ha traído como consecuencia cambios drásticos a nivel de la competencia y de la producción, cambios estructurales que no siempre han acarreado consecuencias positivas para los trabajadores, en particular a las trabajadoras de la industria mencionada.

Ante el fenómeno de la reestructuración productiva, dichas obreras han tenido que adaptarse a la incorporación de máquinas computarizadas y una nueva organización laboral, que responde al cero errores, el justo a tiempo y *kam bam*, formas de administración laboral, que les ha exigido mayor nivel de escolaridad y de capacitación. Así mismo deben desarrollar un trabajo polivalente en el que atienden varias actividades a la vez, lo que incrementa el estrés en el desempeño del mismo. A la par de la reestructuración productiva, las condiciones de trabajo y de contratación y sus derechos laborales decrecen (Delgado, op. cit.).

Ante la crisis de la electrónica, como consecuencia del decaimiento de sus inversiones a partir del año 2000 y su retirada masiva del país y de Jalisco, para establecerse en China donde la mano de obra es mucho más barata, las trabajadoras se ven sujetas a despidos injustificados, a ser desplazadas de su fuente de trabajo sin una debida indemnización, y a la incertidumbre frente a un mercado laboral marcado por el desempleo (Delgado, 2006). A ello se agregan esquemas novedosos de contratación y colocación de personal a través de las empresas *outsourcing*, que provocan la precariedad del trabajo, lo que incluye contrataciones flexibles, fuera del esquema legal, que incluye la contratación temporal, la pérdida de sus derechos como son vacaciones y

2. La industria maquiladora de exportación (IME) se define como una unidad económica que realiza operaciones de producción a partir de insumos (materias primas o partes) propiedad de otra empresa contratante o matriz localizada en el exterior y que envía los productos resultantes a los mercados extranjeros.

libertad de asociación se suma a la falta de seguridad en el trabajo, entre otros (De la Garza, Lara, op. cit.; Cereal, 2007).

Las mujeres que han trabajado en una planta electrónica maquiladora o no, y por algún motivo salen de ella, buscan trabajar en una empresa de la misma rama, de no ser así es probable que se sumen a las filas del subempleo. La industria electrónica ubicada en la ZMG pretende reactivarse a partir de fomentar empresas dedicadas a la investigación y desarrollo (I&D), para el diseño de *software*, y menos a la fabricación de productos manufacturados, las cuales en el caso de tener éxito demandarán la contratación de técnicos e ingenieros especializados principalmente, dicha tendencia dejará a las obreras fuera del mercado laboral de la electrónica.

Es importante en tal contexto profundizar en el estudio y análisis de dicha problemática, lo cual es motivo de la presente investigación.

Dos son las preguntas centrales en este trabajo:

1. ¿Es la flexibilidad en las relaciones laborales un factor que provoca condiciones precarias para la mano de obra femenina que labora en dicha industria?
2. ¿Qué condiciones enfrenta la mano de obra femenina en el mercado laboral, frente a la reestructuración de la industria electrónica, en particular la tendencia a dedicarse al diseño de *software*?

Género y flexibilidad laboral

En el marco de la economía y sociología del trabajo, encontramos la preocupación por el análisis de la condición femenina en el mercado laboral, enfocado a la reproducción de la fuerza de trabajo. Un recuento de los enfoques analíticos del trabajo femenino en América Latina enfatiza cómo las mujeres participan de forma importante en las actividades asalariadas, por cuenta propia y de ayuda familiar no remunerada, en las industrias ensambladoras de manufacturas de exportación y en la producción a domicilio en cadenas de producción (Oliveira y Ariza, 2002: 644).

En los años ochenta y noventa los trabajos teóricos y empíricos nos dieron cuenta de cómo las obreras de la industria maquiladora electrónica de exportación, durante las décadas anteriores, logran cumplir las expectativas de los capitalistas en términos de calidad y productividad. Las obreras recibieron bajos salarios a cambio de su fuerza de trabajo, otorgándoles condiciones precarias sin contar con una protección sindical que vigile sus intereses laborales, como consecuencia de los convenios empresa-sindicato

Una dimensión de análisis importante son las definiciones sobre género³² y flexibilidad, desde los años ochenta en Europa, en que se analizan esencialmente las

3. De acuerdo con Benería y Roldán (1992), el género puede definirse como una red de creencias, rasgos de personalidad, actitudes, sentimientos, valores, conductas y actividades que diferencian al hombre de la mujer mediante un proceso de construcción social que tiene una serie de aspectos distintivos. Es histórico, se presenta en el seno de diversas macro y microesferas, tales como el Estado, el mercado laboral, las escuelas, los medios de comunicación, la ley, la unidad doméstica familiar y las relaciones

virtudes de la flexibilidad productiva en sus formas cualitativas relacionadas con el ámbito de la empresa, se destacan las ventajas de los equipos programables, de la polivalencia de la mano de obra, del desarrollo de nuevas calificaciones, así como de la integración de tareas, entre otros aspectos más (De la Garza, Torres y Lara, op. cit., 2001; De la Garza, 2002).

Es en los años noventa que surge la preocupación orientada hacia los efectos de la flexibilidad externa o cuantitativa, principalmente en el mercado de trabajo. Este último muestra los aspectos negativos de la flexibilidad debido a que desarrolló nuevos tipos de empleo precario que se multiplican, como es el trabajo de tiempo parcial, de medio tiempo, interinato, etc. Por otra parte, se enfatiza el debate en los efectos que generan las diversas modalidades de subcontratación y externalización que se extienden con la reestructuración.

Es en este último periodo que se incorpora un enfoque de género en los estudios sobre flexibilidad, destacando principalmente la flexibilidad numérica en el mercado de trabajo; particularmente la relación entre flexibilidad y precarización del empleo, lleva a analizar la manera particular en cómo ésta afecta a las mujeres

La flexibilización del mercado de trabajo se sintetiza en la flexibilización de las leyes laborales, de los contratos colectivos, de las políticas gubernamentales y la reducción del poder de los sindicatos. Esto se traduce en flexibilizar los mecanismos de fijación de salarios, de contratación y despido de trabajadores, en controlar los impuestos o gravámenes. En su caso, la flexibilidad en el interior de la empresa sería de carácter “funcional” y “salarial”, la cual pugna por la polivalencia en el trabajo, movilidad interna de puestos y categorías de trabajo, departamentos, turnos, incluyendo la participación activa de los trabajadores, creando una nueva cultura laboral (De la Garza, op. cit.).

“La flexibilidad ha generado procesos diferentes a nivel del mercado de trabajo o bien en el uso de la fuerza de trabajo dentro del proceso productivo. Pero en cualquiera de sus modalidades ha afectado de manera diferente a la clase trabajadora, dependiendo de las políticas gubernamentales y de las políticas gerenciales [...]” (De la Garza, Lara y Torres, 2001).

Se afirma que la flexibilidad es sexuada (De la Garza, op. cit, cita a Hirata, 1999), porque si bien la puesta en marcha de medidas que han llevado a la desregulación de las relaciones laborales ha tenido como efecto inmediato una precarización de las condiciones de empleo, los sectores más vulnerables como las mujeres se han visto más afectados, a pesar de que cuenten con niveles educativos similares a los de los hombres y no se retiren del mercado de trabajo en la edad reproductiva (como sucedía anteriormente); su experiencia laboral con relación a los hombres es menor. De tal manera que sus periodos de estancia más cortos en el empleo no se explican por salidas voluntarias, sino debido al tipo de puestos a los que tienen acceso con jornadas flexibles, tiempo parcial, trabajo escalonado o por turnos.

interpersonales. Entraña la gradación, rasgos y actividades de modo que a los relacionados con el varón se les da normalmente un valor mayor.

El desempleo

El desempleo que prevalece en México se agrega como un elemento más que pone en jaque el empleo femenino, así como una tendencia cada vez mayor a ser marginadas del mismo. Con datos de INEGI y ante la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), los funcionarios mexicanos señalan que aunque México lograra un crecimiento superior a 2% en el empleo a lo largo de 2008, los trabajadores no percibirán incremento real en sus salarios durante éste y el próximo año. Señalan que mientras la creación de empleos podría crecer 2%, frente a 1.7% de 2007 y 3.4% de 2006, el desempleo crece a un mayor ritmo, al pasar de 3.4% en 2007 a 3.7% en 2008. Enfatizan respecto al salario que “las remuneraciones reales en México cayeron 0.3% en 2007 y se proyecta que permanezcan sin cambio en 2008, antes de que muestren una modesta mejoría en 2009”.

Por otra parte, en el documento *Panorama del empleo 2008*, la OCDE señala que la informalidad en México representa 60% de la población económicamente activa (PEA), que no cuentan con seguridad social y la mayoría gana menos de lo que obtendría en un sector formal, lo que sugiere que el empleo informal es una estrategia de supervivencia. “La situación del mercado laboral sigue siendo difícil para algunas categorías de personas, y el clima económico mundial desfavorable podría tener repercusiones negativas en el mercado laboral”; señalan por otra parte que, “una parte notable del crecimiento del empleo en muchos países de la OCDE durante las dos últimas décadas se debe al aumento de los empleos precarios y/o débilmente remunerados”.

En su informe anual, agregan que sumado a esa situación se debe “enfrentar obstáculos como los comportamientos discriminatorios que limitan el acceso al empleo”. En ese sentido, la población más vulnerable son los jóvenes al final de su escolarización, las mujeres y los empleados víctimas del racismo. Una mujer tiene 20% menos de posibilidades que un hombre de acceder a un empleo, y percibe en promedio 17% menos de remuneración, calculó el informe (*La Jornada*, 3-7-2008).

De esta forma, queda evidencia del deterioro y la precarización del mercado laboral, que en el contexto de la globalización económica deja más dañados a los países menos desarrollados y a la clase trabajadora en su conjunto.

El empleo en Jalisco

Ahora bien, en el estado de Jalisco se observa una tendencia favorable al empleo, según los siguientes datos proporcionados por el INEGI (2008), lo que pudiera parecer halagüeño; sin embargo, tendríamos que enfatizar la precariedad en el empleo —de lo que hablaremos mas adelante— en el caso de la industria electrónica, y el cual se extiende a otras ramas y sectores de la economía.

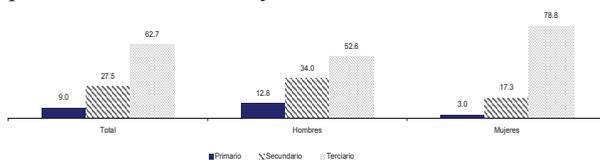
Se reporta que en el cuarto trimestre de 2007, la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo muestra que en Jalisco hay 4 millones 957 mil personas mayores de 14 años, de las cuales 52.7% son mujeres. De esta población femenina, 1 millón 216 mil (46.5%) son económicamente activas y 1 millón 398 mil (53.5%) son no económicamente activas; asimismo, 96.7% de las mujeres económicamente activas están ocupadas.

En el caso de los hombres, las proporciones son de 1 millón 920 mil (81.9%) económicamente activos y 423 mil (18.1%) en actividades no económicas. La proporción de varones ocupados con respecto a la Población Económicamente Activa (PEA) es de 96.8%.

Por sector de actividad económica, 94 de cada 100 mujeres que laboran en el sector secundario, lo hacen en la industria de la manufactura; por su parte, 61 de cada 100 hombres del sector secundario laboran en la manufactura y 38 en la construcción.

El sector terciario de la economía concentra a 79 de cada 100 mujeres ocupadas en la entidad. De cada 100 mujeres que laboran este sector, 36 se dedican al comercio, otras 36 prestan servicios sociales y diversos (excluye los profesionales y financieros) y 14 se ocupan en restaurantes y hoteles.

Gráfica 1. Distribución porcentual de la población ocupada por sector económico y sexo, cuarto trimestre de 2006



Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2007.

Por otra parte, 63 de cada 100 mujeres ocupadas son asalariadas, 20 trabajan por cuenta propia, 11 no reciben pago alguno y tres son empleadoras. En contraste, de cada 100 varones ocupados, las proporciones de asalariados y quienes laboran por cuenta propia presentan valores semejantes a las mujeres (62 y 18 de cada 100, respectivamente); en comparación a las mujeres, la de no remunerados disminuye a 4 y aumenta a 8 la de empleadores.

En cuanto a la jornada laboral, 43.1% de las mujeres ocupadas laboran básicamente una jornada de trabajo semanal de 35 a 48 horas, 28% de 15 a 34 horas, 14% más de 48 horas y 13.3% menos de 15 horas a la semana; 1.5% se declaró ausente temporal con vínculo laboral y el resto no especificó el tiempo que labora.

Son estas reflexiones el punto de partida de la presente investigación, al abordar los conceptos de flexibilidad y de género, que nos explican las condiciones precarias que se incrementan en el mercado laboral femenino en México y en las condiciones de empleo que prevalecen en la industria electrónica.

La mano de obra femenina en la industria electrónica en Jalisco

La industria electrónica, en particular la registrada bajo el régimen maquilador, en el estado de Jalisco, emplea en promedio 70% de mano de obra femenina desde los años sesenta, en que se establece, y el cual ha crecido paulatinamente. A continuación, se proporcionan los datos del personal ocupado de dicha industria en un lapso de 20 años, de 1986 a 2006, ya que es en 1986 cuando se inicia la reestructuración productiva, año en que México se incorpora al Acuerdo General de Aranceles y Co-

mercio (GATT). Dichas cifras nos dan una aproximación de la ocupación en la industria electrónica, ya que tal información incluye otras ramas productivas, como son la de productos básicos, joyas, textil, calzado, entre otras menos representativas, y de la electrónica (Wilson, 1996: 147; Delgado, 2001).

En los años posteriores, se incrementa de forma gradual e importante la contratación de personal obrero: de contratar 8,293 obreras en 1996 se incrementa a 17,168 en 1998, más del doble de personal, hasta llegar a 19,599 trabajadoras en 1999; las mujeres obreras representaron alrededor de 80%

En el año 2000 se da lugar a un decaimiento de la contratación de personal, al bajar a 14,460 trabajadoras, que coincide con una tendencia a la baja del crecimiento de la industria electrónica. La presencia de mano de obra femenina permanece alrededor de 70% entre el año 2000 y 2002; del año 2003 a 2006 se incrementa paulatinamente, en 2003 se contratan 13,961 trabajadoras y en 2006 se incrementa a 20,115 trabajadoras, pero con una representación de alrededor de 65%, incrementándose la contratación de personal masculino en estos últimos años.

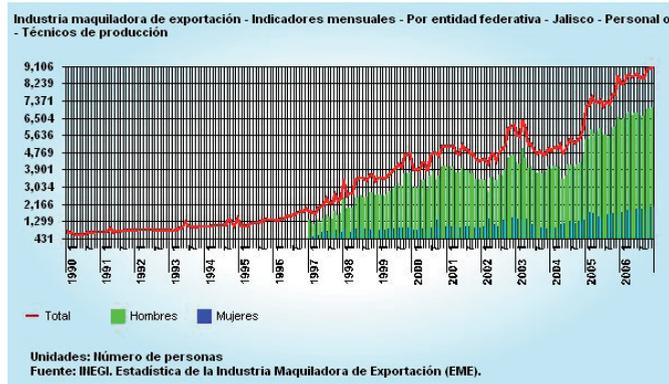
Tabla 1. Personal ocupado en la industria maquiladora de exportación ubicada en Jalisco según ocupación y sexo, 1986-2006

<i>Años</i>	<i>Mujeres obreras</i>	<i>%</i>	<i>Hombres obreros</i>	<i>%</i>	<i>Mujeres técnicos</i>	<i>%</i>	<i>Hombres técnicos</i>	<i>%</i>
1986	2,971	77.5	866	22.5	—		—	
1987	3,239	73.3	1,179	27.7				
1988	3,406	70.1	1,450	29.9				
1989	3,142	72.8	1,173	27.2				
1990	3,595	70.60	1,497	29.4	—		—	
1991	3,636	68.7	1,658	31.3				
1992	S/D	---	---	--				
1993	4,365	66.5	2,197	33.5				
1994	S/D	---	---	---				
1995	6,083	74.3	2,101	25.7				
1996	8,293	78.12	2,322	21.87	—		—	
1997	S/D	---	---	---				
1998	17,168	80.0	4,285	20.0				
1999	19,599	75.80	6,258	24.2	—		—	
2000	14,460	71.2	5,837	28.8				
2001	15,181	71.36	6,090	28.60	—		—	
2002	16,281	72.5	6,154	27.43	1,248	25	3,744	75
2003	13,961	65	7,524	35	1,150	22	4,073	78
2004	13,484	65	7,251	35	1,190	22.70	4,049	77.30
2005	19,262	64.3	10,701	35.7	1,657	22.20	5,809	77.8
2006	20,115	63.30	11,659	26.7	1,828	21.6	6,623	78.4

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI, varios años.

El incremento del empleo en la contratación de número de técnicos, se da hasta dos veces más de 1990 a 1996, lo cual obedece al aumento en la incorporación de procesos computarizados en el proceso de manufactura, aunque no disminuye el número de obreras.

Gráfica 2.



Podemos observar cómo existe un mayor porcentaje de técnicos hombres, que es alrededor de 75%, en relación a las mujeres, que representan 25%, el menor número de mujeres puede obedecer a que las carreras de ingeniería las han preferido los hombres, pero los gerentes también contratan más hombres que mujeres (Partida y Fong, 2006).

Características de las trabajadoras

El perfil de las trabajadoras que demanda la industria de referencia ha variado, ya que durante los primeros 20 años de establecida la industria de referencia en Jalisco y en particular en la Zona Metropolitana de Guadalajara, se contrataban mujeres jóvenes entre 18 y 25 años, solteras, con nivel de escolaridad de primaria. En esa primera fase, las obreras desarrollan un trabajo manual y repetitivo, basado en buscar niveles de productividad y calidad.

A mediados de los años ochenta, cuando se implementa la reestructuración en los procesos productivos en dicha industria, se introducen procesos computarizados de fabricación; las trabajadoras y trabajadores directos deben cumplir otras expectativas para desarrollar un trabajo polivalente —es decir, donde atienden varias actividades a la vez— y en equipo, que implica la reorganización de sus labores. Entonces las obreras podrán ser contratadas de mayor edad, entre 18 y 45 años, no importará su estado civil, con un nivel de escolaridad mínimo de secundaria, y con experiencia laboral o sin ella. Tal reestructuración obviamente afecta las condiciones de trabajo de las obreras, salarios, prestaciones, contratación, entre otros, que definitivamente se vuelven flexibles; por ejemplo horarios flexibles, en los que la obrera trabajará 12 horas por 12 de descanso.

En lo que respecta al trabajo polivalente que desempeñan, llevan a cabo más de dos o tres actividades a la vez: por ejemplo en el caso de la empresa AT&T Productos de Consumo de México, después Lucent Technologies (1991-1999), la cual ya no se encuentra establecida actualmente en la ZMG desde fines de los años noventa, dedicada a la fabricación de telefonía, una obrera frente a una máquina inyectora tenía que recibir el producto, revisar que no tuviera defectos, empacarlo y vigilar el correcto funcionamiento de dicha máquina, actividad que realiza de pie en un horario de ocho horas con media hora de descanso para comer. Así mismo, responder a las exigencias del equipo de trabajo al que pertenecía, en relación a la calidad y niveles de productividad.

Dicha caracterización está sustentada en el análisis de la mencionada industria en la década de los noventa, principalmente, y atendiendo al caso de la empresa AT&T Consumo de México (Delgado, 2001), así como en las observaciones que realizó actualmente en las empresas electrónicas en la Zona Metropolitana de Guadalajara, como es el caso de Jabil.

Con base en dichos estudios, a continuación se resumen las semejanzas y diferencias del trabajo femenino en la industria electrónica, antes y después de que se implemente el nuevo modelo productivo y organizacional del trabajo, para que permita valorar las dimensiones en que se modifica el perfil de la mano de obra y las características del trabajo. Originalmente la industria maquiladora de exportación emplea principios tayloristas-fordistas en el sistema de producción, aspectos que nos permiten observar cómo la flexibilidad laboral ha estado siempre presente en dicha industria y tiende a agudizarse:

1. El trabajo femenino frente al sistema taylorista-fordista de producción en la IME (1965-1985)

1. Contenido del trabajo:

- a) Se aboca a una o dos fases del proceso laboral total.
- b) Se ejecuta un número reducido de operaciones.
- c) Alta división del trabajo.
- d) Procesos tecnológicos simples.
- e) No se requiere de alta calificación laboral: se exige destreza manual, buena coordinación sensomotora, capacidad de concentración y agudeza visual.

2. Perfil de la fuerza laboral femenina

- a) Jóvenes, entre 18 y 25 años.
- b) Nivel escolar: primaria-secundaria.
- c) Estado civil: solteras, de preferencia sin hijos.
- d) Se les exige prueba de ingravidez.
- e) Sin experiencia laboral.

3. Otras características de la fuerza de trabajo femenina

- a) Fuerza de trabajo elástica, es decir, dócil y manejable, que se adapte a los ajustes productivos que demanda la industria de referencia.
- b) Flexibilidad en sus relaciones contractuales, en lo que respecta a horarios, salarios y derechos laborales.
- c) Se prefieren más mujeres que hombres en la industria maquiladora (75%), lo que provoca fisuras en el mercado de trabajo.
- d) Heterogeneidad de la fuerza de trabajo: el perfil general de la fuerza de trabajo femenina varía según la rama productiva, por ejemplo, el nivel de escolaridad es mayor para quienes laboran en la industria de la rama electrónica y menor para quienes laboran en la rama del vestido.

ii. Las mujeres obreras frente a la reorganización productiva y laboral (1985- hasta 2008)

1. Contenido del trabajo:

- a) Trabajo polivalente: la obrera desarrolla destrezas variadas, que le permiten realizar distintas tareas a la vez. El tedio se sustituye por la responsabilidad de mayor número de tareas.
- b) Tipo de tareas: críticas, contienen capacidad analítica, que incluye cierto nivel de estrés mental, que implica a su vez procesamiento, análisis e interpretación de datos.

2. Perfil de la fuerza de trabajo:

- a) 18 a 45 años de edad o más.
- b) Escolaridad: primaria, secundaria y carreras técnicas.
- c) Estado civil: pueden ser solteras, casadas, con hijos o sin hijos, embarazadas o no.
- d) Experiencia laboral: pueden o no contar con experiencia laboral.
- e) Se aceptan trabajadoras con discapacidad

3. Otras características de la fuerza de trabajo femenina:

- a) Flexibilidad, al adaptarse a los nuevos procesos productivos y organizacionales de la planta.
- b) Flexibilidad en las relaciones contractuales: respecto a la contratación temporal, prestaciones, turnos, horarios de trabajo y capacitación.
- c) Bajos niveles salariales, no son significativos sus incrementos de acuerdo al trabajo que desempeñan (perciben de uno y medio salarios mínimos a dos, y sus incrementos por categoría no superan ni 0.50%)
- d) Tendencia al desplazamiento de fuerza de trabajo femenina y sustituida por fuerza de trabajo masculina y técnicos especializados.

- d) Heterogeneidad de la fuerza de trabajo femenina: existen plantas que implementan a su vez procesos fordistas y flexibles de fabricación, por lo tanto contratan fuerza de trabajo femenina con diversos perfiles, dependiendo de su ubicación dentro de la planta.
- e) Producción flexible: se involucra a las(os) obreros más experimentados, con más antigüedad y entre quienes cuentan con mayor nivel de escolaridad y capacitación.

Las mujeres trabajan en plantas maquiladoras por la imperiosa necesidad de sobrevivir y ante un grave deterioro económico de los niveles de vida de las trabajadoras y sus familias; es bueno para ellas recibir las prestaciones de ley, como son el seguro social, el derecho a la vivienda Infonavit y vales de despensa, que en el autoempleo no tienen. Situación que se deteriora al ser contratadas por empresas *outsourcing*, ya que ello las margina de otras prestaciones como el crear antigüedad, tener vacaciones y contar con servicios médicos, entre otros. Actualmente es un hecho la mayor flexibilidad en las relaciones de trabajo que se imponen a la clase trabajadora, como veremos a continuación.

Precarización en la industria electrónica

Las condiciones laborales en la industria electrónica ubicada en la ZMG nos dan cuenta de condiciones precarias, ya que —según los casos estudiados— nos muestran la demanda de cierto perfil de trabajadores; a pesar de las prestaciones que ofrecen, diseñan políticas de contratación que son más favorables a la empresa que al trabajador (Delgado, op. cit.).

Resulta importante resaltar reportes recientes de CAFOD (Catholic Agency for Overseas Development) (2006), quienes estudiaron el caso de la industria electrónica ubicada en la Zona Metropolitana de Guadalajara, en el cual se reporta maltrato y malos pagos a los trabajadores de la industria de referencia. “Las cadenas de montaje de productos electrónicos en Guadalajara emplean a miles de obreros y obreras [...] el horario laboral es largo. Los obreros y obreras pasan más del máximo legal en las fábricas, en parte porque las horas extras son obligatorias, y en parte porque el salario por hora es tan bajo que deben trabajar muchísimas horas para ganar lo suficiente para vivir”.

Lo anterior se puede confirmar sólo con observar que en 40 años que tienen establecidas las empresas en México y en Jalisco, las obreras siguen ganando cuando muchos salarios mínimos, igual que en los años sesenta, fecha en que se establecen dicha industria, pero con más desventajas: el salario tiene un poder adquisitivo 75% menor que en los años ochenta (Garavito, 2006). A lo anterior se agrega el que las trabajadoras de dicha industria en la actualidad son contratadas por empresas colocadoras de personal, como son las *outsourcing*.

Dichas empresas contratistas u *outsourcing* contribuyen a agravar la situación de la clase trabajadora, ya que subcontratan el personal de las empresas, eximiendo a éstas en gran parte de su responsabilidad frente a los trabajadores; así mismo se les quita

a las trabajadoras la oportunidad de desarrollar su trayectoria laboral, debido a que se les contrata generalmente de forma temporal. Pierden la estabilidad en el trabajo y las prestaciones derivadas de ésta. La participación de los sindicatos ha disminuido, la duración de la jornada laboral y el ingreso a la seguridad social se han visto mermados (Cota y Guerrero, 2006).

Por su parte, el Centro de Reflexión y Acción Laboral (Cereal)⁴³ —institución que se asienta en la Zona Metropolitana de Guadalajara, y está respaldada por el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Occidente (ITESO)— en su segundo informe sobre las condiciones laborales en la industria electrónica del año 2007, enfatiza sobre el poco respaldo sindical y legal que tienen dichos trabajadores, en particular de la electrónica, y las malas condiciones de trabajo que enfrentan las y los trabajadores.

En el siguiente cuadro podemos observar cómo a nivel nacional importantes firmas, algunas establecidas también en la Zona Metropolitana de Guadalajara, en Jalisco, de la rama electrónica, contratan a la mayor parte de su personal por medio de empresas *outsourcing* en el año 2007.

Tabla 2. Personal contratado por medio de empresas *outsourcing* en México para la industria electrónica en el año 2007

Empresa y localidad	Total de trabajadores	Trabajadores subcontratados
Foxconn (Chihuahua y Guadalajara)	7,000	50-70% (variable)
Sanmina SCI (5 fábricas en Guadalajara)	14,300	60%
Solectron (Chihuahua y Guadalajara)	7,000	20-40% (variable)
Jabil (Chihuahua y Guadalajara)	5,000	0%
Flextronics (Guadalajara)	12,500	60%
Kodak (Guadalajara)	8,000	80%
Philips (Cd. Juárez)	4,000	0%
Panasonic (Tijuana)	4,000	0%
Sony (Tijuana)	5,000	0%
Nokia (Reynosa)	4,300	40%
Benchmark (Guadalajara)	1,000	90%
USI (Guadalajara)	700	0%
Samsung (Tijuana)	1,000	0%
Hitachi (Chihuahua y Gdl)	5,000	90%

Fuente: Cereal, 2007.

Llama la atención el caso de Foxconn, que contrata de 50% a 70% de sus trabajadores por este medio; Sanmina SCI que subcontrata 60% de sus trabajadores; Flextronics contrata sólo en Guadalajara 12,500 trabajadores y 60% de ellos son subcontratados.

4. Cereal, Proyecto de Formación Laboral y Fomento Educativo, AC, otorga asesoría legal, educación en derechos humanos laborales, y soporte organizativo a grupos de trabajadores; realiza investigaciones en diversos sectores productivos del país, e impulsa campañas públicas sobre las situaciones de los trabajadores (Cereal, 2007).

Hay que tomar en cuenta el caso de Jabil, que en 2007 contrató a 50,000 trabajadores y ninguno es subcontratado actualmente; según el resultado de algunas entrevistas que he realizado a trabajadoras de dicha empresa, en el año 2001 y 2002 sí subcontrataba personal y ha dejado de hacerlo.

Por otra parte, el reporte de Cereal muestra que aunque las cámaras que representan a la industria electrónica, como son la Cámara de la Industria Electrónica (Canieti) y la Cadena Productiva de la Electrónica (Cadelec), y las mismas empresas, reciben sus recomendaciones, observaciones y demandas para que se mejoren las condiciones de sus trabajadoras (Cereal, 2007), éstas han empeorado con respecto a 2007.

Señalan cómo las trabajadoras y trabajadores sufren graves consecuencias al ser contratadas por dichas empresas contratistas:

- Inestabilidad laboral, fuera del esquema legal, que incluye contratación temporal, contratos que van de quince días a seis meses, la pérdida de sus derechos, como son vacaciones, y renunciadas adelantadas.
- Falta de libertad de asociación, falta de seguridad en el trabajo. Sufren de hostigamiento sexual.
- Discriminación para ser contratados en caso de traer tatuajes, ser pariente de abogados o estudiar derecho.
- Descuentos excesivos en su salario, ya que de faltar a un día de trabajo se les descuentan hasta el equivalente a tres días de salario.
- Acoso sexual, que se ejerce como una presión de los supervisores a las trabajadoras. La empresa no implementa mecanismos de comunicación adecuados para que las trabajadoras busquen la solución a esos problemas.
- Accidentes de trabajo. Las exigencias de producción y las condiciones inseguras en el trabajo han provocado accidentes laborales importantes, que han amenazado la vida de las trabajadoras.
- Exposición a tóxicos y sustancias peligrosas. A pesar de la restricción al uso de ciertas sustancias tóxicas, que en la Unión Europea se aplican, en México se siguen utilizando, lo que merma drásticamente la salud de los trabajadores.

Son condiciones inequitativas e indignas para los trabajadores y trabajadoras, ello cuestiona la calidad de los empleos que generan dichas industrias.

Pero, ¿qué importancia tiene la industria de referencia, y qué favorece la situación descrita en relación a las condiciones de trabajo?

La industria electrónica en Jalisco

Según la Secretaría de Economía del estado de Jalisco (2002), en su Programa para la Competitividad de la Industria Electrónica y de Alta Tecnología, la industria electrónica se ha transformado en un sector altamente globalizado y estratégico, ya que su participación en los procesos de producción y contenido de los productos fabricados en otros sectores es cada vez mayor; tal es el caso de las industrias automotriz, de electrodomésticos, instrumentos de medición, maquinaria productiva, equipo médico,

equipo fotográfico y de fotocopiado, e incluso juguetes; a la vez, ha permitido impulsar la productividad de las empresas.

Se ha confirmado que la industria electrónica es una de las actividades económicas de mayor dinamismo que ha tenido nuestro país desde la década de los años ochenta; por ejemplo en el periodo de 1970 a 1993, la participación en la producción de electrónicos de todo el país aumentó en 300%, al pasar de 4.1 de la producción nacional en 1970, a 12.4 en 1993. Jalisco en 1993 era el tercer estado en la fabricación de productos electrónicos en el país, detrás del DF y del Estado de México (Cassalet, 2002). El PIB manufacturero se incrementó, reflejándose en una alta productividad del trabajo. Igualmente los salarios reales del sector no se han recuperado desde 1980. Excluyendo las actividades de la industria maquiladora de exportación, las importaciones y exportaciones de la electrónica representan, en 1996, alrededor de 34% y 37% de su PIB, respectivamente (Dussel, 1999: 349).

Por otra parte, el comercio exterior en la industria electrónica, que incluye las registradas bajo el régimen maquilador (Altex y Pitex), es el primer lugar tanto en importaciones como en exportaciones. En cinco años dicha industria creció a un promedio de 12.2%, las exportaciones pasaron de 18,251 millones de dólares a 32,456 mdd, lo que ocasionó un superávit comercial de 3,034 mdd, ocupando el segundo lugar en la balanza comercial después del sector automotriz (Cassalet, 2002).

La crisis de la industria electrónica

La industria electrónica y de alta tecnología en el año 2000 en Jalisco, expresa un importante repunte, desde que inició con Motorola, Burroghs en los años sesenta, e IBM en los años setenta, al exportar 10,000 millones de dólares. El crecimiento del empleo se incrementó a tal grado, que alrededor de 180,000 personas en Jalisco dependieron directa e indirectamente de este sector. El año 2000 superó las expectativas posibles con un crecimiento cercano a 32% que en este tipo de industria no es posible sostener, según declaraciones del presidente de la Cámara Nacional de la Industria Electrónica (Canieti), Jaime Reyes. En su caso, IBM exportó más de 3,000 millones de dólares, convirtiéndose en una de las tres principales empresas de su corporativo mundial. Se presume que Jalisco explotó un nicho de inversiones y de mano de obra.

En el año 2000 se buscó aprovechar la coyuntura de la crisis de 1995 y el arranque de un nuevo gobierno frente a los retos del Tratado de Libre Comercio; sin embargo, la presencia de dicha industria ha tenido que enfrentar la desaceleración económica que afectó en particular a Estados Unidos durante 2001. Es la razón a la que se le atribuye el cierre de un gran número de empresas electrónicas en el Valle del Silicio Mexicano —como se le denominaba al complejo de empresas establecidas principalmente en El Salto, Jalisco, que pertenece a la Zona Metropolitana de Guadalajara (Palacios, 2003)—. Dicho desmantelamiento incluye la IBM, que elimina su planta de procesos de manufactura en marzo de 2003 y la reubica en China, dejando sólo una parte de sus instalaciones dedicada a la comercialización de sus productos (Jaen, 2005). No obstante, los proyectos de empresas como Flextronics, Jabil, Kodak, Siemens y Sanmina,

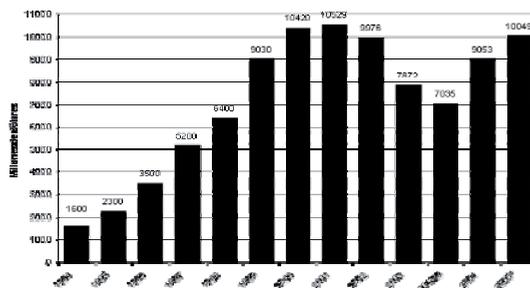
entre otras importantes firmas, siguen en pie, ubicadas en la ZMG, con una tendencia a crear una red de proveedores.

Cabe resaltar que la crisis de la industria electrónica, registrada bajo el régimen maquilador a nivel nacional, se expresa en una tendencia a la baja después de 2001; por ejemplo, de tener una inversión porcentual positiva en 2000: 11.3%, baja en el año 2001 a -11.8%; en 2002 es de -1.4%, recuperándose paulatinamente hasta llegar a 13.9% a mediados de 2005 (INEGI, 2006); lo anterior obligadamente se reflejó en la pérdida de más de 200 mil puestos de trabajo.

A pesar de la crisis de la economía norteamericana, es en 2001 que la industria electrónica a nivel nacional, según datos de la Secretaría de Economía, representó una importante fuente de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) del sector manufacturero (5.8%) y de generación de empleos (9.2%) del sector manufacturero, además de generar uno de los mayores intercambios comerciales con el exterior (30% de las exportaciones) (Ham Aburto, 2006).

A nivel estatal, podemos apreciar en la siguiente gráfica cómo es que de 1994 a 2001 se da un muy importante incremento de las exportaciones; existe un decaimiento después de 2002 y su franca recuperación comienza después de 2004.

Gráfica 3. Evolución de las exportaciones de la industria electrónica de Jalisco 1994-2005*



*Proyecciones Cadelec.

Fuente: Cadelec, con datos de Seijal.

Las cámaras industriales como Cadelec, Canieti, y la Asociación de la Industria Maquiladora de Occidente (AIMO), con apoyo de los gobiernos federal y estatal, buscan solucionar el problema con propuestas importantes que modifican el interés que promovía sólo la fabricación de partes y componentes, así como la distribución y comercialización de productos, como veremos a continuación.

Proyecto de Fomento y Crecimiento para la Industria Electrónica

A continuación, se presentan algunos de los puntos que avala el proyecto, que abarca del 2002 al 2010, implementado por el gobierno a nivel nacional, para apoyar la recu-

peración de dicho sector de la electrónica. A través de la Secretaría de Economía del Gobierno de Jalisco (2002) se publica el Proyecto de Crecimiento para la Industria Electrónica, el cual incluye:

- a) Crear las condiciones propicias para convertir a México en un centro de manufactura mundial de productos electrónicos.
- b) Se pretende que en el periodo 2002 a 2010, se incrementen las exportaciones de este sector en 37,000 millones de dólares.
- c) Se generen 60,000 nuevos empleos directos e indirectos.
- d) Que el valor agregado nacional promedio en la industria electrónica aumente a 12%.
- e) Busca sentar las bases que permitan desarrollar internamente nuevas tecnologías, las cuales permitan transitar de la fabricación de productos análogos hacia tecnologías digitales.
- f) Desarrollar en el corto plazo esquemas competitivos de incentivos, a comparación de los principales competidores.
- g) Desarrollar tecnología propia en el país y estar en posibilidades de transferirla a otros sectores.
- h) Ampliar y consolidar el “Hecho en México” y evolucionar al “Creado en México”. Cambiar de exportaciones fundamentadas en productos de baja tecnología (análogas) y bajo valor agregado (BT), hacia una industria sustentada cada vez más en productos digitales de alta tecnología con altos niveles de contenido nacional (AT).
- i) Generar las condiciones laborales que permitan recuperar los niveles de competitividad en costos de la mano de obra mexicana. Principalmente se buscará hacer más eficientes y competitivos los pagos por concepto de prestaciones e impuestos al salario.

Observamos cómo en el inciso c) se habla de la expectativa de crear 60,000 nuevos empleos, lo que a primera instancia parece esperanzador; sin embargo, no se menciona ningún aspecto que permita mejoras en las condiciones de los trabajadores obreros y que eviten la precariedad en el trabajo. Por el contrario, se habla de la necesidad de disminuir el pago de prestaciones, como se observa a continuación.

Tebla 3. Objetivo de la competitividad laboral en México, comparado con sus principales competidores

	México Actual	México 2010	China	Hungría	Malasia	California
Pago Diario Promedio	\$ 1.47	\$ 1.47	\$ 0.47	\$ 1.60	\$ 1.39	\$ 16.60
Prestaciones e Impuestos	101%	60%	52%	61%	56%	26%
Total integrado	\$ 2.96	\$ 2.35	\$ 0.72	\$ 2.58	\$ 2.17	\$ 20.84

Fuente: Secretaría de Economía (2002).

Para que dicha industria logre ser más competitiva en el pago de salarios y prestaciones, con respecto a China principalmente, que tan sólo paga 0.72 dólares por hora, frente a 2.35 que se pagan en México (aunque según datos de INEGI, en 2006 se les pagaba un promedio de 126.8 pesos diarios a los trabajadores de esta rama, menos que en 2002, cuando se implementa el proyecto de referencia). En el caso de Hungría se pagan 2.58 y 2.17 en Malasia. Llama la atención la contrastante diferencia de salarios que se pagan en California, de 20.48 dólares por hora, incluyendo prestaciones, lo que nos da una idea de lo que se ahorran las empresas de capital estadounidense al establecerse fuera de su país. Estas cifras nos revelan la tendencia a disminuir sus condiciones laborales en lo que respecta al salario y prestaciones, a lo que se agrega el deterioro de la capacidad adquisitiva del salario mínimo.

Este planteamiento de la Secretaría de Economía propuesto en 2002, por supuesto estaba ajeno a la recesión económica que dejará ver su impacto en 2008, por lo cual de momento son impredecibles sus resultados.

Conclusiones

A lo largo del presente documento hemos enfatizado el importante papel que ha desempeñado la mano de obra femenina en el desarrollo y crecimiento de la industria electrónica establecida en México y en Jalisco por más de 40 años. Por otra parte hacemos hincapié en cómo se han deteriorado las condiciones en el empleo femenino en el mercado laboral en nuestro país, al incrementarse la precariedad en el empleo que ofrece la industria electrónica ubicada en México y en particular en la ZMG.

Hemos reflexionado cómo es que la flexibilidad del trabajo se traduce en la flexibilización de las leyes laborales, y como consecuencia, en flexibilizar los mecanismos de fijación de salarios, de contratación y despido de trabajadores. Dentro de la fábrica se implementa la polivalencia en el trabajo, movilidad interna de puestos y categorías. Para desempeñar un trabajo de esta naturaleza y con resultados de alto nivel de calidad y productividad, se les exige a las trabajadoras mayor nivel de escolaridad, mayor capacidad de abstracción y capacitación; sin embargo, se les sigue pagando cuando mucho dos salarios mínimos, igual que en los años sesenta, a pesar del deterioro adquisitivo del salario mínimo.

Se afirma que la flexibilidad es sexuada ya que se han afectado más las condiciones del empleo de las mujeres con respecto a los hombres; por ejemplo, a pesar de tener niveles educativos semejantes y aunque no se retire del mercado laboral en la edad reproductiva, la mujer trabajadora tiende a tener menos experiencia laboral, ya que está sujeta a contrataciones temporales, escalonado o por turnos, trabajo temporal al que también se sujeta en el caso de las y los trabajadores de la electrónica.

Por otra parte, los propósitos de crecimiento de la industria electrónica tienen consecuencias graves para la mano de obra que labora en ella, y que se enumeran a continuación:

1. Continúa la apuesta del gobierno mexicano al proyecto maquilador, así como a seguir abriendo las puertas a la inversión extranjera, por lo que no se crean alternativas de empleo más estables para las obreras.
2. Disminuirán sus salarios y prestaciones. Se propone disminuir los salarios y prestaciones de los trabajadores, como un estímulo al establecimiento de dicha industria en nuestro país.
3. Los despidos frecuentes e inesperados de las plantas electrónicas de la ZMG orillan a las mujeres trabajadoras a auto-emplearse en el marco del mercado informal.

En consecuencia, una de las condiciones actuales que enfrenta la mano de obra femenina que labora en la industria electrónica es la inestabilidad en el empleo. Esta situación se agrava ante la desbandada de fábricas, que en los últimos años han cerrado por trasladar sus líneas de manufactura a otras regiones, como China, donde la mano de obra es más barata, y la contratación temporal. Las obreras, por su parte, seguirán laborando para cubrir parcialmente sus necesidades económicas. A lo anterior se agregan dos factores:

- Uno: la tendencia de la industria electrónica a dedicarse al diseño de *software*, por lo que disminuirán las plantas dedicadas a la fabricación de manufactura y, consecuentemente, demandarán menos mano de obra femenina, así como la tendencia a contratar más técnicos e ingenieros especializados, como lo demuestran las estadísticas.
- Dos: la tendencia al desempleo que prevalece en México y los empleos eventuales que se ofrecen en el mercado de trabajo, en particular en la industria de la rama electrónica, orilla a las mujeres trabajadoras a auto-emplearse en el marco del mercado informal.

Existe la agravante que tanto para el sector de la industria electrónica como otras ramas del sector manufacturero y de servicios, están de por medio las empresas contratistas u *outsourcing*, en donde la empresa se exime de responsabilidades frente a los trabajadores y se favorecen condiciones precarias en el trabajo, ya que se ha demostrado cómo es que en la mayoría de las ocasiones las empresas pagan menos a sus trabajadores (Cereal, 2007). A ello se agregan la contratación temporal, falta de libertad de asociación, accidentes de trabajo, exposición a tóxicos y sustancias peligrosas, hostigamiento sexual y deducciones excesivas al salario, entre otros abusos.

En el marco de los proyectos gubernamentales, queda pendiente promover la creación de puestos de trabajo que garanticen salarios y condiciones dignas, y no sólo incrementar el número de puestos.

Bibliografía

- Benería, L. y Roldán (1992) *Las encrucijadas de la clase y género*. Fondo de Cultura Económica, Economía Latinoamericana.
- Barajas, E. y Rodríguez (1990) *La mujer ante la reconversión productiva: el caso de la maquiladora electrónica. Subcontratación y empresas transnacionales*. El Colegio de la Frontera.

- Carrillo, J. (1989) *Reestructuración industrial: ajuste estructural y desarrollo regional*. El Colegio de la Frontera Norte
- Casalet, M. (2000) “Redes empresariales y la construcción del entorno: nuevas instituciones e identidades”, en De la Garza Toledo, E. (coord.). México, DF: FCE.
- Cota Yáñez, R. y J. Guerrero Avilés (2006) “Análisis y perspectivas del mercado laboral en la Zona Metropolitana de Guadalajara”, *Carta Económica Regional*, núm. 97, Ineser, julio-septiembre.
- Delgado L., C. (2001) “El empleo femenino en la industria de la rama electrónica en la ZMG (1986-1994) (El caso de la AT&T). Tesis de Maestría, DESU, Universidad de Guadalajara.
- (2006) “La industria electrónica en la ZMG. Reestructuración productiva y mano de obra femenina”, *Expresión Económica*, núm. 16. México: Universidad de Guadalajara.
- De la Garza, E. (1993) *Reestructuración productiva y respuesta sindical en México*. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.
- De la Garza, E., Lara y Torres (2001) “Flexibilidad y empleo femenino en la industria manufacturera de México”, UAM.
- De la Garza, E. (2002) *La flexibilidad en México (una nueva síntesis)*, en García, Brígida (coord.). El Colegio de México.
- Dussel, E. (1999) *La subcontratación como proceso de aprendizaje: el caso de la electrónica en Jalisco (México), en la década de los noventa*. Santiago de Chile: CEPAL-Eclac.
- Garavito, R. (2006) *¿Fin del crecimiento de la población relativa?* México: UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas.
- INEGI (varios años) Estadísticas referentes a la industria maquiladora y maquiladora electrónica, así como de niveles de empleo en México y Jalisco.
- Jaen, Bernardo (2005) “El clúster de la electrónica de la región metropolitana de Guadalajara: un análisis comparativo”, *Carta Económica Regional*, núm. 91. Ineser, Universidad de Guadalajara, enero-marzo.
- Oliveira, O. y M. Ariza (2000) “Trabajo femenino en América Latina: un recuento de los principales enfoques analíticos”, en De la Garza, Enrique (coord.) *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*. FCE-UAM-ECM-Flacso.
- Palacios, J. (2003) “La industria electrónica en Jalisco: ¿De aglomeración desarticulada a complejo industrial integrado?”, *La industria electrónica en México: problemática, propuestas y perspectivas*. Universidad de Guadalajara.
- (1992) *Maquiladoras, reorganización productiva y desarrollo regional: el caso de Guadalajara*. Universidad de Guadalajara.
- Partida, Fong y Rodríguez (2007) *Educación y trabajo: los trabajadores del conocimiento en la industria del software en Jalisco*. México: Universidad de Guadalajara,
- Partida, R. (2002) “Redes de vinculación de la Universidad de Guadalajara con la industria electrónica de la ZMG”, Dussel Peters, Palacios y Woo Gómez (coords.) *La industria electrónica en México, problemas, perspectivas y propuestas*. Universidad de Guadalajara.

- Rivera, M. (2004) “Transferencia y asimilación de tecnología en Jalisco: impactos y retos”, en Carrillo, J. y R. Partida (coords.) *La industria maquiladora mexicana*. Colef-Universidad de Guadalajara.
- Rendón, T. (2003) “Empleo, segregación y salarios por género”, en De la Garza, E. y C. Salas, *La situación del trabajo en México*. Plaza y Valdés.
- (2003) *Trabajo de hombres y trabajo de mujeres en el México del siglo XX*. PUEG, UNAM.
- Salas, Carlos y E. Zepeda (2003) “Empleo y salarios en el México contemporáneo”, en De la Garza y Salas, *La situación del trabajo en México*.
- Secretaría de Economía (2002) *Programa para la Competitividad de la Industria Electrónica y de alta Tecnología*. Consejo de Competitividad.
- Wilson, Patricia (1996) *Las nuevas maquiladoras de México. Exportaciones y desarrollo local*. Universidad de Guadalajara.

Informes

- Cafod, Comunicado de prensa de IDC, 17 de abril de 2003. Disponible en: <http://www.idc.com>.
- Cereal (2007) Segundo Informe sobre las Condiciones de la Industria Electrónica en México.

Periódicos

- La Jornada*, julio del 2008.

El comercio y la inversión entre México y Chile: una visión desde el tratado de libre comercio

CHRISTIAN JARED FLORES URBANEJA¹

Resumen

La suscripción del Acuerdo de Complementación Económica en 1992 y el Tratado de Libre Comercio en 1998 han determinado que la relación comercial entre Chile y México sea exitosa. Los niveles de intercambio comercial han crecido de manera importante impulsados por la liberalización arancelaria que hoy alcanza a 99.7% del comercio bilateral. Este TLC es un acuerdo de última generación, que incluye todos los temas relativos al comercio y la inversión. El acuerdo ha beneficiado a ambos países con una institucionalidad que da seguimiento a los compromisos conseguidos, a los mecanismos constituidos para la resolución de conflictos, junto con un diálogo constante entre ambos gobiernos, lo que agiliza la solución de problemas. A pesar de la lejanía geográfica, se ha creado una verdadera zona de libre comercio y el tratado ha sido evaluado como excelente en ambas partes.

Introducción

El camino para desarrollar mercados es una muestra de la voluntad política de los gobiernos en la relación Chile-México. Hace casi dos décadas, al iniciarse 1990, Chile y México ni siquiera mantenían relaciones diplomáticas y el comercio entre ambos era muy limitado; desde entonces, la situación ha cambiado muy favorablemente: entre los años 1992 y 2005, el intercambio comercial creció anualmente a 18% promedio, con vigorosos flujos de bienes, inversiones, servicios y comunicaciones, así como también intercambios culturales y turísticos.

1. Estudiante de tercer semestre de la Maestría de Relaciones Económicas internacionales. CUCEA, Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: christian.flores@panalpina.com

En el año 2005 México fue el segundo destino de las exportaciones chilenas a Latinoamérica, sólo superado por Brasil, y octavo destino en el mundo. El Tratado de Libre Comercio Chile-México entró en vigor en diciembre de 1999, como una profundización del Acuerdo de Complementación Económica (ACE) existente desde 1992. Hoy este acuerdo se incorpora al Acuerdo de Asociación Estratégica (AAE), el cual se detallará mas adelante e incluye el ámbito político, de cooperación y comercial. Las relaciones comerciales con México y, en particular el TLC, son muy bien evaluadas, tanto por el sector privado como por el gobierno en ambos países, desde todos los puntos de vista:

El saldo de la balanza comercial pasó de 44 millones de dólares en 1999, a un superávit de más de 771,6 millones de dólares en el año 2005. Los envíos de Chile a México, en 2005, alcanzaron los 1.581 millones de dólares, alcanzando más de un 200% más que los envíos realizados en 1999. Por su parte, las internaciones provenientes de México alcanzaron los 762 millones de dólares, 17% menos que las internaciones realizadas en el año 1999.²

Determinantes del dinamismo de las exportaciones chilenas a México

La suscripción del Acuerdo de Complementación Económica en 1992 y el Tratado de Libre Comercio en 1998 han determinado que la relación comercial entre Chile y México sea tan exitosa. Los niveles de intercambio comercial han crecido de manera importante: en 2005, las exportaciones alcanzaron los 1,581 millones de dólares y las importaciones los 762 millones de dólares. El principal elemento que ha impulsado el incremento del comercio entre Chile y México, es la liberalización arancelaria que hoy alcanza a 99.7% del comercio bilateral.

Este TLC es un acuerdo de última generación, que incluye todos los temas relativos al comercio y la inversión. El acuerdo ha beneficiado a ambos países, favoreciendo la transparencia en las disposiciones, con una institucionalidad que da seguimiento a los compromisos conseguidos, a los mecanismos constituidos para la resolución de conflictos, junto con un diálogo fluido entre gobiernos que agiliza la solución de problemas. A pesar de la lejanía geográfica, se ha creado una verdadera zona de libre comercio. Después de siete años, el TLC entre Chile y México ha sido evaluado como un tratado excelente en ambos países.

En este periodo, el tratado ha amparado cinco reuniones de la Comisión de Libre Comercio, la cual revisa el conjunto de los temas de la relación económica bilateral. Asimismo, se han realizado reuniones para dar inicio a la negociación de dos capítulos adicionales del TLC: uno, sobre *antidumping* y otro para liberalizar y garantizar el acceso recíproco a las compras públicas. Las buenas relaciones entre ambos países han llevado a que en estos momentos se haya transformado el TLC en un Acuerdo de

2. Fuente: Banco Central de Chile. Elaboración: Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, Dpto. Alca y América del Norte.

Asociación Estratégica, que incluye tres áreas fundamentales: el ámbito político, la cooperación y lo comercial (TLC).

El éxito alcanzado en el TLC Chile-México se debe principalmente a la evolución de las exportaciones chilenas. Desde el momento en que el TLC entró en vigor y hasta el año 2004, las importaciones de México desde Chile crecieron anualmente 16.9%, en promedio, mientras que las importaciones mexicanas desde el mundo lo hicieron sólo 11.0%. Un análisis más detallado de este fenómeno permite analizar la fuente de este dinamismo. Parte importante de este resultado y que explica 47.5% del incremento de las exportaciones de Chile a México en el periodo, corresponde al efecto de crecimiento de la demanda externa.

Parte importante del éxito del TLC entre Chile y México se basa en el importante desarrollo del comercio bilateral en los últimos seis años. En 1991, antes del acuerdo y según información del Banco Central de Chile, las exportaciones a México apenas superaban los 43 millones de dólares; por su parte, México enviaba a Chile algo más de 123 millones de dólares, según la información de la Secretaría de Economía de México. Una vez que el TLC entró en vigencia, el intercambio comercial entre ambos países creció, alcanzando en 2005 las exportaciones chilenas 1,581 millones de dólares y 761 millones de dólares los envíos mexicanos.

Exportaciones: entre los meses de enero y noviembre del año 2005, el valor de las exportaciones de Chile a México ascendió a 1,581 millones de dólares, registrando un incremento de 21% respecto al año precedente. En el proceso exportador, participaron 913 empresas que enviaron una variedad de 1,234 productos en el año. En el periodo del año 2005, las exportaciones de Chile a México representaron 4.1% de los envíos totales efectuados al mundo; a principios de la década de los noventa, dicha participación se situaba en torno a 0.5%. A lo largo del periodo, México ha ido creciendo en importancia relativa como destino de las exportaciones chilenas, mostrando tasas de crecimiento por sobre las exportaciones globales. Entre los años 1992 y 2004, el intercambio comercial bilateral creció anualmente a un promedio de 18%, con un dinamismo más de tres veces mayor que el resto de las exportaciones de Chile.

El crecimiento de las exportaciones de Chile a México históricamente ha superado con creces al de otros socios comerciales importantes, como lo son la Unión Europea y el Mercosur. Tomando como año base 1997, fecha de entrada en vigencia del primer TLC de Chile, sólo en los años 2003 y 2004, las exportaciones a Canadá crecieron a una tasa mayor que las exportaciones a México.

Las exportaciones a México según actividad económica, en el periodo, totalizaron 909.7 millones de dólares en productos industriales, 479.8 millones de dólares en productos de la minería y 69.8 millones de dólares en productos agrícolas. Es importante destacar que los productos industriales y mineros concentran 95% de las exportaciones. En el sector industrial destacan los envíos de productos alimenticios por 345.5 millones de dólares, productos de la madera por 224.3 millones de dólares y la industria química por un valor de 86.2 millones de dólares. Estos sectores además presentaron altas tasas de crecimiento anual, 25.5% los alimentos, 43.7% los productos de la madera y 24.6% los químicos.

Los resultados del TLC se han expresado nítidamente en el número de empresas exportadoras: en 1998 sólo 558 empresas enviaron productos a México; en el periodo enero-noviembre de 2005 pasaron a ser 913 empresas. En el mismo lapso, la canasta exportadora se ha diversificado, pasando de 690 a 1,234 productos. Un trabajo conjunto, desarrollado por la Oficina Comercial en Ciudad de México y Pro Chile, estima que en el corto plazo (año 2005), en la oferta exportable chilena con mayores oportunidades en México se encuentra el aceite de oliva; las frutillas y fresas congeladas; las cerezas y duraznos conservados provisionalmente; la carne de aves y los preparados de carne de aves; pulpas y mermeladas de frutas; carne y preparados de carne de bovinos y ovinos. En un mediano plazo, se espera que la oferta de congrio y mero fresco, refrigerado o congelado; los envases, embalajes y etiquetas; los textiles; los productos farmacéuticos y naturales; los productos forestales y remanufacturados; el pisco y similares; los servicios de ingeniería y los servicios relacionados con la minería tendrán muy buenas oportunidades en el mercado azteca. Finalmente, en el largo plazo se espera que productos como servicios bancarios y financieros y agrícolas tengan buenas oportunidades.

La participación de las pequeñas y medianas empresas exportadoras (pymes) en las exportaciones a México, antes del TLC (1998) era de 328 empresas con exportaciones por un valor por 61.8 millones de dólares. En el año 2004, este grupo alcanzó las 645 empresas con envíos por un valor de 248.5 millones de dólares, superando el monto exportado en 2003 (80.7 millones de dólares). La participación de las pymes en las exportaciones a México también se ha incrementado, en 1998, ellas participaban con 12.7% de las exportaciones totales en el año 2003, esta relación pasó a 18.9%. Según la clasificación de Pro Chile las pequeñas y medianas empresas exportadoras corresponden a las empresas con exportaciones por un valor entre 50,000 y 10'000,000 de dólares en un año.

Tabla 1 y 2. Exportaciones chilenas a México en 2006 y 2007

Meses	2006	Meses	2007
Enero	170.327.854	Enero	209.050.303
Febrero	129.728.980	Febrero	130.211.725
Marzo	201.836.134	Marzo	163.248.877
Abril	175.709.043	Abril	220.682.661
Mayo	244.639.573	Mayo	280.917.183
Junio	152.141.008	Junio	220.224.107
Julio	248.563.198	Julio	175.794.007
Agosto	245.957.717	Agosto	248.787.147
Septiembre	213.949.601	Septiembre	152.939.220
Octubre	181.089.040	Octubre	176.227.228
Noviembre	148.067.000	Noviembre	181.626.162
Diciembre	175.908.122	Diciembre	208.116.059
Total	2.287.917.269	Total	2.367.824.679

* Monto exportado el año 2006-2007 por todas las empresas chilenas, de todos los productos (y) hacia México.³

3 Pro Chile. Programa de fomento a las exportaciones chilenas, dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores 2006.

Importaciones: en 2005, las importaciones totales alcanzaron los 27,430.9 millones de dólares, una cifra récord. Las internaciones desde México alcanzaron un valor de 762 millones de dólares, lo que representa un aumento de 23% en un año. La evolución de las internaciones desde México muestra una tasa de participación cambiante. En los primeros años del ACE esta tasa bordeó 2%, a mediados de los años noventa mostró su máximo en 6%. En los años posteriores, la tasa ha ido decreciendo para retornar a niveles cercanos a 2%. En el año 2005 y como consecuencia, en parte, de nuevos acuerdos comerciales vigentes (incluido el TLC con EU), México ha perdido importancia relativa entre los principales abastecedores de productos, ubicándose en el octavo lugar del mundo y segundo de América Latina, después de Brasil. La evolución de los montos importados desde México también es desigual. Desde 1998, las importaciones han mostrado tasas de crecimiento anuales bajas o negativas, lo anterior se refleja en el decrecimiento anual promedio de 5.1% entre los años 1998 y 2005.

Las menores importaciones observadas en el año 1998 (-21.0%) se debieron a las reducciones en las compras a partir del segundo semestre, lo cual coincidió con la aplicación de un fuerte ajuste monetario por parte del Banco Central chileno que buscaba disminuir las compras en el exterior para así reducir el déficit en cuenta corriente. En 1999 (-31,9%), la disminución se debió principalmente a factores recesivos, es decir, a una menor demanda interna por importaciones, no sólo desde México, sino también de todo el mundo. En el año 2000 se observó una pequeña recuperación (6.4%) como consecuencia de la recuperación económica global, que no fue sostenible en el tiempo, ya que en los dos años siguientes se mantuvo la tendencia decreciente. (-13.5% en 2001, -10.9% en 2002 y 1.1% en 2003). En el año 2004, el incremento en las importaciones (29.3%) responde al incremento total observado en las internaciones desde el resto del mundo (27.1%), manteniendo su baja tasa de participación. En 1998, 2,037 empresas importaban una variedad de 1,902 productos. En el año 2005, el número de empresas importadoras cayó a 1,591 y la variedad de productos disminuyó a 1,862.

Las inversiones en Chile y México

Inversión mexicana en Chile: según la información que posee el Comité de Inversión Extranjera en Chile, entre los años 1994 y 2004, la inversión mexicana directa materializada alcanzó los 290.5 millones de dólares, lo que representa una pequeña parte (0.6%) de la inversión extranjera total materializada en el periodo. A pesar de que los principales capitales extranjeros en Chile no provienen de México, el TLC incentivó el flujo de capitales aztecas. Entre los años 1994 y 1998, previo a la entrada en vigencia del TLC, la inversión materializada acumuló sólo 41.8 millones de dólares, mientras que la inversión post TLC alcanza los 248.6 millones de dólares, lo que significó un importante incremento (34.5%).

Inversión chilena en México: la inversión chilena detectada en México, entre 1991 y 2005, acumuló cerca de 270 millones de dólares. El monto invertido por chilenos en México se puede analizar diferenciando periodos previos y posteriores al TLC. En el primer periodo las inversiones alcanzaron 86 millones de dólares, en el segundo la

inversión más que se duplica, alcanzando los 183 millones de dólares. Las inversiones en México se distribuyen, principalmente, en los sectores de la AFP, seguros y servicios financieros, comercio, comunicaciones, energía, imprenta, industria e informática. Según la información proveniente de la Secretaría de Economía de México, la inversión chilena hasta septiembre del año 2004, alcanzó 1.8 millones de dólares. Este resultado muestra una acumulación de la inversión chilena de 127.7 millones de dólares, entre los años 1994 y 2004. Al igual que México en Chile, la inversión chilena representa una pequeña parte (0.1%) de la inversión extranjera directa acumulada, participación que ha permanecido constante en los últimos 10 años. Para el año 2006 cerro con 40% más de inversión respecto al año inmediato anterior.

Fuerte proyección, un futuro que promete

Desde enero de 2006, los presidentes de ambos países firmaron el Acuerdo de Asociación Estratégica México-Chile, único en su género entre dos democracias a nivel hemisférico. Tiene por objeto fundamental promover una asociación global integral que institucionaliza la concertación política, las relaciones económicas y comerciales, así como la cooperación bilateral. El Acuerdo constituye una herramienta de política exterior que reforzará sinergias entre los dos países, permitiendo una mayor complementación en políticas regionales y multilaterales; además contribuirá a ampliar el comercio con otros socios con los cuales ambos países han suscrito acuerdos comerciales. Asimismo, abre un importante espacio de cooperación y contacto con la sociedad civil de ambos países, al crear un foro con este propósito específico. Una vez que los poderes legislativos de ambos países concluyeron los procesos de ratificación correspondientes, el 20 de diciembre de 2006 entró en vigor el Acuerdo de Asociación Estratégica entre ambos países, suscrito el 26 de enero del mismo año. Para supervisar la aplicación del Acuerdo, se establece un Consejo de Asociación que examinará las cuestiones importantes que surjan en el marco de este Acuerdo y cualquier otra materia bilateral o multilateral de interés común.

De igual manera, deberán integrarse los tres órganos ejecutivos del Acuerdo, formados por las comisiones de Asuntos Políticos, de Cooperación y la de Libre Comercio. Adicionalmente, el Acuerdo creará un Foro de la Sociedad Civil, orientado a promover la participación de empresarios, académicos, representantes de organizaciones sindicales y de otras organizaciones no gubernamentales de ambos países, en el diálogo México-Chile.

Asimismo, el Acuerdo crea un fondo para financiar acciones conjuntas por un monto anual, por cada país, de un millón de dólares, el cual permitirá estimular la cooperación conjunta en investigación, desarrollo e innovación tecnológica, así como mecanismos de cooperación conjunta hacia terceros países.

En el marco de la visita de Estado de la presidenta Michelle Bachelet a México durante marzo de 2007, se llevó a cabo la instalación del Consejo del Acuerdo de Asociación Estratégica; se suscribió la minuta de conclusión de las negociaciones en materia de compras del sector público, uno de los temas pendientes del Tratado de

Libre Comercio, por lo que ahora los proveedores de ambos países cuentan con un marco de certidumbre, transparencia y eficacia para acceder recíprocamente a este segmento del mercado, lo cual se traducirá en un beneficio para los contribuyentes de ambas naciones, habrá más alternativas para los gobiernos y proveedores de ambos países. También se acordó iniciar cuanto antes y concluir, de ser posible este año, las negociaciones del capítulo de servicios financieros del Tratado de Libre Comercio para fortalecer aún más las relaciones económicas bilaterales. Además se acordó el establecimiento de acciones o programas de cooperación forestal, de protección y conservación de la flora y fauna. Ambos países refrendaron su compromiso con el desarrollo sustentable. También se adoptó el compromiso de establecer una Comisión Binacional con el objetivo de organizar un programa de actividades culturales conjuntas con motivo de la próxima celebración del bicentenario de las independencias de México y de Chile.

México es un socio comercial de primer nivel para Chile. En los dos últimos años, fue el segundo destino de las exportaciones chilenas en América Latina y el octavo a nivel mundial. Entre Chile y México existe una verdadera zona de libre comercio: la desgravación arancelaria se inició en 1992 y actualmente 99.7% de los envíos está totalmente liberado.

El comercio con México es el que ha tenido la mayor tasa de crecimiento desde inicio de los años noventa: entre 1992 cuando entró en vigor el ACE 17 y 2005, el comercio bilateral creció más de 20 veces, superando los 2,300 millones de dólares. El TLC bilateral fue, por muchos años, el mejor evaluado, tanto por el sector privado como por el gobierno, ya que no sólo ha creado comercio, sino también una institucionalidad para ir resolviendo los conflictos. El comercio entre ambos países es muy diversificado. En las exportaciones predominan los envíos de productos no tradicionales, con valor agregado, y en las importaciones destacan los bienes intermedios y de capital.

La situación ha cambiado muy favorablemente en los últimos años: entre 1990 y 2006, el intercambio comercial creció anualmente a una tasa promedio de 21%; las inversiones, servicios y comunicaciones se dinamizaron, al igual que los intercambios culturales y turísticos. México se ha convertido en uno de los socios más importantes y dinámicos de Chile. Ese desempeño comercial propició la negociación para ampliar y profundizar la cobertura del ACE suscrito en 1992, ya que éste sólo consideraba la liberalización del comercio de bienes. En materia de inversión, mientras que México ha colocado en la nación andina capitales por mil 500 millones de dólares, la inversión chilena en México suma 270 millones de dólares.

Tras encabezar en marzo de 2007, junto a su par mexicano, Felipe Calderón, la firma del Acta de Instalación del Consejo de Asociación entre ambos países, la mandataria valoró el crecimiento sostenido que registra el intercambio comercial bilateral y aseveró que “nosotros vislumbramos que hay grandes oportunidades para los empresarios de las dos naciones”. Durante la ceremonia, realizada en la residencia oficial de Los Pinos, los mandatarios suscribieron una declaración conjunta en la que valoran el “excelente estado de la relación bilateral y acordamos impulsar la consolidación de

la Asociación Estratégica, intensificando el diálogo y la concertación política, las relaciones económicas y comerciales”. Es sin duda un buen ejemplo de cooperación.

Las autoridades de ambos países han señalado que en el área de inversiones hay mucho espacio para avanzar y nichos por ocupar, por lo cual resulta necesario un mayor conocimiento mutuo de los actores, de las economías y las perspectivas de negocios.

Bibliografía

www.prochile.cl.

www.elmercurio.com.

www.economia.gob.mx.

www.sice.oas.org.

www.agci.cl.

www.gobiernodechile.cl.

www.eleconomista.com.mx.

Perspectivas de los *commodities* agrícolas en América Latina y la crisis alimentaria

J. RAÚL VELARDE HERNÁNDEZ¹

Resumen

La situación prevaleciente en América Latina en cuanto a la producción de bienes primarios, nos sitúa en condiciones ventajosas ante la demanda internacional de productos reconocidos como “*commodities*”, entre los cuales los alimentarios son los de mayor demanda. Si los países latinoamericanos aprovecháramos esta coyuntura internacional, que parece permanecerá durante varios años, se volvería una ventaja competitiva ante el mercado internacional, lo que se puede convertir en un detonador de crecimiento económico para nuestras economías y, bien distribuido, de mayor beneficio para una gran capa social de los grupos que tradicionalmente han producido esta clase de bienes y que habían quedado rezagados económicamente.

Introducción

América Latina es entendida en términos de economía como una industria agrícola de potenciales en recursos minerales, del campo y la pesca. Sectores que tradicional y económicamente son vistos como elementos de subdesarrollo, así como razón y causa de la pobreza de nuestra región. Es decir, producimos suficiente comida pero nuestros pueblos tienen hambre. Así mismo, nuestra región se ha visto fuertemente criticada y difícilmente apoyada en temas de integración, sin encontrar en todas las diferencias motivos reales de unión al margen de los problemas sociales económicos. Y es que es precisamente con base en las diferencias y las características propias de la región como se deben escribir las historias de desarrollo e integración conjuntas

1. Estudiante de tercer semestre de la Maestría de Relaciones Económicas internacionales, CUCEA, Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: raul_velarde@hotmail.com.

Los panoramas actuales de la producción, los cambios en los hábitos de consumo del grupo conocido como BRIC (Brasil, Rusia, India, China) que pugnan ahora por mejores condiciones de vida, nuevas formas de alimentación, y la producción mundial de alimentos nos sitúan más que nunca en un panorama de crisis alimentaria, recién reconocida por la FAO como tal, que demanda de acciones concretas en términos de producción.

El problema en América Latina es, primero, establecer un frente común de países productores de *commodities* agrícolas que de alguna manera pueda hacer frente a las nuevas exigencias del mercado, por un lado, y por el otro, presentar al mundo alternativas de producción en un solo bloque —tipo OPEP, aunque cuidando no crear un cartel que pudiera caer en el control de precios, y hacia dentro de las economías mismas bajo las perspectivas de políticas redistributivas de la producción creciente en oferta y demanda de los *commodities* agrícolas que generarán ganancias que serán divididas, esperemos, de manera congruente.

Este trabajo pretende conjuntar el panorama internacional de los *commodities* agrícolas en América Latina bajo el precepto de la integración de la producción como frente común y las perspectivas del mundo hacia este respecto.

Los *commodities* en América Latina

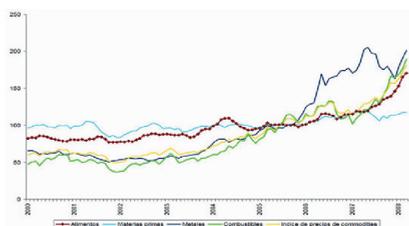
Por *commodity* entenderemos básicamente aquellas mercancías o productos destinados al uso comercial, generalmente de manera genérica, básica y sin mayor diferenciación entre sus variedades. El significado tradicional de *commodities* se relaciona con materia prima o a granel, sin ninguna distinción específica. Se trata de productos cuyo valor viene dado por el derecho del propietario a comerciar con ellos, no por el derecho a usarlos. Un ejemplo de *commodity* es el trigo ya que, basándose en una calidad mínima estándar, no se hace diferencia entre el trigo producido en una granja o en otra. Ejemplo: los *commodities* que exporta Chile es el cobre, los que exporta Argentina es la carne vacuna. Otra versión de la definición los menciona como productos de fabricación, disponibilidad y demanda mundial, que poseen un rango de precios internacional y no requieren gran tecnología para su fabricación y procesamiento.

Los productos *commodities* no se diferencian por la marca, esto sucede porque la mayoría de las veces los productos no generan un valor adicional al cliente, es decir, no tienen un valor agregado y provienen de industrias de difícil diferenciación. Ocurre generalmente porque las empresas no tienen una visión clara, y no pueden anticiparse con la suficiente exactitud a las tendencias del mercado. En América Latina, la importancia de los *commodities* radica en que sus modificaciones toman sentido desde las balanzas comerciales, el crecimiento —o decrecimiento— del PIB sectorial, la seguridad alimentaria, el desarrollo de la agroindustria, los servicios de comercialización, etc. Su función está ligada al alimento humano directo, o la producción de bienes procesados y derivados, que estará en función de un país u otro. La producción de *commodities* se realiza en toda América Latina y el Caribe pero bajo distintas condiciones, que determinan las capacidades de producción de cada país. Al 2005 América

latina concentraba 719'892,000 hectáreas de tierra cultivable,² de las cuales en orden de importancia la mayor concentración está en Brasil, Argentina y México.

Los especialistas estiman que la oferta y la demanda de los *commodities* agropecuarios tales como el maíz, la soja y la palma están en cierto equilibrio, sin grandes excedentes, lo que significa que son altamente vulnerables a cualquier imprevisto en la producción o incrementos no proyectados de la demanda. La demanda de etanol y de biocombustibles está en plena alza con incrementos en su producción mundial, lo que produce más necesidad de maíz y de aceite de palma, principales materias primas de los combustibles ecológicos.

Gráfica 1.
Índice de precios mundiales de commodities. Base = 1000



Fuente: FAO.

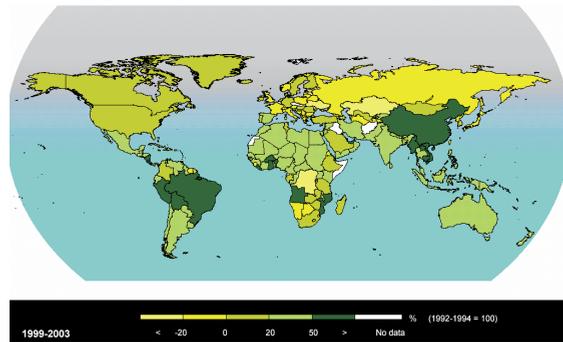
En esta gráfica vemos una rápida apreciación del índice de precios de *commodities*, siendo los más bajos materias primas y dentro del promedio alimentos, sólo superado por combustibles (y una apreciable subida de precios de los metales) que explican cómo a escala mundial la reapreciación de los precios de los *commodities* es ya una tendencia. Esto ha ocasionado que el mercado de *commodities* en general se despunte incluso como una forma de inversión y especulación en general. El caso de los metales se ha convertido en una nueva bolsa de valores de bajo riesgo donde las empresas e inversionistas juegan papeles importantes del manejo de los *stocks* internacionales (entre ellos China, como gran especulador) permitiendo a los mismos fungir como una forma de inversión.

El incremento de los precios internacionales de los alimentos (*commodities* agrícolas) está de la mano con una escalada inflacionaria y en consecuencia un costo de vida más alto, aunque el mismo Fondo Monetario Internacional (FMI) identifica que el mayor problema se encuentra en el incremento de los combustibles versus inflación, más que en los *commodities* mismos. Consideremos entonces que algo tan primordial como la seguridad alimentaria del mundo ha entrado al juego de la bolsa de valores. En un estricto juego de oferta y demanda, esto debería favorecer a los productores agrícolas y elevar la estructura del subdesarrollo. Desafortunadamente lo que falla

2. *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 2007*. División de Estudios y Proyectos Económicos, CEPAL.

aquí es el escaso avance tecnológico en la eficientización del campo, y un sistema inadecuado de la posesión de la tierra que no permite que la gente más pobre de los campos vea algo de la derrama económica en sus manos. Así mismo, debe considerarse el sistema proteccionista del mercado, y entender desde qué perspectiva debe ahora abordarse. Quizá sea el momento adecuado de reevaluar el proteccionismo agrícola de los países desarrollados y utilizarlo como un arma, no de desarrollo sino de negociación esta escaldada de precios para desviar la atención del proteccionismo y subsidios en el primer mundo a la agricultura y traerlos al libre mercado.

Figura 1. Crecimiento de la producción agrícola per cápita en el mundo



Fuente: FAO.

La gráfica anterior nos muestra un importante incremento en la zona del norte del área de Sudamérica, y una clara tendencia al crecimiento en la producción agrícola de América Latina como una forma definida de la vocación agrícola de la región misma, y desde una perspectiva de política geo-económica, una condena en la producción de bienes de escaso valor agregado. Podemos ver que las tendencias de desarrollo tienden a tipificar, más que un incremento, un decrecimiento agrícola. De esta gráfica podemos, entonces, estimar cierta vocación agrícola de la región mencionada que presenta balances positivos. En perspectiva, a escala mundial, China alcanza 18% del total de productos agrícolas, quizá como el mayor productor junto a la India, pero debemos reconocer que China representa un mayor porcentaje de la población mundial. Por otro lado, América como bloque representa en producción 25% del total mundial. Bajo la perspectiva de los mercados internacionales, la importancia de los *commodities* en América Latina se antoja no sólo deseable para el desarrollo, sino obligatoria para el crecimiento económico de las economías latinoamericanas de base agrícola, y de su fuerte compromiso hacia ese sector económico de bajo valor agregado y, en consecuencia, de alta marginación al desarrollo.

Tabla 1. Exportaciones de América Latina. Enero a septiembre de 2003, por tipo de producto

País	% de tipo de producto			
	Commodities	Petróleo	Metales	Agricultura
América Latina	33.3	13.4	6.9	13.0
Argentina	49.8	14.5	0.0	35.3
Brasil	44.7	0.0	11.2	33.5
México	14.6	11.4	0.0	2.9
Chile	49.6	0.0	39.9	9.3
Colombia	47.5	27.2	14.4	5.9
Ecuador	41.4	41.4	0.0	0.0
Perú	71.0	7.8	50.0	13.2
Venezuela	76.7	76.7	0.0	0.0

Fuente: JP Morgan.

Si analizamos el porcentaje de la gráfica arriba mencionada, a pesar de tener una fuerte dependencia en la exportación del petróleo, se nota la clara tendencia a la producción de los *commodities* mismos.

Demanda de commodities

La demanda de *commodities* seguirá en ascenso, motivada por el crecimiento de las economías de los países asiáticos, y esto se reflejará en su forma de vida. Con los niveles actuales de población en el mundo, la demanda no podrá ser satisfecha. Las alzas mundiales de petróleos y a las opciones de los biocombustibles de base agrícola hablan ya de que la escasez en términos de alimentos es algo que viene a escala mundial.

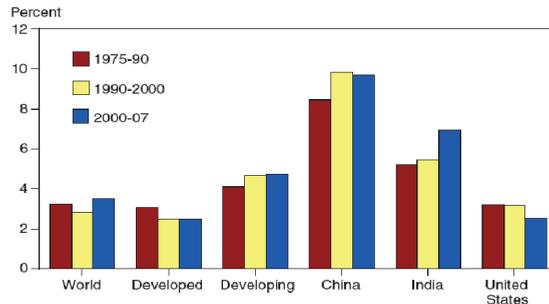
Este proceso de oferta y demanda le pone a los granos y alimentos nuevos precios. América Latina entonces, como productor y bajo la opción de mejores precios, es una oportunidad importante. La afirmación anterior pertenece a Sebastián Gavaldá, responsable de los Grupos de Comercialización de granos de Asociación de Agropecuarios Argentinos (AACREA).

Actualmente sólo 538 millones de habitantes de China viven en ciudades, pero en 2020 se llegará a 970 millones. Ese crecimiento de la población urbana incrementará la demanda de proteínas, que se producen con granos y subproductos que exporta, por ejemplo, Argentina —asegura Gavaldá— pero también así lo hace en su generalidad América Latina. La India, por su parte, posee 17% de la población mundial y será el país más poblado en 2035 por su alta tasa de fertilidad (3.1 niños por mujer). La gran población genera 18 millones de nuevos habitantes por año. Como menciona AACREA:³

3. Base de datos y noticias de la Asociación de Agropecuarios Argentinos.

“del total de 1,110 millones de habitantes, 400 millones están en absoluta pobreza, 600 millones carecen de condiciones sanitarias adecuadas y 300 millones son analfabetos”. El enriquecimiento de estas economías puede apreciarse en la siguiente tabla, que complementa los comentarios antes mencionados en relación al crecimiento de las economías, que crecen con sus hábitos de consumo.

Gráfica 2. Tasas de crecimiento del promedio de PIB real



Fuente: IQOM Inteligencia Comercial.

Desde esta perspectiva, el mundo está creciendo más en el periodo 2000-2007 y son precisamente estos países los que están desarrollándose, nuevas economías que están saliendo de la pobreza y requieren de nuevas y mejores expectativas alimentarias, es decir, trabajar para comer, pero comer mejor.

Con respecto a la demanda de granos con fines energéticos, el escenario es alentador para el productor más no para el consumidor, porque hay un aumento de las necesidades del mundo a causa de las exigencias del medio ambiente. Juegan a favor de los productores cuestiones estratégicas, como el interés de Estados Unidos en no depender de países inestables como Venezuela e Irán, que por motivos políticos representarían un riesgo para su seguridad. En el contexto descrito, Sudamérica tiene gran oportunidad para sus productores porque cuenta con áreas para incorporar al cultivo las especies que el mercado demanda, como una perspectiva de generación de riqueza y desarrollo de la región en términos de bioenergéticas, pero con especial atención a la producción de alimentos a la par de biocombustibles, siempre y cuando estos últimos sean en términos de productos de no alto consumo humano.

Esta parte es la que llama la atención, por el poder de concentración de los productores latinoamericanos como bloque. Podemos unir fuerzas de producción para, de alguna manera, proteger los mercados de consumo; esto habla de crecimiento y desarrollo. No se trata de crear oligopolios latinoamericanos, pero sí entender que el poder de la “comida” en manos de los latinos puede representar una fuerte ventaja competitiva en términos de mercados internacionales. La comida es ya un *commodity* internacional, un valor no sólo alimentario y energético sino también de fuerte presión política y económica. Se antoja pensar por primera vez que aquello que desde

la perspectiva del desarrollo podría ser visto como una desventaja —producción de productos primarios—, puede ahora representar una ventaja competitiva y, de alguna manera, sensibilidad en términos de control de la seguridad alimentaria a escala mundial.

Se requiere, entonces, de voluntades políticas y acuerdos interregionales y no sólo bilaterales de complementación y cooperación que permitan al bloque comercial latinoamericano unificar su voz y proponer, con base en las realidades mundiales y las necesidades de desarrollo alimentario. El campo comienza a ser factor decisivo comercial, y puede dar dinero; debemos explotar la unión vía *commodities* agrícolas como factor que allegará recursos, y a la vez, asegurar mecanismos redistributivos de los ingresos productos de los mismos.

Bajo todo este preámbulo de crisis de alimentos, incrementos de precios, países en vías de desarrollo con gente que come mejor, y cambios climáticos que están afectando la producción en otras partes del mundo, los gobiernos de Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Chile y Bolivia preparan un documento con la estrategia de la región para enfrentar la crisis alimentaria mundial. Con la idea de conjuntar voluntades de fomento a políticas públicas y de producción con énfasis en los pequeños productores. Y a la agricultura familiar, en la perspectiva de aumentar la oferta y de incluir socialmente a sectores postergados, considerando que estas áreas son de las más olvidadas. Además del fomento a la producción, estos países fortalecerán la investigación e innovación tecnológica en el sector agroalimentario y se dedicarán a “mejorar y transparentar los sistemas de información” dirigidos a los productores.

Respecto a la crisis global de alimentos y el aumento de los precios internacionales, los ministros sudamericanos coincidieron en señalar que favorecerán “las negociaciones para la conclusión de la Ronda de Doha (de la Organización Mundial de Comercio), con resultados positivos en términos de reducción del proteccionismo y subsidios que distorsionan el comercio agrícola internacional”. En la óptica de los gobiernos de estos países “la situación actual de la demanda mundial se encuentra influenciada por el aumento del consumo de carnes, de cereales y oleaginosos; y la demanda de productos agrícolas como materia prima para generación de biocombustibles”, como el etanol de maíz y biodiesel de colza, entre otros. Coinciden en que “a pesar de la situación coyuntural y estructural que se está observando, no se percibe un desabastecimiento generalizado de alimentos”. Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Paraguay y Uruguay producen alimentos que contribuyen a sostener la oferta mundial y sus aportes permiten reducir el desbalance entre producción y consumo acumulado, de los principales granos. Según la FAO y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), los precios de bienes agrícolas caerán de sus actuales niveles récord, pero seguirán en un nivel alto.

Dentro de este renglón se debe hacer un paréntesis para mencionar a la Política Agraria Común (PAC) de la Unión Europea. Bajo el concepto de la crisis alimentaria, será prioritario —y elemento de presión de parte de los países en vías de desarrollo— pues, por un lado, el incremento de los precios en el mercado y el desabasto como situación misma de mercado, ponen en manifiesto la necesidad de una política

agraria que regule las externalidades negativas del mercado, lo que hablaría de una mayor necesidad en materia de regulación-Estado; pero por otro, el incremento de los precios habla de que al haber dinero, los subsidios productos de la PAC no son necesarios.

Sea como fuere, ya sea porque suben de precio y se necesita presupuesto para aumentar la producción eficiente, o se está en crisis para subvencionar a los productores, siempre existe el pretexto de que el Estado debe intervenir vía subvenciones. La realidad es que la PAC volverá a generar polémica, así como su chequeo médico para recortar los subsidios, con el Reino Unido en contra y Francia a favor.

Los commodities y la crisis alimentaria

Hay una crisis de alimentos. Se escucha y se lee en todos lados. Está por doquier: televisión, radio, prensa, Internet. En marzo de 2008, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) y otros organismos internacionales comenzaron a hablar abiertamente de una crisis alimentaria mundial. Como ocurrió con muchas otras crisis de ese tipo, llegaron un poco tarde. Los precios de los alimentos, especialmente de los cereales, pero también de los lácteos y la carne, habían estado aumentando a lo largo de 2007, mucho más que los ingresos. La gente lo fue resolviendo con un cambio en sus hábitos alimenticios, que implicó reducir su cantidad de comida, y salió a las calles a exigirle al gobierno que adoptara medidas... y continúa haciéndolo. Las causas del problema están identificadas y más o menos entendidas. Sin embargo, la crisis alimentaria se extiende. Los precios siguen aumentando y ha surgido toda una clase de “nuevos pobres”. Los gobiernos se pelean por encontrar o manejar reservas de granos, y en caso de que surja otra situación adversa de magnitud, podría provocar una crisis mundial verdaderamente dramática.

En el caso particular de México, padecemos los dos típicos problemas de los países desarrollados; por un lado, los problemas de la crisis estadounidense y la desaceleración, y por otro, los altos precios del petróleo; a pesar de ser un importante productor, la escasa infraestructura limita la producción local, lo que aunado al sistema de subsidios, hace que el superávit logrado sirva de poco o de nada. Aunado a esto, tenemos el alto precio de los *commodities* en general, que a base de ser las materias primas representan en sí un problema para los países desarrollados, pero a su vez el motor de las economías emergentes y en vías de desarrollo. Si en el pasado, no sólo México, sino toda América Latina fue vista como el productor mundial de materia prima, al escasear ésta desde la perspectiva del mercado, ello podría significar un beneficio y un crecimiento sustentado para los países menos favorecidos en la regla oferta-demanda. Ya hemos comenzado a escuchar de extraños contratos de China con América Latina, en términos de proveeduría por 10 ó 20 años, lo que habla de escasez.

En México, los *commodities* pesan poco. El peso de la manufactura ha crecido en México, esto afecta el peso relativo del *commodity* en México. Es decir, el total de exportaciones por rubros de petróleo, metales y agricultura ha empequeñecido, lo que le quita peso al *commodity* como tal. En una nota publicada por el diario *Mural*, se

menciona que el peso de los *commodities* es diferente para México que para América Latina, donde por ejemplo, Brasil tiene 53% de su total de exportaciones ocupado por *commodities*. Para Argentina, Perú y Chile el número es mucho más alto, va de 60% al 77% incluso, mientras que en México el total de exportaciones de *commodities* (al margen del petróleo) es de 21%. Corroborando lo anterior con los datos del INEGI, el total de la mezcla de exportaciones mexicanas fue en el periodo enero-abril de 2008: bienes manufacturados 77.8%, productos petroleros 18.1%, bienes agropecuarios 3.5% y productos extractivos no petroleros 0.6%.

Esta tendencia en México muestra que, al menos en el primer cuatrimestre de 2008, la economía mexicana depende ya de productos de más alto valor agregado y, por consecuencia, de mayor integración de valor y producción de riqueza, con base en bienes de capital. Aun así no deja de ser importante y significativo el porcentaje de agrícolas y *commodities* dentro de las oferta-demanda mundial. México debe seguir viendo en éstos una expectativa de crecimiento, que precisa de correctas políticas de distribución y reducción de las brechas de desigualdad. La economía mexicana crece en términos de integración de valor, pero continúa con la capacidad instalada de la producción de alimentos, que, como hemos visto, será tema candente dentro de las perspectivas de consumo mundial. Por otro lado y sin perder de vista los temas del hambre, un aspecto negativo que tiene también el alza de precios en los *commodities* en su particular combinación con la especulación, es lo incierto de su futuro, no como bien de consumo sino como producto financiero.

A pesar de que el mercado dice que este incremento en los precios y la demanda de los mismos será sostenible, el tiempo en que la oferta reacciona a los cambios de la demanda se prevé demasiado lento. Por tanto, es necesario vigilar celosamente la especulación como mecanismo de inversión dentro del mercado de *commodities*, ya que representa un alto riesgo que podría comprometer la seguridad alimentaria del mundo.

Conclusiones

El mundo está cambiando, es un hecho. Las razones del subdesarrollo ven una luz dentro del panorama oscuro, producto de su propia naturaleza. América Latina es, por su condición tradicional, un importante productor de granos y un respetable proveedor de materias primas. Los nuevos países emergentes —principalmente China e India— atraviesan por incrementos en la demanda de alimentos, específicamente: de mejores alimentos. Esto, aunado al momento coyuntural mundial, dadas las condiciones climáticas, merma la producción de alimentos, por lo que éstos adquieren aún más valor, a pesar de la característica del producto mismo que, por naturaleza, contiene poco valor agregado. El alza de precios de estos productos vendrá, en diferentes formas, a enriquecer las economías de los países productores, al contar con mayores recursos financieros y, con ello, fortalecerse en términos económicos. Dichas economías deben tener especial cuidado con la aseveración de que el incremento de precios ayuda de manera directa a los países productores. Junto a la subida de los alimentos y

materias primas, se encarece la vida y por lo tanto vienen ciclos inflacionarios. Esto es especialmente riesgoso para estos mismos países, si entendemos que la producción de alimentos y su incremento en los ingresos no se traduce proporcionalmente en ingreso público, y nos llama a prestar especial atención a lo relacionado con la distribución —o redistribución— del nuevo ingreso, y a hacer un claro y honesto análisis donde se reconozca en manos de quién caen los ingresos del campo.

La realidad es que esta situación coyuntural dicta pautas directas de desarrollo. Se antoja pensar que, hoy más que nunca, se requiere crear círculos de cooperación y bloques económicos en materia alimenticia, que permitan hacer presencia y tener voz en los foros internacionales. Esto no pretende sugerir la creación de un cártel, ya que iría en contra de la tendencia liberal y lógicamente no sería aprobado por organizaciones como la OMC, pero sí crear un bloque consultivo y ejecutivo de acciones conjuntas en pro de los beneficios para las comunidades productoras de alimentos.

El mundo tiene hambre de eficiencia en los procesos. Los gobiernos latinoamericanos deben diseñar estructuras de redistribución del ingreso que permitan que éste fluya hacia las comunidades productoras; lo que sugiere necesidades de estudio de la tenencia de la tierra, por ejemplo. Esta nueva derrama económica debe también enfocarse a la creación de bienes de capital para el campo latinoamericano, que mejore los métodos de producción y eficiente los mismos. Al reconocer que los *commodities* son productos controlados por el precio de oferta y demanda mundial, efficientar los métodos de producción reducirá los costos de los mismos y generará mejores niveles de ganancias para los productores, lo que con la adecuada política redistributiva, se traducirá en bienestar para la población.

Las próximas guerras podrán verse en términos de comida, como hoy lo son por petróleo. Así entonces, las acciones concretas como bloque latinoamericano demostrarían nuestra responsabilidad y compromiso con el desarrollo humano sustentable; asimismo, serían una herramienta para las economías pobres. Este incremento en los precios de los *commodities* se antoja como una fuerte razón para continuar con las paralizadas negociaciones en materia de agricultura en la ronda de Doha, y pugnar por la apertura comercial en materia de agricultura de las potencias mundiales, bajo el argumento de que subsidios tan altos no son ya necesarios, y quizá plantear un rediseño del PAC de la UE, previo a los acuerdos de 2010. Este argumento puede ser la puerta de entrada a muchas negociaciones de índole agrícola, así como de la reactivación de las economías pobres y en vías de desarrollo con las grandes potencias. Para México, a pesar de que la dependencia de exportaciones sobre productos agrícolas ha disminuido y ahora dependemos más de los productos manufacturados, la oportunidad de construir mejoras y hacer eficiente el campo se presenta de manera oportuna y con perspectivas de claros beneficios económicos para los más pobres, a través de las adecuadas políticas de distribución del ingreso.

Finalmente, debemos reconocer que dentro de los problemas hay soluciones, y si bien estamos frente a una crisis de alimentos, América Latina cuenta con recursos para hacerle frente, recursos dados por la debilidad misma de sus mayores producciones. Es el momento de que, como bloque, la organización y la integración se den en

pro del beneficio común y que se unan voluntades políticas, de manera responsable, en beneficio del mundo entero. La creación de organizaciones de cooperación en la producción alimentos de América puede ser el puente al desarrollo para los pobres, la vía de las soluciones estructurales de las economías básicas, así como la respuesta a la crisis de alimentos por la que atraviesa el mundo entero.

Bibliografía

- Asociación de Agropecuarios Argentinos (AACREA). Base de datos y noticias de mayo de 2008. Disponible en: <http://www.aacrea.org.ar/>.
- AD Mundo. Disponible en: http://www.adnmundo.com/contenidos/comercio/ocde_america_latina_beneficios_commodities_infraestructura_china_estados_unidos_ce_300308.html. Fecha de consulta: mayo de 2008.****
- CEPAL. “Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 2007”. División de Estudios y Proyectos económicos, Crea, Noviembre de 2007. Tomado de http://www.engormix.com/la_demanda_commodities_agricolas_s_articulos_1827_AGR.htm - Recuperado Mayo de 2008
- Cadena Global de Noticias, El Mercosur y la Crisis Alimentaria, en <http://www.cadenaglobal.com/Noticias/default.asp?Not=177489>, Recuperado, Junio 08
- De León P, “Qué está detrás de los commodities”. tomado de: <http://ca-bi.com/blackbox/?p=573> recuperado en Mayo de 2008.
- Grain, para salir de la crisis alimentaría. En <http://www.biodiversidadla.org/content/view/full/41650> , Recuperado, Mayo de 2008
- INEGI, SECCIÓN DE COMENTARIOS, BALANZA COMERCIAL. <http://www.inegi.gob.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/balopbol.asp> Recuperado en junio de 2008.
- JP Morgan, “América Latina: la importancia de las “commodities” Enero 2005. Recuperado en <http://www.analitica.com/va/economia/opinion/4171308.asp> en Junio de 2008, Junio de 2008.
- MercoSurNoticias, revisión: http://www.mercosurnoticias.com/index.php?option=com_content&task=view&id=7307&Itemid=34
- Montoya A, “Commodities, una nueva arma para matar de hambre”. Recuperando de: <http://www.biodiversidadla.org/content/view/full/40438>. Mayo de 2008
- Mural, Pesan poco commodities en México, En :<http://www.reforma.com/negocios/articulo/442/882610/>, del 17 de Mayo de 2008. Recuperado Mayo – Junio de 2008.
- Zabludsky Jaime “La crisis Alimentaria.” en IQOM: www.iqom.com.mx, Recuperado en Mayo 2008

Contextos económicos

Recensión: Econometría.

Alonso Antón, Aurora, Javier Fernández Macho e Inmaculada Gallastegui Zulaica (2005, 1ª ed.) Madrid: Pearson Educación, xxv y 481 pp.

JOSÉ HÉCTOR CORTÉS FREGOSO¹

En los últimos tres años ha aparecido un “nutrido” número de textos dedicados a la enseñanza y el aprendizaje de la econometría, con diversos contenidos, diferentes autores y orientados hacia una amplia gama de grupos de interés, pero todos ellos a nivel de introducción a los principios econométricos.² Además, prácticamente todos ellos con el complemento de un disco compacto que contiene los datos necesarios para replicar los ejercicios del texto y plantear nuevos problemas. Las condiciones didácticas de tales obras las presentan, por lo menos, como referencias importantes en los programas de econometría de las facultades, escuelas y departamentos de economía de las universidades públicas del país.

La aportación bibliográfica de Alonso, Fernández y Gallastegui (AFG) entra por méritos propios en la categoría de las contribuciones recientes a la enseñanza y aprendizaje de la econometría. Una primera característica que llama poderosamente la atención es el esfuerzo de los autores por plantear la temática necesaria y suficiente para un primer curso de principios de econometría con base en el uso del álgebra matricial. A diferencia de los libros de texto de econometría avanzada disponibles en el mercado, esta obra aborda los contenidos básicos con énfasis en el manejo del cálculo matricial. No siguen el uso corriente de ubicar en apéndices de capítulos o anexos de textos las operaciones básicas del álgebra, con el propósito de que el estudiante inte-

-
1. *Doctor en Economía. Profesor e investigador de tiempo completo de los Departamentos de Economía y Métodos Cuantitativos del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUCEA). Universidad de Guadalajara. Marzo de 2008. Correo electrónico: cortesfregoso@hotmail.com.
 2. Por orden de antigüedad, el primero que podemos mencionar es la obra aquí reseñada. Posteriormente, se da a conocer el texto, en su tercera edición, de Gujarati, Damodar N. (2006) *Principios de econometría*. Madrid: McGraw-Hill Interamericana de España. Le siguen dos libros de texto publicados por Loría Díaz de Guzmán, Eduardo Gilberto (2007, 1ª ed.) *Econometría con aplicaciones*. México: Pearson Educación; y por Núñez Zúñiga, Rafael (2007, 1ª ed.) *Introducción a la econometría. Enfoques tradicional y contemporáneos*. México: Editorial Trillas. Las tres obras citadas contienen estructuras y contenidos que vale la pena reseñar, ya que plantean una gran diversidad de temas especializados.

resado, o el profesor que así lo determine, disponga del material, aunque también el apéndice A se refiere a “Rudimentos del álgebra de sumatorias y matricial”.

A lo largo de los once capítulos que forman el contenido fuerte de la obra de AFG, el empleo del álgebra matricial se convierte en el elemento matemático por excelencia para el desarrollo y derivación de los principales resultados de la ciencia econométrica. Para el caso de aquellos programas de licenciatura enfocados a la formación de economistas profesionales, cuyos antecedentes matemáticos incluyan los fundamentos de las operaciones matriciales, se sugiere este texto para ser adoptado como obra básica en un primer curso de principios de econometría.

Una característica de suma utilidad didáctica que este texto posee se refiere al proceso de toma de decisiones, con base en el contexto del instrumental econométrico, que se da en el interior de una empresa editorial. Con base en el diálogo entre padre e hijo, entre el dueño del negocio y el posible sucesor, los autores van, capítulo tras capítulo, presentando cada uno de los elementos componentes de la teoría y aplicación econométricas como apoyo a procesos decisorios. Un resumen que incluye todos los factores que comprende el caso se presenta al final en el apéndice B: “Historia de la editorial”, el cual conjuga muy didácticamente todos los aspectos del caso que le facilitan al discente visualizar la relación entre la teoría y la práctica de la ciencia econométrica.

Los contenidos temáticos del texto de econometría están distribuidos en once capítulos. Generalmente, en el contexto de la facultad, escuela o departamento de economía de la universidad mexicana se dispone, en promedio, de dos periodos semestrales para la formación econométrica del licenciado en economía en ciernes. En el caso específico del Departamento de Economía de la Universidad de Guadalajara el diseño curricular contiene dos cursos semestrales, Econometría I y Econometría II, de 80 horas por periodo cada curso. Se espera que con 160 horas disponibles se cubran los temas econométricos más importantes para que el discente pueda aplicarlos en trabajos de investigación semestrales, en el diseño y elaboración de su trabajo de titulación y en trabajos específicos que requiera en el ejercicio profesional.

Los once apartados que integran *Econometría* de AFG se adecuan de manera muy conveniente a la temática que corresponde al curso de Econometría I. Si bien es cierto que se incluyen temas que generalmente no se consideran en los cursos de introducción a la econometría, también se acepta que el desarrollo y avance de la teoría econométrica ha propiciado contenidos programáticos más amplios y profundos. De igual forma, el desarrollo impresionante de la paquetería informática en el ámbito de la econometría ha coadyuvado también a una ampliación de lo que se enseña y aprende de la ciencia econométrica. Por lo tanto, algunos temas que tradicionalmente se han enseñando en el curso de Econometría II, con base en textos de econometría arraigados en el mercado —como D. N. Gujarati—, AFG los consideran en algunos de los once capítulos. Es el caso de los modelos uniecuacionales dinámicos, entre otros.

El primer capítulo de *Econometría* está dedicado a una discusión amplia del método econométrico, no de la forma en que la realizan algunos autores de textos de econometría, sino dándole más importancia al diseño de modelos econométricos, a

partir de la consideración de la teoría económica. A diferencia del énfasis que pone, por ejemplo, D. N. Gujarati en la parte referida a la elaboración del modelo matemático como paso importante previo a la construcción del modelo econométrico, AFG le dan mayor importancia a este último. Así, las etapas de especificación, estimación, verificación y predicción o pronóstico reciben atención adecuada como esencia operativa del modelo econométrico. Un capítulo, en resumidas cuentas, que vale la pena que el discente asimile integralmente para una mejor sensibilización de la naturaleza econométrica.

Como es costumbre, el capítulo dos tiene como fin el desarrollo de los principios teóricos y aplicados del modelo uniecuacional de regresión simple. Se parte de una primera aproximación a la relación entre dos variables, se hace referencia al análisis de correlación y se insiste en las propiedades de los estimadores minimocuadráticos: insesgadez, consistencia y eficiencia, así como en la interpretación de resultados y las transformaciones lineales. Como característica didáctica general, éste y todos los capítulos restantes, incluido el primero, son coronados con un resumen útil para que el estudiante asimile mejor lo tratado en el texto.

El modelo de regresión lineal general (MRLG) AFG lo desarrollan en los capítulos tres, cuatro y cinco. En cada uno de estos capítulos se aborda un par de propiedades del MRLG. Así, se tratan en el capítulo tres los importantes temas de especificación y estimación; en el cuarto capítulo se profundiza en las restricciones y contrastes y, finalmente, en el capítulo cinco se utiliza al diagnóstico y la utilización del modelo. Estos tres capítulos constituyen el meollo de la teoría econométrica tradicional de manera ampliada. Para el licenciado en economía en ciernes es de fundamental importancia que las temáticas de especificación, estimación, restricciones, contrastes, diagnóstico y utilización del modelo, en la visión del método econométrico, queden muy bien asimiladas para poder entender los temas posteriores y desarrollar la habilidad de interpretar resultados de modo apropiado. En todos estos temas, AFG incluyen apéndices que ayudan a aclarar y profundizar ciertos aspectos propios del MRLG.

Aunque a estas alturas de *Econometría* todavía no se adentran en las implicaciones que tiene el incumplimiento de los supuestos que subyacen al MRLG, en el capítulo sexto AFG se explayan aún más en el problema de los errores de especificación del modelo. Es en esta parte del texto donde ofrecen al discente de econometría una muy bien tratada problemática sobre la mala especificación de variables (relevantes e irrelevantes) y, sobre todo, sobre el problema de la multicolinealidad, tanto la perfecta como la imperfecta, así como las consecuencias que trae aparejada su presencia en relación con los diseños de pronósticos.

Una vez cubierta la parte "clásica" del proceso de enseñanza-aprendizaje de la econometría, AFG introducen, en el capítulo 7, las variables cualitativas independientes y las variables ficticias. El estudiante de econometría se ve inmerso en la temática del análisis del cambio estructural con base en las diferentes interpretaciones que genera el uso de variables ficticias en los modelos uniecuacionales múltiples, ya sea en relación con modelos de análisis de covarianza como de análisis de varianza. Todo queda perfectamente aclarado, de forma que el discente está totalmente prevenido

para no caer en la trampa de las variables ficticias. En este sentido, los autores de *Econometría* procuran que al licenciado en economía en ciernes le sea casi natural la manera en que puede diseñar un modelo econométrico con variables ficticias interactivas. Además, el empleo y la aplicación de las variables ficticias para captar los efectos estacionales constituyen una parte importante de los apéndices del capítulo 7, junto con la alternativa de Chow para estudiar los cambios estructurales.

Para muchos docentes universitarios de econometría se antoja deseable tratar el tema del incumplimiento de la eficiencia de los estimadores minimocuadráticos (homoscedasticidad) así como el de la independencia de los residuos (no correlación serial) inmediatamente después de la problemática de la multicolinealidad. AFG dedican páginas a las cuestiones de la heteroscedasticidad y autocorrelación en los capítulos 9 y 10, una vez que destinan todo el capítulo 8 a la discusión de los métodos alternativos de estimación. En este sentido, una vez que tratan el tema sobre las propiedades asintóticas de los estimadores MCO, desarrollan los métodos de estimación de los mínimos cuadrados generalizados (MCG), los mínimos cuadrados generalizados factibles (MCGF), el método de la máxima verosimilitud (MVS), los mínimos cuadrados no lineales (MCNL) y el método generalizado de momentos (MGM), sin dejar de lado una sección sobre las cuestiones relacionadas con las variables instrumentales (VI).

Después de despejar dudas sobre la conceptualización del incumplimiento homoscedástico, AFG definen y aclaran el significado de heteroscedasticidad, así como sus consecuencias en relación con las estimaciones paramétricas realizadas. Como es típico de cualquier texto intermedio de econometría, los autores llevan a cabo una exposición sencilla de los diferentes caminos disponibles para identificar la presencia de la inconstancia de la varianza. Así, salen a relucir los contrastes de Goldfeld y Quandt y el de Breusch y Pagan, llamando la atención la ausencia de la prueba de White, presente en paquetes informáticos como el Eviews. La solución se plantea en términos de los estimadores MCG, MCGF o el estimador robusto de $Var(\beta MCO)$. Los autores rematan el tema de la heteroscedasticidad con una introducción a los sistemas de ecuaciones aparentemente no relacionadas (modelos SURE).

El penúltimo capítulo, el décimo, se dedica exclusivamente al problema del incumplimiento de la ausencia de correlación serial. Se explican las causas y las estructuras de la autocorrelación, así como las propiedades de los estimadores MCO bajo la influencia de la correlación serial. Para los contrastes de la autocorrelación, AFG exponen tanto el estadístico clásico del Durbin-Watson como el de Breusch y Godfrey. De la misma forma que para el caso de la heteroscedasticidad, aquí los autores discuten los estimadores MCG y MCGF en el contexto de la autocorrelación. En los tres apéndices del capítulo 10, AFG dan a conocer los elementos de los modelos basados en la metodología de Box-Jenkins, los modelos ARIMA (p, d, q) , así como los de heteroscedasticidad condicional autorregresiva (ARCH) de orden uno ARCH(1). Introducen, asimismo, al discente al operador de rezagos.

Finalmente, el último capítulo está dedicado a dos temas que no es frecuente encontrar en los programas introductorios de econometría en nuestras universidades. Dichos temas son los regresores estocásticos y los modelos dinámicos. Los errores

en las variables, la variable endógena rezagada y un contraste o prueba general de endogeneidad forman parte del tema de regresores estocásticos. En lo relativo a los modelos dinámicos, se cubren los modelos con rezagos distribuidos y se plantea un modelo general.³

Considerando que quizá el discente carezca de algunos antecedentes en álgebra matricial, de los cinco apéndices del texto, el A se dedica a una exposición sintética de las principales operaciones del álgebra matricial. Útil repaso del tema matricial, sobre todo si se considera el uso intensivo de tal instrumento en el desarrollo de los temas tratados anteriormente. Se presenta, además, en el apéndice B la historia completa del caso que se maneja a lo largo de los capítulos de la obra, sobre la empresa editorial ya comentada. Una última característica se refiere a la inclusión en el texto de un disco compacto con el paquete informático Gretl (Gnu Regression Econometric and Time-series Library), junto con el manual de uso tanto en español como en inglés. Se antoja, entonces, como un texto de econometría recomendable para los cursos equivalentes de Econometría I en nuestras universidades mexicanas.

3. Un análisis detallado del contenido temático del texto de *Econometría* no es el objetivo de la presente recensión. Solamente se han tocado los puntos más sobresalientes y se han referido, en lo posible, a los temas programáticos de los cursos de Econometría I y Econometría II que actualmente se imparten en el Departamento de Economía de la Universidad de Guadalajara.

Estado socioeconómico de la Región 02 Altos Norte del Estado de Jalisco¹

(continuación)

CARMEN VENEGAS HERRERA
IMELDA MURILLO SÁNCHEZ
PORFIRIO CASTAÑEDA HUIZAR

La superficie total de la región 02 Altos Norte del estado de Jalisco es de 8,882.23 kilómetros cuadrados, cantidad que representa casi 11% de la superficie estatal. De acuerdo a la nueva regionalización administrativa, se integra por los municipios de Encarnación de Díaz, Lagos de Moreno (sede regional), Ojuelos de Jalisco, San Diego de Alejandría, San Juan de los Lagos, Teocaltiche, Unión de San Antonio y Villa Hidalgo.

Esta región se ubica al este del estado de Jalisco y colinda: al norte con el estado de Aguascalientes; al noreste con Zacatecas y San Luis Potosí; al este con Guanajuato y Al sur y oeste con la región 03 Altos Sur.

Principales características:

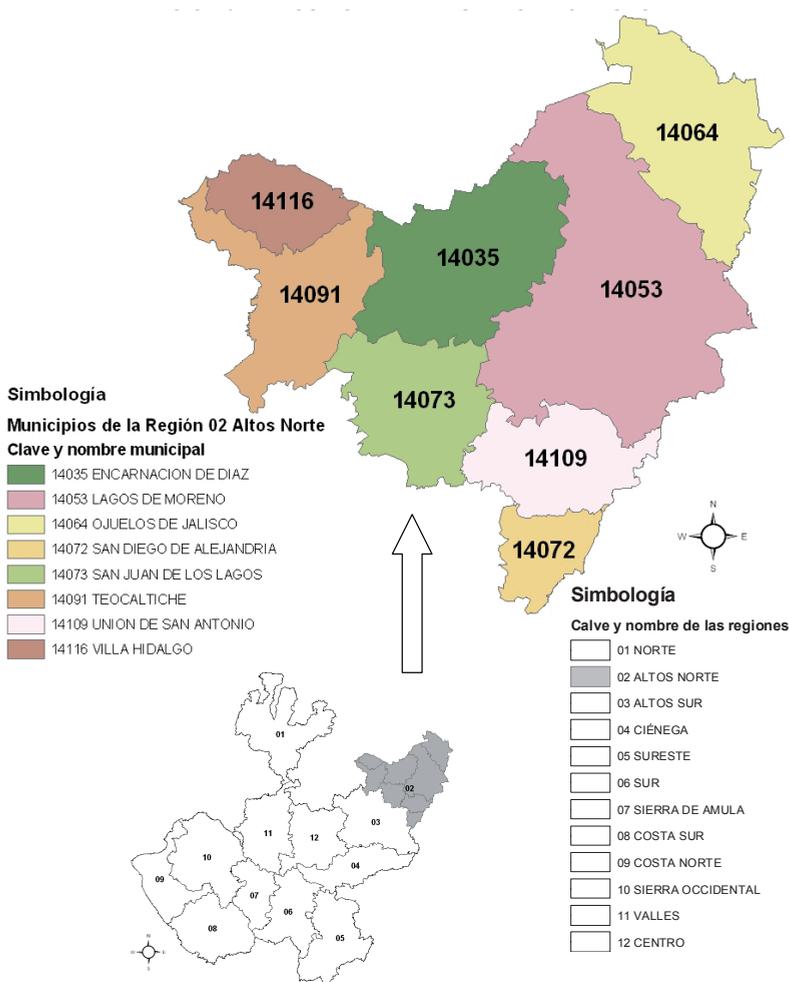
Forma parte de la región alteña, junto con la 03 Altos Sur, la cual es una de las más conocidas del estado de Jalisco, en materia cultural y tradicional.

De acuerdo al Plan de Desarrollo Regional del año 2000, se encuentra integrada a cinco corredores económicos importantes, como son: 1. La ruta del vestido (Zapotlanejo, Ayotlán, Tepatitlán, Villa Hidalgo, Encarnación de Díaz y Aguascalientes); 2. Centro religioso (San Juan de los Lagos); 3. La ruta cristera (región norte de Jalisco, Zacatecas, Aguascalientes y los altos sur de Jalisco); 4. La ruta del TLC-corredor de los altos; y, 5. Corredor centro noroeste del país.

En la parte económica, destaca por ser una de las principales cuencas lecheras del país.

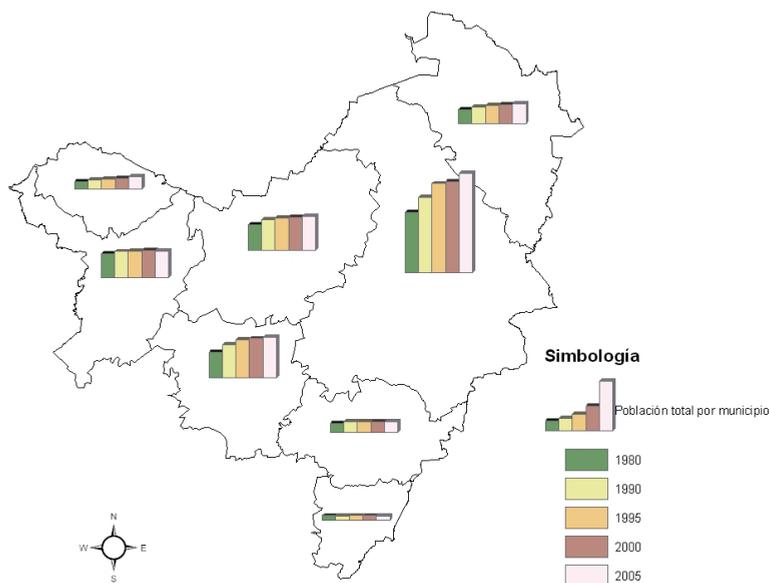
1. Elaborado por Progisde del CUCEA, Universidad de Guadalajara, de acuerdo con la nueva regionalización Administrativa del Estado de Jalisco, 1998. Correo electrónico: pcastane@yahoo.com

Ubicación geográfica y municipios que integran la Región 02 Altos Norte del estado de Jalisco



Fuente: elaborado por Progisde (UdeG), con base en la Regionalización Administrativa del Estado de Jalisco 1998 (Gobierno del Estado de Jalisco).

Población de los municipios de la Región 02 Altos Norte, 1980, 1990, 2000, 2005



Clave municipal	Municipio	1980	1990	1995	2000	2005
14064	OJUELOS DE JALISCO	20,214	23,400	25,743	27,230	28,081
14053	LAGOS DE MORENO	84,305	106,157	124,972	128,118	140,001
14035	ENCARNACIÓN DE DIAZ	35,585	42,341	45,525	46,421	47,397
14091	TEOCALTICHE	33,174	36,379	37,164	37,999	36,976
14073	SAN JUAN DE LOS LAGOS	36,577	46,409	53,366	55,305	67,104
14072	SAN DIEGO DE ALEJANDRÍA	6,332	6,005	6,389	6,384	6,181
14109	UNION DE SAN ANTONIO	13,201	15,023	15,664	15,664	15,484
14116	VILLA HIDALGO	10,461	12,814	13,715	15,381	17,291

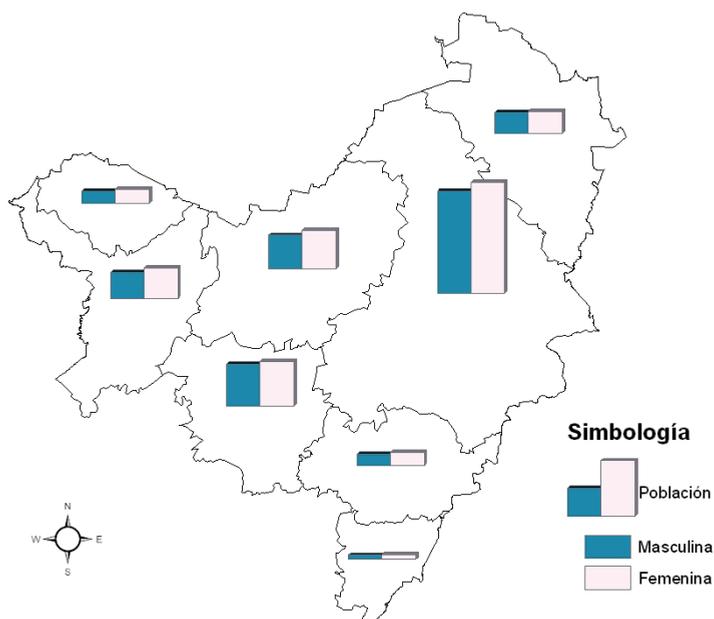
Fuente: elaborado por Progisde (UdeG), con base en datos del Scince 2000, II Censo de Población y Vivienda 2005, del INEGI, y del Sistema de Información Básica de Información Municipal del INAFED.

La población de la región presenta una tasa media de crecimiento anual positiva igual a 1.315% de 1980 a 2005. En el primer año, habitaban un total de 239,849 personas mientras que en el último censo poblacional se reportaron solamente 332,502.

Así mismo, los municipios más poblados de esta región son Lagos de Moreno y San Juan de los Lagos con un total de 128,118 y 55,305 habitantes, respectivamente. La suma de ambas poblaciones representa 56% de la población total en esta región.

El primero muestra una tasa media de crecimiento anual de 1.69% en el periodo 1980-2005, mientras que el segundo una igual a 1.67%, ambas superiores al promedio regional. Por otra parte, en las gráficas del mapa se observan algunos municipios en donde el número de pobladores en términos absolutos ha variado y se ha mantenido estable o incluso ha disminuido, tal como San Diego de Alejandría.

Población femenina y masculina por municipio de la Región 02 Altos Norte, 2005

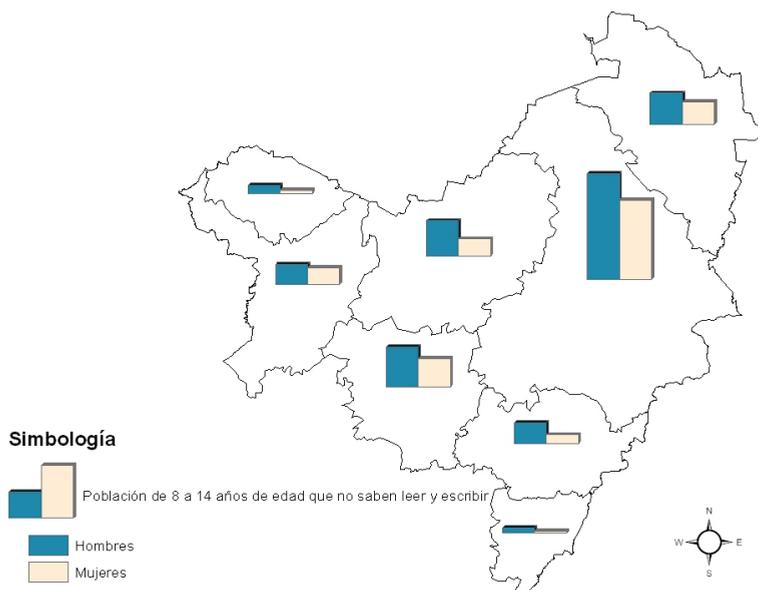


Población femenina y masculina de los municipios de la Región 02 Altos Norte de Jalisco, 2005			
Clave municipal	Municipio	Población	
		Hombres	Mujeres
14064	OJUELOS DE JALISCO	13661	14420
14053	LAGOS DE MORENO	67093	72908
14035	ENCARNACION DE DIAZ	22239	25158
14091	TEOCALTICHE	17055	19921
14073	SAN JUAN DE LOS LAGOS	27605	29499
14072	SAN DIEGO DE ALEJANDRIA	2879	3302
14109	UNION DE SAN ANTONIO	7202	8282
14116	VILLA HIDALGO	8222	9069

Fuente: elaborado por Progisde (UdeG), con base en datos del II Censo de Población y Vivienda 2005, del INEGI.

El 48% de los habitantes de esta región son hombres y el resto son mujeres (52%), y se encuentran asentados principalmente en tres municipios: Lagos de Moreno, San Juan de los Lagos y Encarnación de Díaz.

Población de 8 a 14 años de edad que no sabe leer y escribir, por municipio de la Región 02 Altos Norte, 2005



Población de 8 a 14 años que no saben leer y escribir de los municipios de la Región 02 Altos Norte de Jalisco, 2005			
Clave municipal	Municipio	Población de 8 a 14 años que no saben leer y escribir	
		Hombres	Mujeres
14064	OJUELOS DE JALISCO	103	73
14053	LAGOS DE MORENO	350	261
14035	ENCARNACION DE DIAZ	118	57
14091	TEOCALTICHE	66	56
14073	SAN JUAN DE LOS LAGOS	134	95
14072	SAN DIEGO DE ALEJANDRIA	17	7
14109	UNION DE SAN ANTONIO	68	29
14116	VILLA HIDALGO	29	12

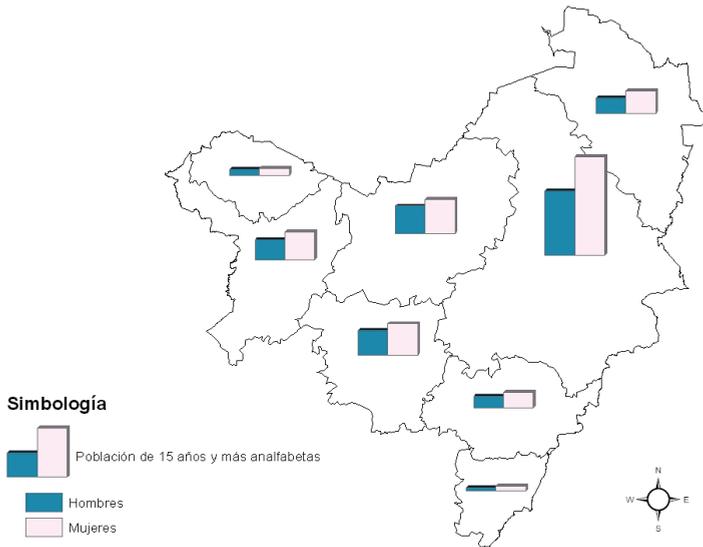
Fuente: elaborado por Progisde (UdeG), con base en datos del II Censo de Población y Vivienda 2005, del INEGI.

La población más joven de la región que muestra analfabetismo asciende a 1,475 personas de entre 8 y 14 años de edad (0.44% de la población total) en el año 2005.

En el municipio de Lagos de Moreno, el más desarrollado de la región, se presenta esta característica en 611 personas del mismo rango poblacional (41% respecto del total), situación que debiera resultar preocupante para los gobiernos del propio municipio y el central.

Por género, las mujeres son las menos perjudicadas, ya que respecto del total de personas analfabetas de entre 8 y 14 años de edad, solamente 40% pertenecen al sexo femenino. Cabe hacer mención que en ningún municipio se presenta un caso contrario.

Población de más de 15 años y más analfabeta por municipio de la Región 02 Altos Norte, 2005



Clave municipal	Municipio	Población de 15 años y más analfabeta	
		Hombres	Mujeres
14064	OJUELOS DE JALISCO	815	1195
14053	LAGOS DE MORENO	3412	5229
14035	ENCARNACION DE DIAZ	1475	1812
14091	TEOCALTICHE	1083	1475
14073	SAN JUAN DE LOS LAGOS	1342	1684
14072	SAN DIEGO DE ALEJANDRIA	199	282
14109	UNION DE SAN ANTONIO	603	614
14116	VILLA HIDALGO	325	381

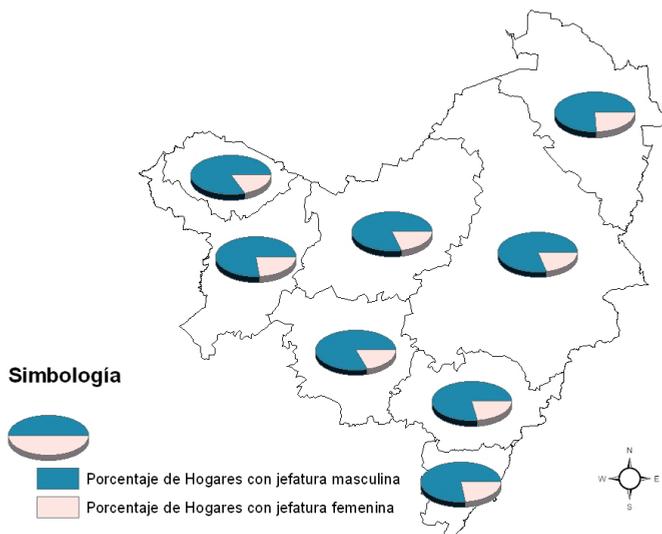
Fuente: elaborado por Progisde (UdeG), con base en datos del II Censo de Población y Vivienda 2005, del INEGI.

Con relación a la población total de analfabetas mayores de 15 años, en la región 02 Altos Norte existen 22,126 personas en los distintos municipios que la integran con esta limitación. Así mismo, el índice de analfabetismo regional para el año 2005 es igual a 6.65%. Este indicador debe resultar preocupante para las instituciones de educación en las localidades de la región y estatales.

En cuanto al género, las mujeres mayores de 15 años que no saben leer y escribir representan 58% respecto del total.

Encontramos que en Lagos de Moreno existe la mayor cantidad de analfabetas en la región. Dicho municipio aporta 39% de personas que reúnen esta característica. Otros que presentan niveles alarmantes de analfabetismo son Unión de San Antonio, San Diego de Alejandría, Ojuelos de Jalisco y Encarnación de Díaz, con índices de analfabetismo superiores o casi igual a 7% (9%, 7.53%, 7.38% y 7.08%, respectivamente).

Población de hogares con jefatura femenina o masculina por municipio de la Región 02 Altos Norte, 2000

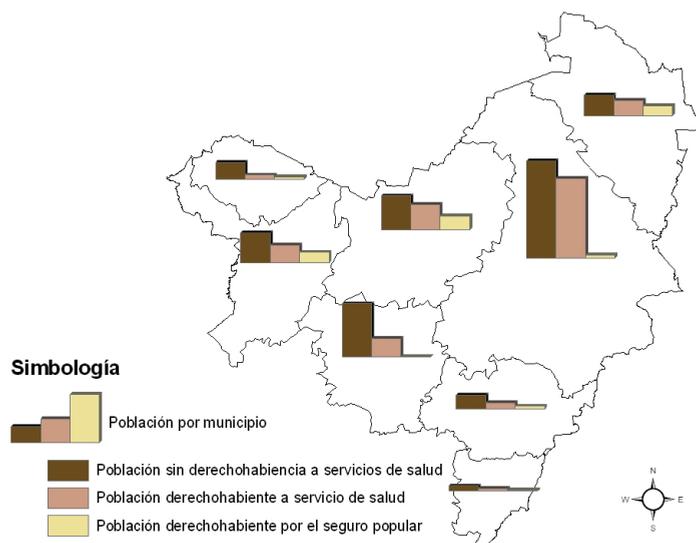


Clave municipal	Municipio	Hogares con jefatura			
		Maculina		Femenina	
		Absolutos	Porcentaje	Absolutos	Porcentaje
14064	OJUELOS DE JALISCO	4273	76.11	1341	23.89
14053	LAGOS DE MORENO	20951	79.81	5300	20.19
14035	ENCARNACION DE DIAZ	7802	80.31	1913	19.69
14091	TEOCALTICHE	6576	77.07	1957	22.93
14073	SAN JUAN DE LOS LAGOS	9265	81.46	2109	18.54
14072	SAN DIEGO DE ALEJANDRIA	983	77.44	287	22.56
14109	UNION DE SAN ANTONIO	2585	78.24	719	21.76
14116	VILLA HIDALGO	2749	83.00	563	17.00

Fuente: elaborado por Progisde (UdeG), con base en datos del Scince 2000, del INEGI.

En la región 02 Altos Norte, un porcentaje importante de los hogares tiene una jefatura femenina. Durante el año 2005 se contabilizaron un total de 14,189 hogares con esta característica. Dicha cifra representa 20% del total de hogares en la región. Por municipios, Ojuelos de Jalisco, Teocaltiche y San Diego de Alejandría superan incluso este porcentaje promedio. Esta situación pudiera explicarse, en parte, por el índice elevado de migración hacia los Estados Unidos de una cantidad importante de hombres.

Población con o sin servicios de salud en los municipios de la Región 02 Altos Norte, 2005



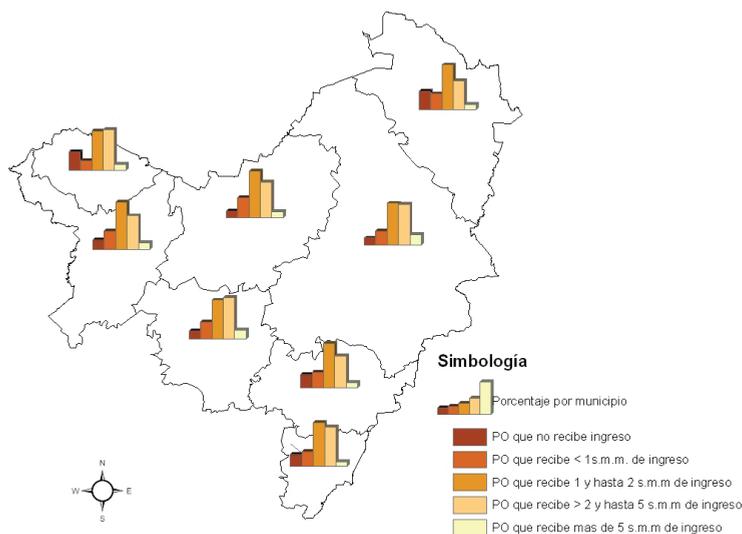
Población con o sin derechohabencia de los municipios de la Región 02 Altos Norte de Jalisco, 2005				
Clave municipal	Municipio	Población		
		Sin derechohabencia a servicios de salud	Derechohabiente a servicios de salud	Derechohabiente por el seguro popular
14064	OJUELOS DE JALISCO	15821	11941	7579
14053	LAGOS DE MORENO	75329	61454	2433
14035	ENCARNACIÓN DE DÍAZ	26292	19509	10313
14091	TEOCALTICHE	22997	13676	7923
14073	SAN JUAN DE LOS LAGOS	41530	14548	227
14072	SAN DIEGO DE ALEJANDRÍA	4135	2019	840
14109	UNIÓN DE SAN ANTONIO	10677	4692	1981
14116	VILLA HIDALGO	13023	3366	2045

Fuente: elaborado por Progisde (UdeG), con base en datos del II Censo de Población y Vivienda 2005, del INEGI.

La población total sin derechohabencia a los servicios de salud en la región 02 Altos Norte del estado de Jalisco asciende a 209,804 personas durante el año 2005. Dicha cantidad representa casi 62% de los habitantes en la región. El 38% restante representa a la población que sí cuenta con este servicio; de los cuales, 25% es derechohabiente del seguro popular.

Por municipios, los más desfavorecidos en este aspecto son: Villa Hidalgo, San Juan de los Lagos, Unión de San Antonio, San Diego de Alejandría y Teocaltiche, cuyo porcentaje de personas sin derechohabencia supera al promedio regional.

Porcentaje de población ocupada por tipo de nivel de ingreso por municipio de la Región 02 Altos Norte, 2000



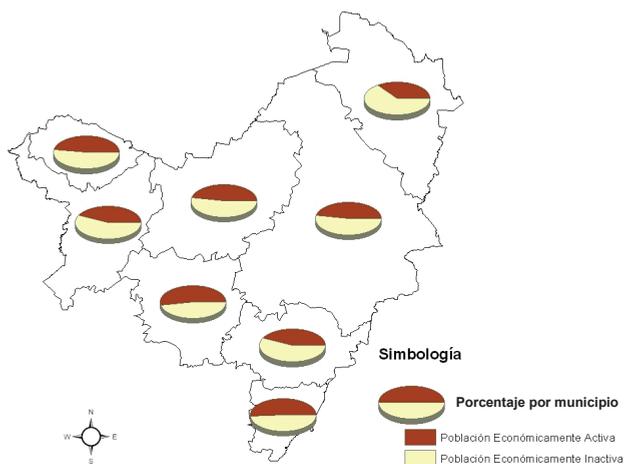
Población ocupada por tipo de nivel de ingresos por municipio de la Región 02 Altos Norte, 2000											
Clave municipal	Municipio	Que no reciben ingreso		Que reciben menos de un s.m.m		Población ocupada				Que reciben más de 5 s.m.s.	
		Absolutos	Porcentaje	Absolutos	Porcentaje	Absolutos	Porcentaje	Absolutos	Porcentaje	Absolutos	Porcentaje
14064	OJUELOS DE JALISCO	1001	15,32	669	13,29	2437	37,51	1574	24,10	291	4,30
14053	LAGOS DE MORENO	2369	9,73	4799	11,49	14413	34,69	17919	33,50	3593	8,69
14035	ENCARNACION DE DIAZ	861	5,58	2569	16,66	5993	38,86	4604	29,86	783	5,09
14091	TEOCALTICHE	863	8,09	1810	16,21	4696	39,47	3323	27,92	613	5,15
14073	SAN JUAN DE LOS LAGOS	1323	6,62	2847	14,24	6477	32,35	6869	34,39	1481	7,41
14072	SAN DIEGO DE ALEJANDRIA	229	10,09	275	12,12	829	36,54	743	32,75	88	3,89
14109	UNION DE SAN ANTONIO	537	11,19	631	13,19	1785	37,29	1279	26,96	211	4,40
14116	VILLA HIDALGO	774	15,28	498	9,96	1662	32,62	1721	33,98	240	4,74

Fuente: elaborado por Progisde (UdeG), con base en datos del Scince 2000, del INEGI.

De la población ocupada por tipo de nivel de ingresos en la Región 02 Altos Norte, durante el año 2000, se observa que 51% de ésta recibe ingresos monetarios que no superan los dos salarios mínimos. En términos absolutos, se habla de 60,516 personas ocupadas. El 41% restante recibe los niveles de ingresos más elevados en la región (superiores a dos salarios mínimos).

Por municipios se tiene que, excepto Lagos de Moreno, San Juan de los Lagos y Villa Hidalgo, en todos los demás el porcentaje de población ocupada que recibe ingresos bajos (menores a dos salarios mínimos) supera el promedio regional. Con esta situación destacan Ojuelos de Jalisco, Unión de San Antonio y Teocaltiche, cuya proporción de personas con este ingreso ínfimo casi llega a 70%, respecto de la población ocupada.

Porcentaje de Población Económicamente Activa e Inactiva por municipio de la Región 02 Altos Norte, 2000



Población económicamente activa e inactiva por municipio de la Región 02 Altos Norte, 2000					
Clave municipal	Municipio	Población económicamente			
		Activa		Inactiva	
		Absolutos	Porcentaje	Absolutos	Porcentaje
14064	OJUELOS DE JALISCO	6579	37.42	10942	62.24
14053	LAGOS DE MORENO	41833	47.62	45814	52.03
14035	ENCARNACIÓN DE DÍAZ	18520	47.74	18998	51.97
14091	TEOCALICHE	12026	44.62	14855	55.12
14073	SAN JUAN DE LOS LAGOS	20099	52.16	18327	47.58
14072	SAN DIEGO DE ALEJANDRÍA	2280	50.86	2193	48.92
14109	UNIÓN DE SAN ANTONIO	4824	44.45	5992	55.22
14116	VILLA HIDALGO	5095	48.17	5427	51.30

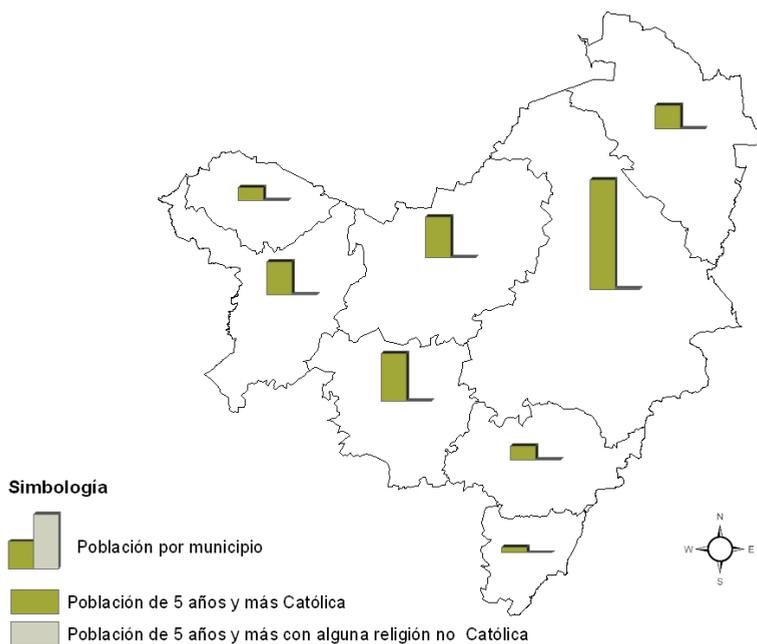
Fuente: elaborado por Progisde (UdeG), con base en datos del Scince 2000, del INEGI.

La población económicamente inactiva (PEI) está constituida por todas las personas de 12 años y más que no realizaron actividades económicas en la semana en que se levantó la encuesta, ni buscaron hacerlo en los dos meses previos a la semana de referencia. Para el caso de la región 02 Altos Norte, esta parte de la población representa 53 por ciento respecto del total de la población mayor de 12 años.

Por otra parte, la población económicamente activa se integra por todas las personas de 12 años y más que realizaron algún tipo de actividad económica y que no estando ocupadas buscaron activamente incorporarse a alguna actividad en las cuatro semanas previas a la semana de levantamiento o hasta ocho semanas, siempre y cuando estén disponibles a incorporarse de inmediato. Para el caso que nos ocupa, la población que cumple con esas condiciones representa 47%, respecto al rango poblacional ya mencionado.

Por otra parte, Ojuelos de Jalisco es el municipio con una mayor cantidad de PEI, mientras que San Juan de los Lagos es quien posee una mayo PEA.

Población de 5 años y más, católica y no católica por municipio de la Región 02 Altos Norte, 2000

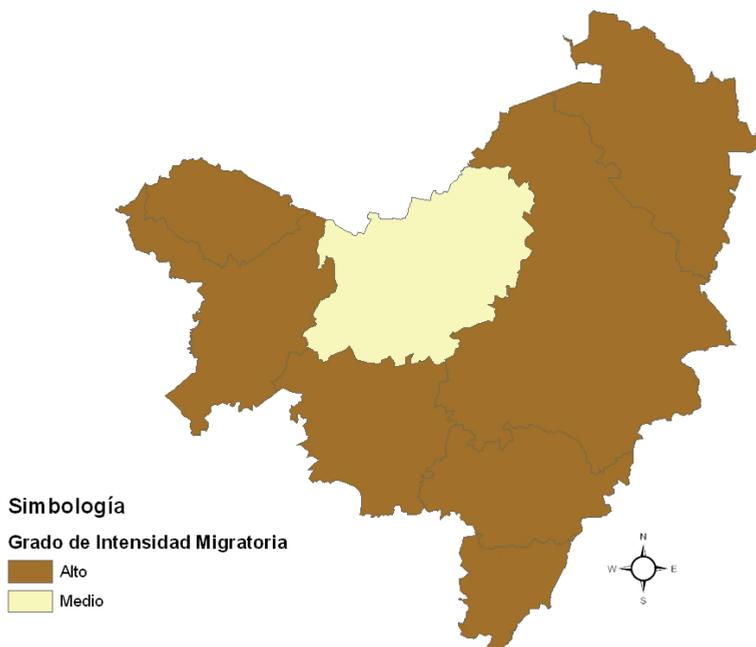


Población de 5 años y más católica y no católica por municipio de la Región 02 Altos Norte, 2000			
Clave municipal	Municipio	Población de 5 años y más	
		católica	no católica
14064	OJUELOS DE JALISCO	22794	50
14053	LAGOS DE MORENO	109367	757
14035	ENCARNACION DE DIAZ	40209	87
14091	TEOCALTICHE	32582	336
14073	SAN JUAN DE LOS LAGOS	47568	214
14072	SAN DIEGO DE ALEJANDRIA	5519	7
14109	UNION DE SAN ANTONIO	13468	22
14116	VILLA HIDALGO	13068	66

Fuente: elaborado por Progisde (UdeG), con base en datos del Scince 2000, del INEGI.

La población de esta región se ha caracterizado por su alto nivel de creencia religiosa. De esta manera, se encuentra que 99.5% de sus pobladores mayores de 5 años profesan la religión católica. Por municipios este porcentaje es similar, excepto en Teocaltiche, en donde baja un poco hasta 98.97%.

Grado de intensidad migratoria por municipio de la Región 02 Altos Norte, 2000

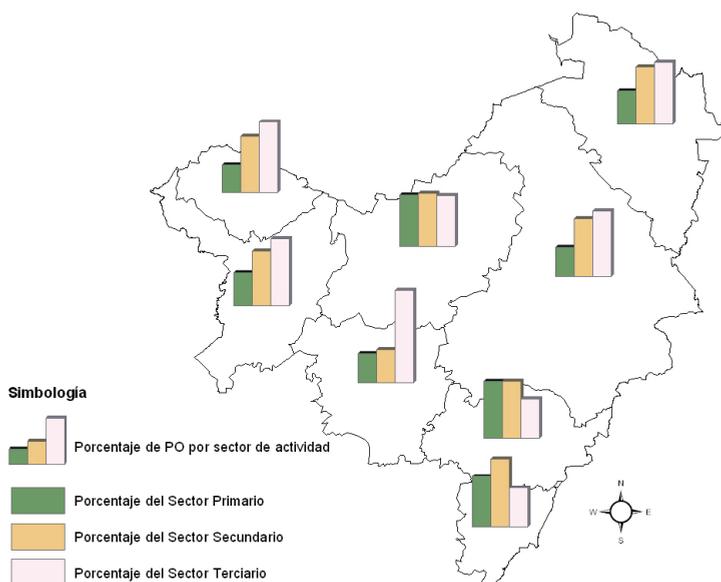


Fuente: elaborado por Progisde (UdeG), con base en datos del Índice de Intensidad Migratoria 2000 de Conapo.

El grado de intensidad migratoria mide...

Para el caso de la región 02 Altos Norte, excepto el municipio de Encarnación de Díaz, se presenta un grado de intensidad migratoria alto para el año 2000.

Porcentaje de Población Ocupada por tipo de sector por municipio de la Región 02 Altos Norte, 2000



Población ocupada por tipo de sector por municipio de la Región 02 Altos Norte, 2000							
Clave municipal	Municipio	Población ocupada en el sector					
		Primario		Secundario		Terciario	
		Absolutos	Porcentaje	Absolutos	Porcentaje	Absolutos	Porcentaje
14064	OJUELOS DE JALISCO	1379	21.11	2358	36.09	2548	39.00
14053	LAGOS DE MORENO	7781	18.72	15212	36.60	17238	41.48
14035	ENCARNACIÓN DE DÍAZ	4981	32.30	5173	33.54	4946	32.07
14091	TEOCALTICHE	2508	21.07	4125	34.66	5047	42.41
14073	SAN JUAN DE LOS LAGOS	3690	18.45	4230	21.15	11658	58.30
14072	SAN DIEGO DE ALEJANDRÍA	722	31.82	968	42.66	555	24.46
14109	UNIÓN DE SAN ANTONIO	1741	36.28	1737	36.20	1197	24.94
14116	VILLA HIDALGO	892	17.61	1801	35.55	2250	44.42

Fuente: elaborado por Progisde (UdeG), con base en datos del Sistema de Información Básica de Información Municipal del INAFED.

Respecto a la población ocupada por sectores económicos en la región, se tiene que 43% de ésta se emplea en el sector terciario, mientras que 34% lo hace en el sector secundario. De acuerdo a lo anterior, es notorio el desplazamiento en importancia del sector primario en la economía de esta región.

Si este parámetro se analiza por municipios, encontramos que en Unión de San Antonio la ocupación en el sector económico primario sigue siendo importante, ya que su participación representa 36% de la población ocupada por sectores en el mismo.

Por otra parte, en Encarnación de Díaz y San Diego de Alejandría domina la ocupación de su población en el sector secundario, con porcentajes de participación de 34% y 43%, respectivamente. Los municipios que ocupan más personas en el sector terciario son San Juan de los Lagos (58.3%), Villa Hidalgo (44.4%), Teocaltiche (42.4%) y Lagos de Moreno (41.5%).

Expresión económica

Revista de análisis

Lineamientos para autores

Contenido de los artículos

1. *Expresión Económica* es una revista orientada, primordialmente, al análisis de los fenómenos económicos y los aspectos relacionados con las políticas públicas, tanto a nivel regional, nacional e internacional. Una sección más reducida está destinada a trabajos relacionados con la problemática y alcances de la docencia económica, en los niveles antes descritos.
2. Todos los artículos recibidos son sometidos a evaluación y dictamen del cuerpo de dictaminadores que colaboran con esta revista y que cuentan con la suficiente experiencia en las materias presentadas en cada artículo.
3. Una vez recibido el dictamen correspondiente, el director de la revista hará del conocimiento del autor del trabajo el resultado del mismo. En caso de que el dictaminador recomiende algunas modificaciones, el autor deberá realizarlas a fin de que el artículo sea publicado.
4. El trabajo a publicar deberá ser inédito y no haber sido publicado antes. En el caso de que el trabajo presentado sea parte de un trabajo más extenso, el autor deberá hacerlo del conocimiento del director de la revista, para que el consejo editorial determine la conveniencia o no de su participación en la revista.
5. Todo trabajo debe contener al inicio un resumen del artículo, el cual no debe de exceder de 10 renglones. Este resumen deberá presentarse también en idioma inglés, para lo cual los responsables de la edición realizarán las correcciones pertinentes, con el apoyo de expertos en el idioma.

Formato de los artículos

6. Los trabajos a publicar no deberán exceder 14 cuartillas a espacio y medio, con un margen de 3 cms. a cada lado y en letra Times New Roman 12. Estas cuartillas incluyen cuadros, anexos y referencias bibliográficas.
7. Si el autor se excede de estas 14 cuartillas, el director de la revista pondrá a consideración del consejo la oportunidad de su publicación. De no haber acuerdo mayoritario, el director devolverá el trabajo sin presentarlo a procedimiento de dictamen.
8. La revista cuenta con una distribución primordialmente nacional o habla hispana, por lo que los artículos deberán estar en español. Una vez que la revista cuente

con una distribución en países de habla inglesa, lo hará saber en el número correspondiente para quienes deseen participar en este idioma.

9. Si por algún motivo, un autor desea que su artículo sea publicado en idioma inglés, presentará el artículo en este idioma, junto con la justificación por qué desea que sea en este idioma, para que sea atendida por el consejo editorial, el cual dará respuesta oportuna sobre el caso.
10. Los gráficos, cuadros, mapas o cualquier otro material ilustrativo deberán enviarse, por separado, en su programa original en que fueron elaborados, especificando claramente su sitio de inserción en el texto. Todos los materiales ilustrativos deben contener título, número consecutivo, explicaciones sobre los conceptos y las referencias correspondientes.
11. Las referencias deben cubrirse como sigue:

Libro: Apellidos del autor/es, Iniciales. (Año). Título del libro. Ciudad de publicación: Editorial.

Revistas: Apellidos del autor/es, Iniciales. (Año). Título del artículo. Nombre de la revista, número o volumen y (número), página que comprende el artículo dentro de la revista.

Capítulo o artículo en libro: Apellidos del autor/es, Iniciales. (Año). Título del artículo o capítulo, en Apellidos del autor, editor o coordinador del libro Título del libro, (páginas que comprende el artículo o capítulo dentro del libro), Ciudad de publicación: Editorial.

Partes de textos electrónicos, bases de datos y programas informáticos

Responsable principal (del documento fuente o documento principal). Título [tipo de soporte]. Responsable(s) secundario(s) (del documento fuente)*. Edición. Lugar de publicación: editor, fecha de publicación, fecha de actualización/revisión. [Fecha de consulta]**. Designación del capítulo o de la parte, Título de la parte, numeración y/o localización de la parte dentro del documento fuente*. Notas*. Disponibilidad y acceso** [Fecha de consulta]**. Número normalizado*

Envío de los artículos

12. Los artículos deben enviarse, todos los materiales juntos, al correo electrónico: o entregar directamente en disquete o CD al director de la revista, Dr. Jaime López Delgadillo, edificio K, planta alta, cubículo 12, en el CUCEA. Tel. 37703300, Ext. 5345 o enviar al email: expresioneconomica@cucea.udg.mx.
13. Los artículos deben enviarse o entregarse con una hoja de datos llenada, la cual se presenta al final de los lineamientos.

Expresión económica

Revista de análisis

Hoja de datos

1. Título del artículo _____

2. Nombre completo del autor _____

3. Título con que desea aparezca en el artículo _____

4. Dirección _____

Calle: Núm. _____ Colonia Cd. Edo. _____

País _____

Tels. _____ Celular _____

Correo electrónico: _____

5. Actividad(es) que realiza actualmente:

6. Institución(es) en la que presta sus servicios o realiza sus estudios:

7. Breve biografía (currículo) del autor (que no exceda de 6 renglones).