

EXPRESIÓN ECONÓMICA

ENERO-JUNIO 2005 / NÚMERO 14



CUCEA

El mejor lugar para el talento

EXPRESIÓN ECONÓMICA. Año 8, No. 14, Enero-Junio 2005, 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

El corto monetario como instrumento de la política monetaria recesiva (1998-2005) <i>Juan Fernando Guerrero Herrera</i>	5
Estado e industrialización en Venezuela <i>Catalina Banko</i>	35
Evolución de México ante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte <i>Alejandro Comparán Ferrer</i> <i>Carlos Curiel Gutiérrez</i>	51
Metodología para la economía y la investigación en la gestión del conocimiento <i>Guillermo Vázquez Ávila</i>	69
El modelo de competitividad sistémica y la pertinencia de la promoción de los <i>clusters</i> productivos como vía para lograr el desarrollo local <i>Jorge Antonio Mejía Rodríguez</i>	81

Lic. José Trinidad Padilla López
Rector General

Mtro. I. Tonatiuh Bravo Padilla
Vicerrector Ejecutivo

Dr. J. Jesús Arroyo Alejandre
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:

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

Editor:

Dr. Rafael S. Espinosa Ramírez

Difusión:

Jorge Barba Chacón y Juan Francisco Durán González

El corto monetario como instrumento de la política monetaria recesiva (1998-2005)

JUAN FERNANDO GUERRERO HERRERA¹

Resumen

Este trabajo presenta un análisis del instrumento denominado “corto monetario”, utilizado por el Banco de México (Banxico) para controlar la inflación y procurar el crecimiento económico. Analiza la eficacia de la aplicación de este mecanismo por medio de los resultados obtenidos. Aborda la ideología que hay detrás de la aplicación de esta medida, al considerar que la instrumentación de la política monetaria restrictiva no se puede entender sin comprender el programa general y la coyuntura donde se encuentra el país que la aplica. Describe los elementos medulares que, de acuerdo con los criterios internacionales, dan estabilidad macroeconómica a los países. Ilustra los criterios y líneas de acción utilizados por el Banxico para aplicar el corto monetario, así como el aterrizaje de estas medidas en función de sus resultados. Menciona algunas ideas divergentes acerca de las vías a utilizar para tratar la inflación. Enuncia cómo el Banxico hace efectivas sus líneas de acción, y presenta un modelo econométrico que analiza la efectividad del corto monetario en México, así como las conclusiones derivadas de dicha aplicación.

Abstract

This study presents an analysis about the mechanism called “short monetary”, used by Central Mexican Bank (Banxico) to restrict the inflation and procure the economic growing. This document analyses the efficacy of the application of this economic mechanism through the obtained results. The article considers the ideology that is behind of the application of this mechanism, at considering that the instrumentation of the restrictive monetary policy can not be appreciated without an understanding about the main economic policy and the conjuncture where the country that is applying it is

1. Profesor de carrera por oposición, Departamento de Economía, CUCEA, UdeG.

running. It describes the main elements that, according to the international criteria, produce macroeconomic stability to the countries. Illustrate the criteria and the action lines used by Banxico to apply “I cut monetary”, and the application of this measure in function of its results. Mention some ideas divergent about the ways to use for treat inflation. Enunciate how Banxico do effectives its action lines and presents an econometric model that analyse the efficacy of “short monetary” in México, and the conclusions derivate of this application.

Introducción

Este trabajo analiza la aplicación del “corto monetario” en México a partir de 1988 en un contexto amplio, en virtud de que su instrumentación no es una medida aislada y eminentemente técnica. Por el contrario, dicho mecanismo está inmerso en una serie de políticas e ideologías específicas, líneas de acción diseñadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y aplicadas por el gobierno mexicano por conducto de Banxico. En este sentido, la aplicación del “corto monetario” es parte de un programa general basado en el esquema de privatización/liberalización/estabilización.

México y los países de América Latina y el Caribe (ALC) han vivido en crisis económicas recurrentes que han dejado un deterioro permanente en los niveles de vida de su población. Estas crisis también han originado diferencias en términos de desarrollo y participación en el PIB continental por parte de estos países. A lo anterior se aúna la naturaleza geopolítica de México y del ALC y su dependencia hacia Estados Unidos, ataduras que han obligado a los países latinoamericanos a implantar el denominado Consenso de Washington (Stiglitz, 2001).

Derivado de lo anterior, en México y en ALC la distribución de la riqueza es muy limitada, ello originado por un crecimiento endeble, lo que a su vez genera el deterioro permanente del nivel y calidad de vida de sus habitantes.

En este contexto, el presente artículo analiza el corto monetario como un mecanismo de política económica ligado al aspecto monetario; al observar su comportamiento y sus resultados, este ejercicio analítico da a conocer la naturaleza, génesis y resultados de la aplicación del corto y su incidencia con otras variables de nuestra economía. Aborda las consideraciones técnicas de este mecanismo y su naturaleza al interior del campo ideológico, así como los comportamientos empíricos sobre las tasas de crecimiento y el desenvolvimiento de la economía en general.

En particular, este ensayo tiene como objetivos: 1. Dar a conocer la concepción ideológica que hay detrás de la aplicación del corto monetario como medida de política monetaria restrictiva; 2. Describir el concepto de economía macro y los elementos medulares de estabilidad macroeconómica, incluida la política monetaria; 3. Ilustrar los criterios y las líneas de acción de Banxico en materia de política macroeconómica y monetaria; 4. Mencionar lo que es el corto monetario como mecanismo de acción de la política monetaria; 5. Identificar los criterios utilizados por Banxico para aplicar el corto monetario y evidenciar el mecanismo de transmisión de la política monetaria;

6. Enunciar algunas voces divergentes sobre el paradigma inflacionario, y 7. Mostrar algunas evidencias empíricas y resultados de la política monetaria en México.

Concepción ideológica detrás del mecanismo del corto y las políticas monetarias restrictivas

El Consenso de Washington consiste en una serie de políticas y medidas que decidieron los países hegemónicos del Grupo de los Siete (G7), pero principalmente Estados Unidos, acerca de lo que tenían que hacer los países latinoamericanos para lograr el “desarrollo”. Condiciones que saltan a la vista, puesto que detrás de esta decisión hay en el fondo la creencia en la linealidad del crecimiento y la economía de la filtración. Visiones económicas de corte neoclásico, donde se obedece la idea de que hay un solo camino y estatus de crecimiento a través de la idea del estado estacionario, “más allá del cual no habría mejoras en la calidad de vida de los individuos”. Además de la idea firme de que primero hay que crecer a como dé lugar para después distribuir la riqueza. Sin embargo, como la mayor parte de las ideas neoclásicas, la economía de la filtración no ha sido más que una creencia, un artículo de fe en términos de Joseph Stiglitz.

Así, entre los puntos estipulados por el Consenso de Washington se encuentran la liberalización económica, la contención del déficit fiscal, las privatizaciones, la desregulación por parte del Estado y el abatimiento de la inflación. Todo esto, según el organismo, con el objetivo de generar las condiciones de estabilización para el crecimiento y el desarrollo. Sin embargo, la aplicación de estas políticas ha llevado a México y a ALC a permanecer en el retroceso económico, debido a que muchas de esas políticas se transformaron en fines en sí mismas, más que en medios para un crecimiento equitativo y sostenible (Stiglitz, 2003).

Aparentemente podemos hablar de un fracaso del FMI y de los países del G7 para generar el desarrollo en los países subdesarrollados, incluido México, por lo que cabría preguntarse ¿por qué ha sido imposible el crecimiento de dichos países cuando las políticas delineadas por el FMI se han llevado a cabo al pie de la letra? En una primera instancia podríamos decir que se ha tratado de una serie de errores de aplicación, o bien de “desconocimiento del terreno”, debido a que la realidad de cada país es diferente. En este sentido, es extraño que se hayan recomendado las mismas políticas que pusieron en práctica países como Rusia o los países del Este Asiático. En segunda instancia, se puede pensar que el objetivo real es el no crecimiento de los países con problemas de desarrollo, en virtud de que ello beneficia al interés de los grandes corporativos financieros y de capitales. Bajo esta perspectiva, los países periféricos sólo han servido para que las grandes corporaciones financieras logren sus objetivos aprovechando las desregulaciones y las crisis recurrentes de dichos países.

En suma, se puede decir que el fundamentalismo económico del FMI como velo de los verdaderos intereses de dominación, en conjunto con la dependencia económica hacia Estados Unidos y el problema de la deuda, han obligado a México y países de

ALC a instituir las medidas delineadas por el Consenso de Washington, con los efectos ya conocidos.

Esta ideología ha penetrado muy hondo en nuestras instituciones. El poder económico y político también ha modificado las estructuras del pensamiento. El corto monetario como mecanismo para abatir la inflación a toda costa (objetivo del Consenso de Washington) responde a esta posición ideológica. Banxico y las demás instituciones gubernamentales involucradas en la definición y aplicación de política económica en México, han adoptado también dichos principios y líneas de acción para abatir la inflación.

Concepto de economía macro y elementos medulares de estabilidad macroeconómica

En congruencia con el modelo ortodoxo, los principales exponentes de la teoría neoclásica dicen que la macroeconomía se preocupa sobre todo de los grandes agregados económicos.

La economía macro se ocupa en gran parte de los problemas del desempleo e inflación. Para el estudio de estos problemas la economía macro puede dividirse en dos grandes áreas. Una se refiere al estudio de la teoría del ingreso y el desempleo, y la otra, al estudio de la teoría monetaria. La primera trata, en gran medida, sobre los efectos del gasto del gobierno y los impuestos en el nivel de actividad económica. La segunda se ocupa principalmente de los efectos que la cantidad de dinero y las tasas de interés tienen sobre la economía (Petercen Willis, 1998).

O también:

Existen elementos que de manera común son señalados, por las autoridades económicas de los diversos países, como los elementos medulares de la estabilidad macroeconómica. Estas autoridades generalmente se refieren a las política fiscal, de endeudamiento, monetaria² y cambiaria. La experiencia internacional es diversa y coincide en los criterios siguientes: 1. Déficit fiscal/PIB, 2. Deuda pública/PIB, y 3. Inflación. La cuantificación de límites o metas varía entre países (Mantecon Gutiérrez, 1998).

Por su parte, Óscar Vera Ferrer (1998) señala: “Las políticas fundamentales para la estabilidad macroeconómica de largo plazo son la fiscal y monetaria”.

2. La política monetaria es el conjunto de acciones que determinan el monto y la tasa de crecimiento de la oferta monetaria, lo que a su vez afecta otras variables económicas como la tasa de interés. Por su parte, la política contraccionista es una medida de política monetaria que reduce la oferta monetaria, por lo general con la intención de aumentar las tasas de interés y combatir la inflación.

Criterios y líneas de acción del Banco de México en materia de política macroeconómica y monetaria

Históricamente, el gobierno mexicano ha aplicado políticas monetarias de corte ortodoxo y monetarista por conducto de Banxico.

Anteriormente el Banco Central de México tenía facultades para fijar objetivos múltiples relacionados con la aplicación de un esquema integral para el desarrollo de la política monetaria.

Antes el Banxico tenía múltiples objetivos e instrumentos, y procuraba incidir directamente sobre los sectores productivos buscando incentivar la producción a través de los cajones selectivos de crédito, sobre el multiplicador bancario a través del encaje legal, sobre la oferta monetaria en general a través de las operaciones de mercado abierto, y sobre la salud del sistema bancario mediante las operaciones de redescuento (prestamista de última instancia) (Ampudia Márquez, 2004).

Sin embargo, a partir de la última reforma al Artículo 28 constitucional, el Banco de México es autónomo, y constitucionalmente su principal función está dirigida a controlar la inflación.

El Artículo 28 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos dice:

El Estado tendrá un banco central que será autónomo en el ejercicio de sus funciones y en su administración. Su objetivo prioritario será procurar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional, fortaleciendo con ello la rectoría del desarrollo nacional que corresponde al Estado. Ninguna autoridad podrá ordenar al banco conceder financiamiento.

De lo anterior se deduce que en la actualidad el Banco Central de México está enfocado prioritariamente al control de la inflación, y no se plantea objetivos múltiples de aplicación para el desarrollo de la política monetaria. La legislación primaria de México ha dejado de reconocer el funcionamiento integral de Banxico, y dejado a un de lado sus funciones relacionadas con las políticas de crédito, promoción a la producción y de vigilancia del desarrollo económico.

A partir de 1995 Banxico determina sus objetivos y lineamientos de política monetaria mediante sus programas monetarios anuales.

La génesis y los criterios oficiales para la instrumentación de políticas económicas restrictivas, son las siguientes:

Desde 1994, cuando la crisis desestabilizó la economía de nuestro país, la credibilidad de Banxico se vio severamente afectada debido a la devaluación del peso y al repunte de la inflación. En ese momento se abandonó el uso del tipo de cambio fijo y flotante como ancla nominal de la economía, para dar paso al tipo de cambio libre. La falta de credibilidad exigía que Banxico mostrara mayor transparencia en la conducción de la política monetaria.

De esta manera se decidió adoptar un mecanismo monetario muy visible, la justificación para las nuevas implementaciones se leen en el programa monetario para 1995, como sigue:

La mayoría de los bancos centrales ha dejado de adoptar objetivos cuantitativos en cuanto a la evolución de su propio crédito o de agregados monetarios tales como los billetes y monedas en circulación, medio circulante u otros. Esto, debido a que los cambios tecnológicos o de regulación financiera, ocurridos en las últimas décadas, han dado lugar a que se haya perdido en buena medida la relación más o menos estable, que años atrás existía, entre alguno de esos agregados y el PIB nominal. No obstante lo expresado en el párrafo inmediato anterior, la presente crisis de confianza en la moneda nacional determina la conveniencia de que el Banco Central adopte una política de crédito primario sumamente estricta. Esto lo puede hacer imponiéndose un límite al crecimiento de su crédito interno durante el año. Esta fórmula puede coadyuvar eficazmente a que las expectativas inflacionarias de los agentes económicos vayan convergiendo con las proyecciones de precios contenidas en el programa económico adoptado por el Gobierno Federal, las cuales concuerdan con las estipulaciones del Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica (Banco de México, 1995).

En ese momento, el Banco de México consideró muy peligroso utilizar la fijación de las tasas de interés a corto plazo, por lo que, para ser consecuentes con el paradigma predominante, se dejó a las fuerzas del mercado la determinación de las tasas de interés y, así, el Banco de México estableció el “encaje promedio cero” y la utilización de objetivos de saldos acumulados como instrumentos de política monetaria para enviar señales y no intervenir cuantitativamente.

Bajo este esquema, el Banco de México interviene todos los días en el mercado de dinero mediante subastas, ofreciendo créditos, depósitos, o a través de la compraventa de valores gubernamentales en directo o en reporto. A ese fin, el Banco Central fija el monto a subastar, de manera que la suma de los saldos acumulados de las cuentas corrientes de toda la banca (saldo acumulado de saldos diarios totales) inicie la siguiente jornada en una cantidad determinada de antemano (Werner, Martínez y Sánchez, 2001).

Esta política se hace más explícita a partir del año 2000. Los programas monetarios anuales del Banco de México (2000-2005) señalan que el principal objetivo es contribuir a disminuir la inflación, y para ello se fijan como metas del periodo bajar gradualmente la inflación, a menos de 10% en 2000, hasta llegar a 3% en 2005.

La política monetaria de los años 2000 a 2005 se fundamenta en dos elementos básicos:

1. El Banco de México ajusta diariamente la oferta y demanda primaria a fin de que corresponda a la demanda estimada de base monetaria, y
2. El Banco de México podría modificar la política monetaria, haciéndola restrictiva o relajada, en caso de que se presenten circunstancias inesperadas que así lo aconsejen (Guerrero Herrera, 2000).

Al actuar sobre la base monetaria, el Banco de México puede influir en la tasa de interés y en el tipo de cambio y, con ello, en la trayectoria del nivel general de precios.

El corto monetario como mecanismo de acción de la política monetaria

El corto monetario es una medida antiinflacionaria cuantitativa mediante “el crédito que otorga a una tasa de castigo que afecta las condiciones del mercado de dinero” (Werner, Martínez y Sánchez, 2001), y es utilizada por Banxico para influir en las expectativas de los agentes económicos en materia de sus decisiones de demanda monetaria, cuya principal influencia recae en las tasas de interés y, por lo tanto, en las decisiones de inversión, crédito y de consumo, principales motores de la economía.

A su vez, influye en el tipo de cambio y favorece la recuperación del valor del peso en el corto plazo, porque las tasas de interés tan altas son un incentivo para invertir en instrumentos denominados en moneda nacional y dejar posiciones en divisas. Se aprecia la moneda.

Es una medida no representativa cuantitativamente ya que los niveles que restringe en términos de la base monetaria en México llegan apenas al 1% de la base total. Entonces, el corto se erige como una señal que juega sobre las expectativas a través de mecanismos de afectación bicondicional endógenos de profecías autocumplidas (Márquez, 2005).

Verifiquemos ahora el mecanismo específico y los canales sobre los que actúa y desacelera la economía dicho mecanismo.

En primer lugar Banxico eligió, en contraste con el tradicional manejo de la tasa de interés como variable operativa, el saldo acumulado de la cuenta corriente de la banca comercial en el banco central. Banxico funciona como banco de bancos; la banca comercial consigue así crédito y liquidez para sostener sus estructuras de préstamos y movimientos financieros generales.

Por su parte, el marco de operación que define la política monetaria en el país es el siguiente: libre flotación del peso, libre determinación de las tasas de interés en el mercado de dinero y régimen de saldos diarios o encaje promedio cero. “La estrategia de metas de inflación se aplica a través del régimen de saldos diarios y la definición del saldo objetivo. Adicionalmente se utilizan las operaciones de mercado abierto como mecanismo que refuerce el logro del saldo objetivo” (*idem*).

De esta manera, el corto descansa sobre el régimen de saldos acumulados y el saldo objetivo. Es importante señalar que:

El corto no es un mecanismo que retire dinero de la circulación, sino que el Banxico emite una cantidad menor que la que se supone se demandará al siguiente día, esto es importante porque los bancos comerciales saben que, al menos uno de ellos, no tendrá los recursos suficientes para satisfacer dicha demanda futura y tendrá un sobregiro que será penalizado con una tasa equivalente a dos veces los Cetes; la reacción inmediata es aumentar las tasas

de interés, lo que modifica la oferta y demanda de crédito por parte de los agentes económicos (Ampudia Márquez, 2004).

Acompañando a esta medida, se instrumentan las denominadas operaciones de mercado abierto, las cuales permiten alcanzar el objetivo de saldos acumulados; asimismo, restringen la liquidez mediante la venta de bonos gubernamentales y el uso de los bonos de regulación monetaria (BREMS), instrumentos cuantitativos que permiten retirar liquidez del sistema.

Pero el corto es una señal y no incide cuantitativamente; su eficacia relativa reside en la modificación de expectativas pues, como hemos señalado, la primera variable afectada es la tasa de interés. Y ésta incide sobre el tipo de cambio en una relación directa, pues a mayor tasa de interés, mayor apreciación del peso frente al dólar y, por lo tanto, incide en los precios del sector de bienes comerciables y, finalmente, en la inflación.

Profundizando un poco más sobre la afectación del tipo de cambio y sobre los precios de los bienes comerciables, es importante señalar que en México existe una alta respuesta ante dicho proceso.

En primer lugar, esto se debe a la fuerte integración económica producto de la apertura comercial. Esto, a su vez, aumenta la sensibilidad de los precios productivos y de la demanda agregada a las fluctuaciones del tipo de cambio.

En segundo lugar, el historial mexicano de inflación elevada y crisis en la balanza de pagos, seguidas de las devaluaciones, han contribuido a generar expectativas directamente relacionadas entre inflación y tipo de cambio. El factor de las expectativas sigue siendo determinante para estos procesos de política monetaria.

Además, el tipo de cambio también se ve afectado por una serie de factores externos, donde subrayamos el de la inestabilidad financiera internacional. De esta manera, nada garantiza el éxito de los mecanismos monetarios nacionales.

Podríamos decir que la política monetaria está cooptada y anclada a los vaivenes del mercado internacional el que, a su vez, se encuentra regido por intereses cupulares. Observemos algo al respecto del comportamiento del tipo de cambio que demuestra esta situación:

La depreciación del peso frente al dólar, cuyo tipo de cambio rebasó los 11 pesos a principios de 2003, tiene que ver con los desequilibrios que ha tenido el mercado mundial a causa del derrumbamiento de las torres gemelas, ese famoso 11 de septiembre que paralizó a todo el mundo por el efecto que podría provocar a futuro. La gráfica 1 muestra el efecto que este hecho tuvo en el tipo de cambio.

Esta gráfica refleja el repunte que tuvo el tipo de cambio, muestra que el incremento del dólar respecto al peso fue de 17%; éste fue el efecto que tuvo la caída de las torres gemelas en el tipo de cambio.

Aunado a lo anterior, y para efecto de continuar con el análisis de los mecanismos del corto, a continuación el diagrama 1 ilustra el mecanismo de transmisión de la política monetaria.

Gráfica 1. Tipo de cambio

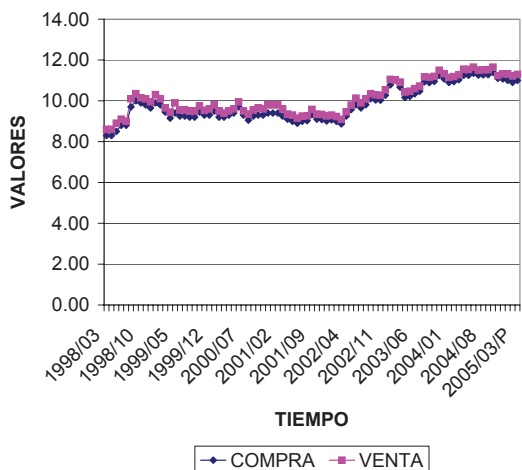
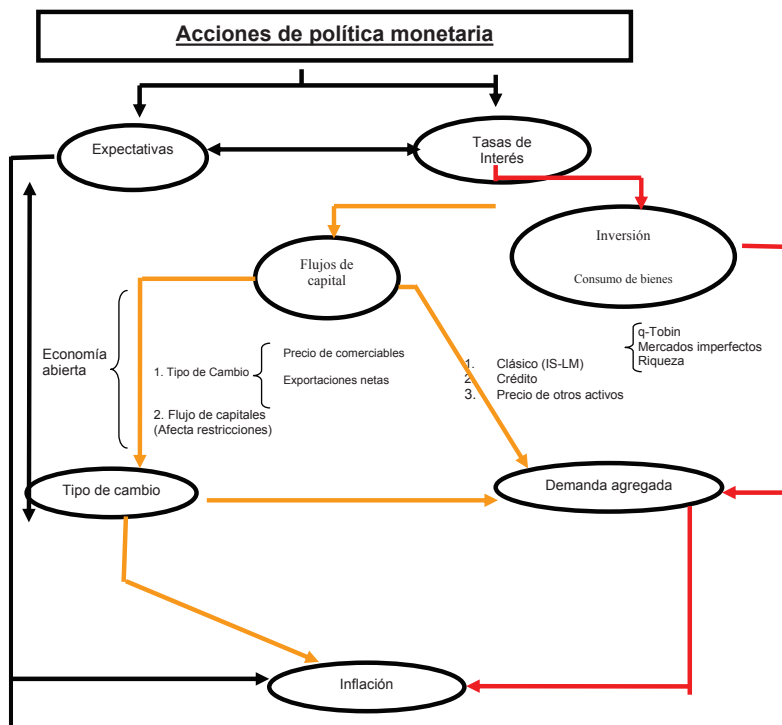


Diagrama 1. Mecanismo de transmisión de la política monetaria



Fuente: Banco de México

Los criterios del Banco de México para aplicar el corto monetario y el mecanismo de transmisión de la política monetaria

Los autores Werner, Martínez y Sánchez señalan lo siguiente:

Es importante conocer en qué momentos Banxico adoptará dicho mecanismo como una medida política monetaria restrictiva. Los casos se registrarán cuando existan las circunstancias siguientes:

1. Cuando detecte presiones inflacionarias futuras incongruentes con el logro de los objetivos de inflación adoptados y, por ende, las expectativas inflacionarias se desvíen considerablemente respecto de las metas de inflación.
2. Cuando se presenten perturbaciones inflacionarias. En particular, la política monetaria procurará en toda circunstancia neutralizar los efectos secundarios de las perturbaciones exógenas sobre los precios y, en ocasiones, actuará de manera precautoria para contrarrestar parcialmente los efectos inflacionarios directos que originen los movimientos de los precios clave en la economía. El objetivo final es que los ajustes necesarios de los precios relativos afecten sólo moderadamente al Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), elevando su nivel pero evitando el deterioro de las expectativas inflacionarias.
3. Cuando se necesite restaurar condiciones ordenadas en los mercados cambiarios y de dinero (Werner, Martínez y Sánchez, 2001).

Algunas voces divergentes sobre el paradigma inflacionario

Una situación importante a señalar, es que no existe una relación estable entre los agregados monetarios y la inflación; dicha situación ha llevado a la gran mayoría de los bancos centrales del mundo a reducir la importancia otorgada a la evolución de dichos agregados en el análisis y evaluación de las presiones inflacionarias.

Por tanto, el hecho descrito ha desacreditado la utilización mecánica de estas variables para la conducción de la política monetaria. Varios autores, por ejemplo Mishkin (2000), han descrito con detalle la experiencia internacional referente al uso de agregados monetarios como objetivos intermedios. La evidencia que sustenta la decisión de diversos bancos centrales de reducir la importancia de la evolución de los agregados monetarios en el análisis de las presiones inflacionarias, se presenta en la experiencia histórica, en la cual se demuestra que en varios países industrializados los niveles de inflación y el monto de monedas y billetes en circulación no tienen ninguna relación directa ni causal.

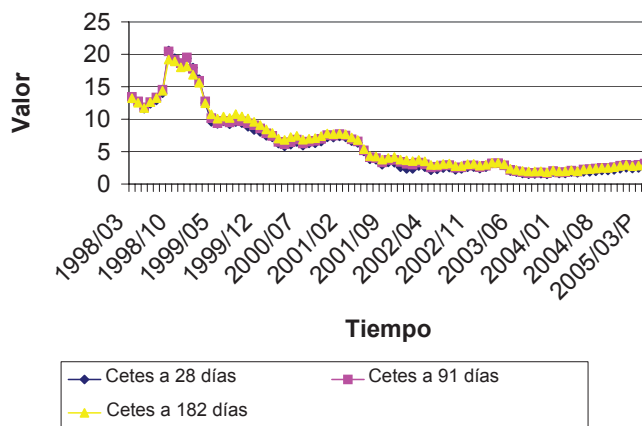
En el análisis de dicho comportamiento puede apreciarse que la relación comentada no ha sido estable y que en varias ocasiones se ha detectado que en aquellos periodos en los que la inflación disminuye, la tasa de crecimiento de la base monetaria aumenta de manera considerable. Esto nos obligaría a preguntarnos, entonces, ¿cuál es el origen y la causa de la inflación? ¿Qué genera la inflación?

Evidencias empíricas y resultados de la política monetaria en México

En el contexto de la conducción de la política monetaria en México, el logro de la meta de inflación es el objetivo primordial de la autoridad monetaria, y ésta actúa cada vez que juzga que las condiciones monetarias determinadas por el mercado son incompatibles con dicho objetivo. En un ambiente de constantes perturbaciones, tanto internas como externas, el esquema actual de instrumentación de la política monetaria en México ha resultado eficaz para distribuir el efecto de estas perturbaciones entre el tipo de cambio y la tasa de interés. Sin embargo, “bajo este esquema de instrumentación el comportamiento de la tasa de interés está influido también por los ajustes realizados por los agentes en el mercado, lo que significa que las acciones de política monetaria del Banxico puedan verse contrarrestadas por estos ajustes, limitando su efectividad para lograr la meta de inflación” (Werner, Martínez, y Sánchez, 2001).

Respecto a las tasas de interés, de acuerdo con el instrumento que se toma como referencia (Cetes), éstas han tenido un descenso significativo desde la aplicación del corto. En la gráfica 2 se puede apreciar este fenómeno.

Gráfica 2. Tasas de interés



La aplicación del corto ha dado como resultado una disminución de las tasas de interés en todos sus plazos (corto, mediano y largo) aunque, como es de esperar, siempre la tasa de interés de mayor plazo tiende a ser más alta, pero sigue teniendo el efecto de disminución de la tasa de interés que les permite a los inversionistas hacer una planeación estratégica más segura.

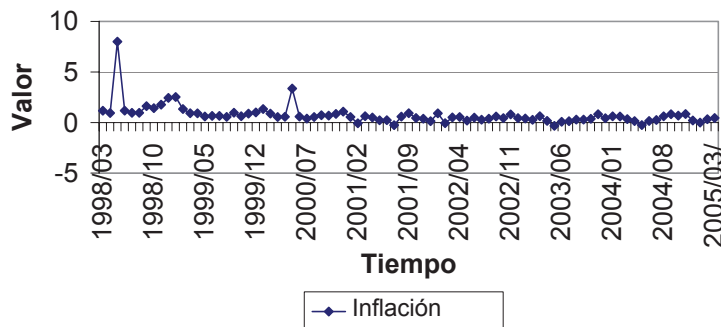
En cuanto a la inflación, ésta es una de las variables macroeconómicas que a la mayoría de los países del mundo les cuesta mantener estable, por diversas causas. Una de las más comunes en la actualidad es la inflación generada por el lado de la deman-

da, basada en el consumismo, apoyado este último principalmente por la aparición del dinero electrónico que permite, por medio de las tarjetas de crédito, gastar más de lo que se ingresa o posee; dicha situación provoca que se aumente constantemente la demanda de bienes y servicios y, si no se logra incrementar la productividad, entonces se genera inflación por la incompatibilidad entre la oferta y demanda. Este tipo de inflación también puede ser causado por noticias que provoquen la especulación por parte de la sociedad, que obliguen a realizar compras de emergencia, como el denominado efecto de inercia o, bien, las profecías autocumplidas. En síntesis, las causas de la inflación pueden ser múltiples.

Lo importante es mantener esta variable económica estable porque, de no hacerlo, ésta provoca devaluaciones, hace que los capitales extranjeros salgan del país, que aumente la tasa de interés porque la sociedad demanda mayor cantidad de dinero ante los precios tan altos, etcétera.

México ha experimentado periodos de inflación muy fuertes, incluso hasta de tres dígitos (en la época de López Portillo los precios se incrementaron en más de 100%), y ello evidentemente provoca inestabilidad económica; sin embargo, a partir de la aplicación del corto monetario, la inflación se ha controlado, esta medida ha cumplido con su objetivo de mantener la inflación estable. La gráfica 3 muestra el comportamiento de la inflación desde la aplicación del corto.

Gráfica 3. Inflación



La gráfica nos permite observar que la inflación ha disminuido y se ha estabilizado con ligeros picos a la alza en el año 2000, pero tal parece que la medida de aplicación del corto está cumpliendo con los objetivos, e incluso se han tenido inflaciones negativas. Los economistas clásicos argumentaban que no se podía tener crecimiento económico sin inflación, pero que ésta tenía que estar a la par del incremento de la productividad, ya que de no ser así, sólo se tenían los mismos bienes y servicios pero con precios más altos.

John Maynard Keynes decía lo siguiente respecto a la inflación: “La oferta monetaria debe ajustarse para financiar el nivel deseado de crecimiento económico y para evitar las crisis financieras y los altos tipos de interés que frenan tanto el consumo como la inversión” (Biblioteca de Consulta, 2005).

Tal parece que la forma correcta para llevar a cabo el precepto económico definido por Keynes es la aplicación del corto monetario, ya que éste permite mantener el control de la inflación y ajustar el crecimiento económico. La primera vez que se aplicó esta medida fue el 11 de marzo de 1998 con un monto de 20 millones de pesos (mdp); en total se han aplicado 54 medidas de corto en siete años, la última el 23 de marzo de 2005 con un monto de 79 mdp; sin embargo, llegó alcanzar 700 mdp en abril de 2003, que fue la medida más fuerte aplicada por Banxico.

La tabla 1 nos muestra todos los cortos aplicados y los montos (Cetes a 28 días, que representa la tasa de interés), el tipo de cambio promedio (un cálculo matemático de suma de tipo de cambio a las ventas más el de la compra entre, dos), y la inflación, todos desde marzo de 1998.

Tabla 1

<i>Años</i>	<i>Tipo de cambio promedio</i>	<i>Tasa de interés</i>	<i>Inflación</i>	<i>Cortos aplicados mdp</i>	<i>Cortos aplicados/ 20 mdp</i>
1998/03	8.45	13.19	1.17	20	1
1998/04	8.45	12.62	0.94	20	1
1998/05	8.7	11.63	8	20	1
1998/06	8.95	12.38	1.18	30	1.5
1998/07	8.9	12.9	0.96	30	1.5
1998/08	9.9	14	0.96	70	3.5
1998/09	10.18	20.58	1.62	100	5
1998/10	10.03	19.39	1.43	100	5
1998/11	9.95	18.5	1.77	130	6.5
1998/12	9.8	19.38	2.44	130	6.5
1999/01	10.1	17.96	2.53	160	8
1999/02	9.95	16.18	1.34	160	8
1999/03	9.55	12.51	0.93	160	8
1999/04	9.3	9.59	0.92	160	8
1999/05	9.65	9.27	0.6	160	8
1999/06	9.4	9.67	0.66	160	8
1999/07	9.4	9.22	0.66	160	8
1999/08	9.35	9.56	0.56	160	8
1999/09	9.35	9.4	0.97	160	8
1999/10	9.6	8.82	0.63	160	8

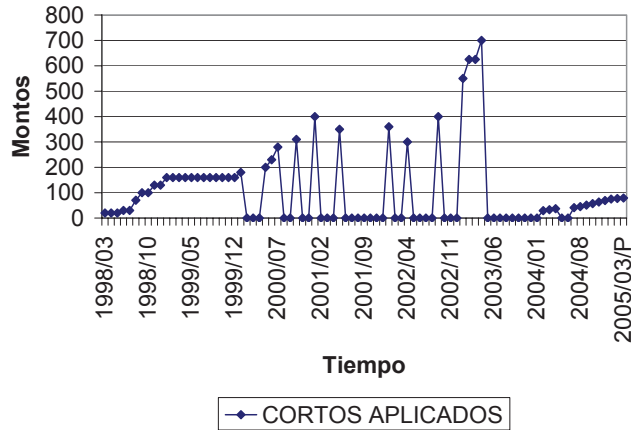
<i>Años</i>	<i>Tipo de cambio promedio</i>	<i>Tasa de interés</i>	<i>Inflación</i>	<i>Cortos aplicados mdp</i>	<i>Cortos aplicados/ 20 mdp</i>
1999/11	9.42	8.34	0.89	160	8
1999/12	9.45	8.04	1	160	8
2000/01	9.65	7.44	1.34	180	9
2000/02	9.35	7.19	0.89	0	0
2000/03	9.3	6.24	0.55	0	0
2000/04	9.4	5.8	0.57	0	0
2000/05	9.5	6.08	3.37	200	10
2000/06	9.83	6.48	0.59	230	11.5
2000/07	9.4	5.93	0.39	280	14
2000/08	9.2	6.27	0.55	0	0
2000/09	9.4	6.29	0.73	0	0
2000/10	9.48	6.56	0.69	310	15.5
2000/11	9.45	7.19	0.86	0	0
2000/12	9.6	7.17	1.08	0	0
2001/01	9.6	7.35	0.55	400	20
2001/02	9.6	7.19	-0.07	0	0
2001/03	9.43	6.62	0.63	0	0
2001/04	9.23	6.34	0.5	0	0
2001/05	9.15	5.02	0.23	350	17.5
2001/06	9.03	3.82	0.24	0	0
2001/07	9.13	3.74	-0.26	0	0
2001/08	9.15	2.98	0.59	0	0
2001/09	9.46	3.33	0.93	0	0
2001/10	9.23	3.29	0.45	0	0
2001/11	9.21	2.59	0.38	0	0
2001/12	9.14	2.34	0.14	0	0
2002/01	9.19	2.34	0.92	360	18
2002/02	9.11	2.78	-0.06	0	0
2002/03	8.98	2.61	0.51	0	0
2002/04	9.36	2.12	0.55	300	15
2002/05	9.68	2.26	0.2	0	0
2002/06	9.97	2.47	0.49	0	0
2002/07	9.78	2.54	0.29	0	0
2002/08	9.95	2.19	0.38	0	0
2002/09	10.23	2.33	0.6	400	20
2002/10	10.17	2.59	0.44	0	0
2002/11	10.15	2.62	0.81	0	0

<i>Años</i>	<i>Tipo de cambio promedio</i>	<i>Tasa de interés</i>	<i>Inflación</i>	<i>Cortos aplicados mdp</i>	<i>Cortos aplicados/ 20 mdp</i>
2002/12	10.41	2.38	0.44	0	0
2003/01	10.92	2.6	0.4	550	27.5
2003/02	11.02	3.19	0.28	625	31.25
2003/03	10.8	3.25	0.63	625	31.25
2003/04	10.3	2.88	0.17	700	35
2003/05	10.35	2.01	-0.32	0	0
2003/06	10.47	1.84	0.08	0	0
2003/07	10.6	1.63	0.14	0	0
2003/08	11.06	1.51	0.3	0	0
2003/09	11.02	1.55	0.3	0	0
2003/10	11.08	1.6	0.37	0	0
2003/11	11.38	1.5	0.83	0	0
2003/12	11.2	1.85	0.43	0	0
2004/01	11.03	1.63	0.62	0	0
2004/02	11.07	1.63	0.6	29	1.45
2004/03	11.16	1.85	0.34	33	1.65
2004/04	11.4	1.74	0.15	37	1.85
2004/05	11.4	1.88	-0.25	0	0
2004/06	11.5	1.88	0.16	0	0
2004/07	11.39	1.96	0.26	41	2.05
2004/08	11.4	2.1	0.62	45	2.25
2004/09	11.41	2.09	0.83	51	2.55
2004/10	11.53	2.18	0.69	57	2.85
2004/11	11.17	2.37	0.85	63	3.15
2004/12	11.2	2.51	0.21	69	3.45
2005/01	11.16	2.4	0	75	3.75
2005/02	11.07	2.48	0.33	77	3.85
2005/03/P	11.15	2.63	0.45	79	3.95

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Banxico e Inegi.

Gráficamente, la evolución del corto puede visualizarse de la siguiente manera:

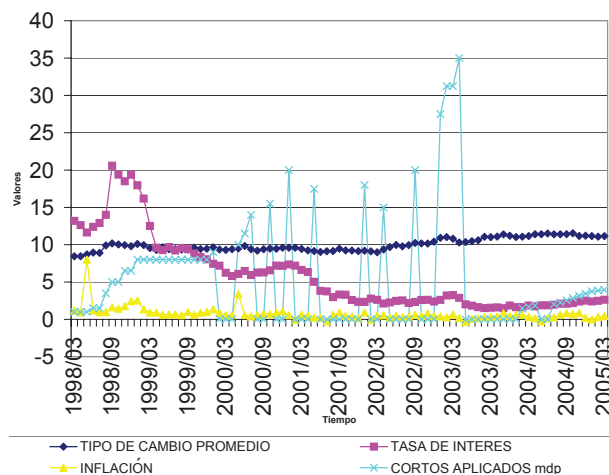
Gráfica 4. Cortos aplicados



El Banco de México mantuvo su postura de corto durante casi dos años, para después sólo aplicarlos de manera paulatina cuando ésta era requerida; después de la medida de corto más alta, se tiene una disminución notoria de esta medida.

La gráfica 5 nos permite observar el comportamiento del corto y compararlo con respecto a otras variables económicas (inflación, tasas de interés y tipo de cambio promedio) cada vez que se aplica esta medida de política monetaria (los cortes aplicados se dividen entre 20 para que la gráfica sea más clara).

Gráfica 5. Efecto del corto



Esta gráfica muestra una baja bastante pronunciada de las tasas de interés y de la inflación después del corto.

Con la aplicación del corto, la tasa de interés se ha regulado en los últimos años. Cuando recién se empezó a aplicar el corto, la tasa de interés registra una tendencia a la baja, pero con medidas de corto muy grandes la tendencia de las tasas de interés se invirtió, se fue al alza; ahora que se ha llegado a una estabilidad, se puede eliminar esta medida y estar un paso adelante del efecto del corto.

Sin embargo, surge una disyuntiva porque, de aplicarse las tasas de referencia manteniendo la misma masa monetaria, ello generaría inflación; entonces, como una medida que permita eliminar este efecto, se tiene que disminuir también la masa monetaria para que se tengan ciertas restricciones hacia adentro en cuanto a lo monetario, es decir, que se tenga un límite de dinero y que este límite se pueda expresar con disminución de la masa monetaria. Para entender esto mejor, se realiza un análisis empírico.

Análisis empírico

Para enfrentar la situación, Banxico realiza un esfuerzo no sólo por mantener la calma en el mercado monetario sino especialmente para mantener los capitales dentro del país. Por ello, las tasas de los Certificados de la Tesorería de la Federación (Cetes) se venden en el mercado abierto; la tasa de los Cetes aumentó continuamente en las subastas de 1998 y 1999, para iniciar su descenso posterior; para el 27 de septiembre de 2001 se encontraba a niveles de 9.67%.

Para entender los efectos del corto sobre las principales variables, se realiza una regresión econométrica utilizando el método de mínimos cuadrados generalizados (MCG) logarítmicos (Gujarati, 2003) de las tres variables más importantes que son la inflación, la tasa de interés y el tipo de cambio. Se construyen tres modelos de regresión distintos para ver el efecto individual que tiene cada una de ellas cuando el corto es modificado.

Los modelos que se utilizan son los siguientes:

1. $Cetes_{28} = B_0 + B_1 \text{ corto} + u$ (1)
2. $Inflación = B_0 + B_1 \text{ corto} + u$ (2)
3. $Tipo \text{ de campo} = B_0 + B_1 \text{ corto} + u$ (3)

Datos

Los datos con los que se trabaja son tomados de la base de datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) y de Banxico, los que están presentados en meses, iniciando desde marzo de 1998, porque fue en esa fecha cuando se empezó a aplicar la medida del corto. Los datos están previamente desestacionalizados. Para que el análisis sea más exacto se le aplican logaritmos para tener el efecto en términos porcentuales.

Las variables con las cuales se trabaja son las siguientes:

Tabla 2

<i>Variables</i>	<i>Significado</i>
Cetes28	Certificados de Tesorería de la Federación a 28 días.
Inflación	Inflación estimada mensual, expresada porcentualmente.
Tipo de cambio	Tipo de cambio, bajo la transformación de compra más venta entre 2. Expresado en pesos.
Corto	Todos los cortos aplicados en México han sido expresados en millones de pesos.

Los datos son tomados a partir de marzo de 1998 porque es en esta fecha cuando se aplica por primera vez el corto monetario, con un monto de 20 millones de pesos.

Resultados

Los resultados obtenidos se presentan a continuación en la tabla 3. Cada una es una regresión independiente.

Tabla 3

<i>Variables</i>	<i>Estimación</i>	<i>Sig</i>	<i>Mínimos</i>	<i>Máximo</i>	<i>R</i>	<i>Constante</i>
Cetes28	-0.001668 (0.000364)	.000.	-0.002032	-0.001304	0.201	1.932361
Inflación	-0.001659 (0.000348)	.045.	-0.002007	-0.001311	0.227	-0.016689
Tipo de cambio	5.86E-05 (4.27E-05)	.173.	1.59E-05	1.01E-04	0.022	2.281854

Al interpretar, vemos que la tasa de interés disminuye en 0.16% cada vez que se aumenta en un millón de pesos el corto en promedio; el efecto que tiene la aplicación del corto en las tasas de interés es de disminuirla, entonces quiere decir que establecer tasa de interés de referencia significa que se está adelantando al efecto del corto; de esta manera, si se quiere aplicar un corto de 700 millones de pesos, sólo se tiene que disminuir la tasa de interés en 11.2%.

Por su parte, la inflación disminuye en 0.16% cuando el corto aumenta en un millón de pesos en promedio. Ahora bien, si se sigue el ejemplo anterior, si se aplicara una medida de 700 millones de pesos, entonces se tendría que reflejar en una disminución de la inflación de 11.2%.

El efecto que tiene la aplicación del corto en el tipo de cambio es más difícil de determinar por la constante variación que éste tiene en el mercado tanto nacional como internacional; sin embargo, de acuerdo con el resultado obtenido, se puede decir que el tipo de cambio aumenta en 0.006% por cada vez que aumente el corto en un millón de pesos en promedio. Por lo que, si se realizara un corto de 700 millones, se esperaría que el tipo de cambio subiera 0.04% en promedio del valor actual que se tenga; aunque esto parece poco a los inversionistas, les permite obtener ganancia;

por ejemplo: si una persona compra cien mil dólares y se aplica el corto, cuando esta persona quiera cambiarlos obtendrá 104,000 dólares, es decir, una ganancia de cuatro mil dólares, esto suponiendo que el mercado se mantiene constante.

Con lo anterior se deduce que la política de instituir una tasa de referencia, tiene que ver mucho con el comportamiento del mercado, es decir, que no tenga variaciones abruptas que desestabilicen la economía o generen especulación, y por tanto fuga de capitales.

Es importante mencionar que, para implantar esta medida, tiene que estar en función directa con la inflación, ya que ése es el objetivo principal de toda esta política económica. Si la inflación se mantiene baja, podremos mantener una tasa de interés de referencia mensual igual o un poco mayor, dependiendo de los objetivos inflacionarios que se estén buscando, o disminuir la tasa de interés en el caso de que se tenga inflación alta.

Conclusiones

En México se ha instrumentado el corto monetario como una medida de política económica que coadyuve a la estabilidad macroeconómica del país. Se ha aplicado bajo la óptica ortodoxa y acorde con las políticas neoliberales.

La aplicación del corto ha estado en función directa de la inflación. El corto se ha aumentado cuando los datos reales de inflación han estado por arriba de la meta oficial, o cuando las expectativas de inflación han ido al alza, y viceversa. De esta manera, el monto del corto a aplicar siempre depende del volumen de inflación que se registra o espera.

El último incremento del corto fue de 77 a 79 mdp diarios, nivel que se mantiene a la fecha.

La aplicación de la política monetaria restrictiva ha estado enfocada a reducir las expectativas inflacionarias y hasta ahora se ha logrado el objetivo, ya que en general la economía está atravesando un periodo de menor crecimiento de los precios, en comparación con otros años.

Sin embargo, el corto ha cumplido su función a medias, porque si bien ha permitido controlar la inflación, no ha impulsado el crecimiento y el desarrollo requeridos.

Para aplicar el corto, Banxico valora el comportamiento de dos clases de inflación: la general y la subyacente.³

3. La inflación subyacente se obtiene eliminando, del Índice de Precios al Consumidor (IPC), el impacto de los artículos con mayor volatilidad en precios. Es decir, eliminando la variación de precios de los productos energéticos y de alimentos frescos no elaborados. La inflación subyacente se considera el núcleo estructural de la inflación y marca la tendencia de la misma a mediano plazo. Esta inflación concentra los precios menos volátiles de la economía, y se toma como referente de las expectativas de mediano plazo de la inflación.

Para Banxico es complicado conseguir la meta de inflación de 3% para el año 2005. El objetivo es demasiado agresivo para un país que no tiene la competitividad como para llevar la inflación a esos niveles. En términos anuales, la inflación general se ubica en 4.47%, y la subyacente en 3.44%, hasta agosto de 2005.

El principal obstáculo de la economía mexicana está relacionado con su estructura interna. En México no existen políticas que acompañen los efectos adversos del corto. En cambio, en Estados Unidos, sí; en ese país se aplican políticas deliberadas para fomentar el consumo por medio de los seguros de desempleo, de la política crediticia y del manejo fiscal. Este tipo de políticas acompañan a las políticas restrictivas para evitar que caiga el consumo, y por tanto, para evitar contracciones en la económica.

En México, todos los rezagos estructurales se van hacia los precios y ello hace difícil mantener una inflación baja. En nuestra economía continuamente hay fricciones externas en los precios de los energéticos y de las materias primas, lo que significa presiones recurrentes en la inflación.

En la economía mexicana los factores estructurales han generado presiones en el índice general de precios, a pesar de la intervención de la autoridad monetaria mediante el corto. Los precios de algunos alimentos, junto con las tarifas de los servicios públicos, aumentan regularmente. Tal es el caso de los precios de algunas frutas, legumbres y tarifas eléctricas.

La deflación registrada en mayo del año en curso se presentó como un fenómeno estacional pues, en términos acumulados, las actividades con mayor demanda arrojaron una inflación más alta de la esperada.

Las expectativas de inflación para este año han descendido, pero las de mediano y largo plazos se mantienen por arriba de la meta establecida por Banxico. Asimismo, la perspectiva de inflación de 2006 está por encima de la de 2005.

Existen al menos dos hipótesis que permiten explicar este fenómeno.

La primera está relacionada con la falta de credibilidad que podría tener Banxico entre los especialistas de economía, respecto a su capacidad de mantener el compromiso de inflación con una tendencia de mediano plazo hacia el 3%.

La mayoría de los economistas del sector privado no confían en que Banxico pueda sostener su banda objetivo de 3% en el mediano y largo plazos. En las últimas encuestas colocan a la inflación en 3.76%, es decir, por arriba del objetivo.

La segunda, nos dice que la reducción en la inflación de 2005 ha sido apoyada por fenómenos económicos que es posible no continúen en el futuro lejano. La baja de inflación presentada este año ha sido producto de dos procesos, el primero estructural, y el segundo coyuntural.

Respecto al primero, debe destacarse una baja de inflación subyacente anual, lo que ha implicado una mejora relativa en el proceso de inflación en México.

Con respecto a la parte coyuntural, habría que comentar que durante el primer semestre del año se presentó una deflación acumulada de 1.05% en el rubro de productos agropecuarios, y de 2.20% en el de precios administrados y concertados.

Pero en general, los precios se han incrementado. La inflación general en julio fue de 0.39% y la acumulada de 4.47%. Asimismo, la inflación general esperada para septiembre de 2005 es de 3.90%.

De continuar los incrementos de los precios, debe seguir latente la posibilidad de nuevos aumentos del corto, con el fin de contrarrestar el aumento de la inflación.

La aplicación del corto monetario ha dejado de tener los efectos de hace unos años para controlar los precios, cuando éstos reportaban tasas de 10 a 15%; ahora sus efectos son más reducidos. Sin embargo, el corto se mantiene como el instrumento de política monetaria más adecuado para el control de la inflación. Por ello, Banxico debe seguir utilizando el corto como una medida de restricción de política monetaria mientras su eficacia no se agote totalmente, es decir, mientras siga cumpliendo con la función de contrarrestar el aumento de la inflación.

Desde mi punto de vista, existe la posibilidad de que el corto se siga aplicando, en virtud de que las expectativas inflacionarias para 2006 son mayores que las de 2005, y las revisiones salariales para 2006 se han registrado por arriba de la meta de Banxico, de 3%. De hecho, el incremento al salario mínimo en 2005 fue de 4.05% para la zona centro.

Derivado del logro general en las expectativas de inflación, se ha hablado mucho de la sustitución del corto monetario por el establecimiento de un sistema de tasas de interés de referencia.

Sin embargo, los mercados financieros ya viven la transición del corto al esquema de tasa de referencia, desde el momento en que Banxico ha puesto un piso a las tasas de interés (costo del dinero) en las subastas de crédito diarias. Desde el año pasado el banco central utiliza la tasa de fondeo como piso. Por ejemplo, el primer viernes de agosto lo hizo en una de tres subastas, con una tasa fija de 9.75%.

La tasa de referencia aplicada se interpreta como una advertencia de que Banxico no permitirá que los réditos bajen del nivel que ha fijado. El hecho de fijar un piso a las tasas se debe a que el banco central no quiere que bajen de determinado nivel.

Al fijar un piso a las subastas diarias de crédito, Banxico está tratando de transitar hacia un sistema de tasas de referencia en una forma gradual. Fijar un piso es una forma de establecer un nivel determinado de tasas.

En realidad, Banxico mantiene un esquema “híbrido” en el que fija las tasas de interés por medio de cambios en el monto y en la dirección del corto, de los comunicados que emita y de los pisos eventuales que establezca en las subastas diarias de crédito.

Además, el banco central cuenta con mecanismos de control monetarios más direccionales, aunque no por ello menos eficaces, como son la venta de Bonos de Regulación Monetaria (BREMS) y el retiro de liquidez vía depósitos obligatorios, lo que le permite una intervención directa en el mercado de dinero para retirar parte del circulante.

Algunos intermediarios financieros han solicitado a Banxico adoptar formalmente un sistema de tasa de referencia como instrumento de política monetaria, en sustitución del corto, y así transitar a un esquema de tasas como el de Estados Unidos.

Desde mi punto de vista, la aplicación de una tasa de referencia formal todavía no es necesaria en México, pues con el corto los resultados obtenidos han sido convenientes y se ha logrado tener cierto control inflacionario.

El corto tiene la ventaja de que le proporciona más flexibilidad a Banxico para el manejo de su política monetaria, pero tiene la desventaja de que la incertidumbre es muy grande para las tesorerías de los bancos, que son los que establecen el costo del dinero, pues no saben si el banco central quiere subir o bajar las tasas. Con el esquema del corto se deben interpretar las señales de Banxico.

En cambio, la principal virtud de una tasa de referencia estriba en que su mensaje es inequívoco debido a que emite un mensaje claro sobre el nivel de réditos que desea el banco central.

Sería conveniente establecer el sistema de tasas de referencia formal (como otra forma de operación monetaria), cuando el proceso del corto se haya agotado, situación que todavía no sucede pero que está en vías de registrarse.

De hecho, la decisión de Banxico puede considerarse como un paso más en el proceso que vive la política monetaria hacia un esquema de tasas como el de Estados Unidos, lo cual podría adoptarse de manera formal en 2006.

La aplicación de un sistema formal de tasas de referencia permitiría a los inversionistas realizar planeación financiera con mayor certidumbre; sin embargo, lo único contraproducente es que con el cambio se pueden provocar continuas burbujas financieras y que ello genere volatilidad, pero esto dependería del mercado mismo.

De febrero a agosto de 2005 Banxico mantuvo ligada su política monetaria a la de la Reserva Federal (Fed) de Estados Unidos. El banco central movió sus tasas en el mismo sentido que lo hizo la Fed y mantuvo así el vínculo entre las tasas internas y las externas.

En este periodo la economía mexicana llegó a un máximo en las tasas de interés, mismo que fluctuó entre 9.75 y 10%. Al día de hoy, 12 de agosto, la tasa de Cetes a 28 días es de 9.61%, la de 91 días de 9.75% y la de 175 días de 9.69%. Asimismo, se estima que 2005 concluirá con una tasa promedio de 9%.

La política monetaria restrictiva ha propiciado un nivel tan alto en las tasas de interés en México, que ha atraído flujos positivos de capital de corto plazo.

En su afán de contener la inflación, en este periodo Banxico aumentó más que proporcionalmente las tasas internas respecto a las tasas de interés estadounidenses. Así, cuando la Fed decidía aumentar sus tasas en 0.25 puntos porcentuales, Banxico lo hacía, en un principio, en 0.45 ó 0.40 puntos porcentuales, y en los últimos meses en 0.35 ó 0.30 puntos. A la fecha, la Fed ha aplicado su décimo incremento consecutivo; el último aumento fue de 0.25 puntos en agosto, con lo que llegó a 3.50%, y se estima que para fin de año llegará a 4%.

El nivel de las tasas permitió momentáneamente frenar presiones inflacionarias y sostener el atractivo de la inversión en México, con lo que fluyó capital hacia nuestro país. Como consecuencia, la inversión extranjera en valores gubernamentales mostró un flujo positivo, lo que ha apoyado la fortaleza del peso frente al dólar. A la fecha, el tipo de cambio se encuentra en 10.40 a la venta y 10.75 a la compra.

Los fuertes diferenciales de tasas de interés han sido el principal atractivo para los inversionistas extranjeros. Esta situación hizo que la venta de dólares para comprar bonos mexicanos revaluara las cotizaciones del peso. A su vez, ello se ha reflejado en la fortaleza del tipo de cambio del peso, pero ha afectado las exportaciones.

En este periodo Banxico logró mantener un cierto margen a favor de las tasas internas respecto a las tasas de Estados Unidos, con lo cual evitó la posibilidad de fuga de divisas, y favoreció el ingreso de éstas. El diferencial entre las tasas de EU y las de México generó flujos de inversión al mercado de bonos, lo que hasta ahora ha sido un factor de apoyo a la fortaleza del peso. En los últimos 14 meses la inversión externa en papel mexicano aumentó en 250% al pasar de 2,889 a 10,108 millones de dólares (mdd). Asimismo, en lo que va del año la apreciación cambiaria del peso con respecto al dólar ha sido de 5%.

Pero, independientemente de lo anterior, se debe cuidar que las tasas de interés reales sean soportables, que el diferencial acumulado con las tasas externas no sea negativo, para que ello redunde en un buen desempeño de la economía nacional.

Sí en el corto plazo el rendimiento que se paga en México sigue elevado, el tipo de cambio se mantendrá algún tiempo más en niveles aceptables.

Con el apoyo de los fundamentos macroeconómicos y con la ausencia de problemas en la balanza de pagos, el tipo de cambio no enfrentará mayores problemas. Con base en ello, se prevé que el año 2005 cerrará aproximadamente en 11.80 pesos por dólar.

Sin embargo, sí las tasas en México siguen altas se frenarían aún más la actividad productiva y la competitividad del país.

Si las tasas de interés se mantienen altas, ello afectaría al consumo y a la inversión, pero no al mismo tiempo. Éste es uno de los costos de tener tasas altas mucho tiempo; si éstas se mantuvieran elevadas por un tiempo más, veríamos un efecto más evidente sobre el consumo —sobre todo— y sobre la inversión, que son los dos principales componentes de la demanda agregada.

La política monetaria y la lucha contra la inflación se hacen menos eficientes y más costosas con tasas de interés elevadas y con menor producción y empleos.

A este respecto, cabe preguntarse: ¿por qué sostener altas las tasas de interés si a todas luces existe un “éxito” antiinflacionario? Hay múltiples respuestas a esta interrogante.

Una consiste en que el banco central trata de prevenir cualquier choque que pueda producirse en el futuro, lo cual, en el extremo, lleva a pensar que nunca podrían bajar las tasas de interés debido a que siempre se van a presentar choques inesperados.

Por otro lado, da la impresión de que premeditadamente se busca reducir el ritmo de crecimiento de la economía en medio del sostenimiento de altas tasas de interés.

Se supone que un aumento de las tasas de interés, producto de la aplicación de una política monetaria restrictiva, debería generar una disminución en el gasto privado por el encarecimiento del crédito.

Sin embargo, esto no ha sucedido en México como consecuencia de varios factores, entre los cuales puede mencionarse la ausencia relativa del crédito, la relativa aversión del gasto por medio del crédito que generó la crisis de 1994 y 1995.

Pero, de persistir la restricción monetaria, tarde o temprano tendrán que presentarse estos efectos contraccionistas sobre la demanda interna que, aunados a la caída de la demanda externa que provoca la apreciación del tipo de cambio, provocarán un mayor impacto negativo sobre el crecimiento de la economía.

Además, con la desaceleración que se está registrando en las economías de México y de EU, mayores tasas de interés terminarían por asfixiar a la actividad productiva; por ello se requiere empezar a bajar las tasas de interés.

En estos momentos están dadas las condiciones para empezar a bajar las tasas de interés en México y desligar las tasas internas de las externas.

Al desaparecer el vínculo entre el comportamiento de las tasas en México y las de EU, el nivel de los réditos podrá ser más consistente con los fundamentos económicos de nuestro país.

La disminución de tasas y el desligar la política monetaria de México con la de la Fed, depende de las condiciones económicas, incluida por supuesto la inflación. Por ello, como resultado de la nueva realidad económica de México, la política monetaria entre México y EU se disoció.

En cuanto a la situación económica, debe tomarse en cuenta que nuestra economía no está ligada a la política económica de nuestro país sino a la de EU. La nuestra debería ser autónoma para dirigirnos con independencia de aquel país, pero es un hecho que el 80% de nuestro comercio exterior se efectúa con la Unión Americana, y por ello estamos influidos por lo que sucede allá. La dependencia de la economía mexicana de la estadounidense se refleja en los ciclos económicos de ambos países, por lo que es difícil para nuestro país desligarse de la política monetaria de Estados Unidos.

Actualmente EU pasa por dos elementos muy importantes de riesgo. Uno es la desaceleración de su crecimiento, situación que está transmitiendo a la economía mexicana al estar bajando también su crecimiento. La otra es el abultado déficit fiscal y en cuenta corriente que tiene ese país, situación que nadie sabe precisamente con qué presión, cuándo y cómo se corregirá, pero sí sabemos que nos afectará.

Por ello, es importante saber en qué momento desligar la política monetaria mexicana de la de EU pues, por un lado, se necesita ser consistente con lo que está sucediendo en ese país y, por otro, necesitamos hacerlo en el momento que más nos beneficie o menos daño nos ocasione, esto es, el fin debe ser evitar el mayor impacto negativo para México.

Por otra parte, las estimaciones de la inflación marcan la pauta para que las tasas se muevan, y el sentido en que lo hagan puede provocar el desligamiento entre las tasas de México y las de la Fed.

La cifra de inflación marca, en primera instancia, las tendencias que siguen las tasas de interés. Si la inflación se mantiene vigente, será difícil observar un descenso exagerado en las tasas, incluidas las de corto, mediano y largo plazos.

Si se logra bajar la inflación a las metas establecidas, automáticamente se estará eliminando una fuerte presión sobre las tasas de interés. Si la inflación no desciende, no hay condiciones para que las tasas lo hagan también. En la medida en que se logre la meta de inflación prevista, ello tendrá un impacto sobre la acción de la política monetaria del futuro. Asimismo, el fin del ciclo restrictivo depende principalmente del comportamiento de la inflación.

Que la política monetaria de Banxico se desvincule de la Fed, estriba en que las expectativas de inflación en México bajen y se acerquen más a la meta del banco central, sobre todo en la proyección de la subyacente.

De esta manera, Banxico estará en condiciones de dar fin a la política monetaria restrictiva sólo cuando logre su meta de inflación del 3%. Si la inflación se ubica por debajo de 4.0% en 2005, la restricción en la política monetaria será menos necesaria. De lograr en este año una inflación general menor a 4%, y una subyacente de 3.5%, “la necesidad de continuar con una política restrictiva será menor”. En síntesis, en la medida en que se vaya convergiendo a una inflación de 3%, la restricción monetaria sería menos necesaria.

En este sentido, la deflación observada en la primera quincena de mayo de 2005, junto con las estimaciones de inflación del banco central para 2006, fortaleció las expectativas de que Banxico se desligue de la política monetaria de la Fed, y aumentó la probabilidad de mantener el corto, el cual se encuentra en 79 mdp diarios.

En congruencia con lo anterior, en agosto de 2005 Banxico desvinculó el comportamiento de las tasas de interés de México respecto a los fondos federales de Estados Unidos, lo que significa que desde este momento las tasas de México no aumentarán en simetría con las de EU; en otras palabras, las tasas en EU seguirán subiendo, mientras que en nuestro país no tanto, con nosotros se dará una tendencia a la baja, los réditos de corto plazo son los que principalmente mostraran un periodo de ajuste a la baja. Esta situación se comprobó el 9 de agosto de presente año, cuando la Fed elevó sus tasas en un cuarto de punto y las de México empezaron a bajar. Lo anterior, si no se hace con orden, generará la salida de montos considerables de capitales, sobre todo del mercado de dinero y, derivado de ello, el tipo de cambio sufrirá variaciones.

El rompimiento del vínculo de la política monetaria de México y la de la Fed oficializó el fin de ciclo alcista de las tasas de interés en nuestro país, mismo que inició en febrero de 2004.

Derivado de lo anterior, se puede decir que el máximo de las tasas de interés en México se situó en alrededor de 10%, lo que podría constituirse como el punto máximo del ciclo alcista, tras la restricción monetaria ejercida por Banxico a partir de mayo de 2004.

La baja en los réditos nacionales generará una reducción del diferencial con las tasas de interés externas.

Sin embargo, la disminución no implica que las tasas de interés vayan a bajar de manera automática y en una proporción alta; por el contrario, Banxico tendrá que reducir las tasas paulatinamente con el fin de evitar, en la medida de lo posible, los

episodios de volatilidad y de salidas graduales de capitales. De hecho, de encontrarse la tasa actualmente en 9.75%, se estima que a fin de año se sitúe en 9%.

El descenso de los réditos no debe ser de gran magnitud, porque ello disminuiría la entrada de divisas al país.

El primer factor que debe considerarse para ver si las tasas de corto plazo están cerca de sus máximos, es la reducción en la inflación, tanto de la observada como de la esperada para el corto plazo.

Por ello, aún se ve lejana la posibilidad de que los réditos inicien una baja acelerada durante este año y el próximo, debido a que el nivel de la inflación en México presenta elementos todavía incompatibles con el objetivo de 3% anual de Banxico. Asimismo, las expectativas inflacionarias de mediano y de largo plazos están distantes del objetivo establecido por el banco central.

Por otra parte, una inflación a la baja e incrementos adicionales a las tasas de interés, en México se reflejaría en tasas de interés reales muy elevadas, lo que lesionaría la actividad económica del país. Alzas mayores de las tasas de interés terminarían por repercutir en un encarecimiento del crédito, lo que sería incompatible con la intención de promover el crecimiento de la economía, y ello a su vez podría redundar en un retorno a la depreciación paulatina del peso frente al dólar.

De momento, los elevados rendimientos reales registrados no afectarán las decisiones de consumo e inversión, pues México no cuenta con una economía apalancada, como sería el caso de Estados Unidos. Ni tampoco las empresas están financiándose con créditos, sino más bien lo hacen con proveedores, por lo que el efecto que tendría el aumento en las tasas no sería relevante sobre el crecimiento económico del país en el corto plazo. Pero los incrementos en las tasas reales de interés, tarde o temprano, en el mediano y largo plazos tendrán que afectar el desempeño del consumo y de la inversión privados.

Sin embargo, es obvio que se requieren tasas de interés bajas para estimular la actividad económica. Pero, para controlar una baja en las tasas y evitar una distorsión en el mercado, Banxico tendrá que aplicar un esquema similar al que permitió subir los réditos de forma ordenada. Es decir, tendrá que descender el corto y esperar a que el mercado asigne una equivalencia de determinados puntos base en el fondeo por cada millón de pesos de disminución en el corto, y seguir adoptando el sistema de tasa de referencia. De esta forma, la baja en tasas sería gradual y causaría los menores efectos posibles a la economía.

Con la política monetaria aplicada por Banxico la batalla no se ha ganado. La política monetaria aplicada por el banco central para controlar la inflación mantiene a la economía mexicana en la disyuntiva estructural de crecer con precios elevados, o moderar el crecimiento del producto interno bruto (PIB) con una inflación también regularmente baja.

No hay evidencia que indique que la economía mexicana podría lograr el dinamismo que se necesita para crecer a una tasa superior a 4%.

De hecho, con un avance del PIB débil, de sólo 2.4% en el primer trimestre de 2005, comenzaron a revisarse a la baja las proyecciones de crecimiento para este año.

J. P. Morgan recortó su pronóstico de expansión económica de México, de 4 a 3.2%; Merrill Lynch de 3.5 a 3.4%. Credit Suisse First Boston de 4.4 a 3.7%, y Bear Stearns de 4 a 3.4%.

El resultado final de la aplicación del corto no es acorde con los objetivos deseables mínimos para una economía con problemas de crecimiento. De qué sirve controlar la inflación si tenemos crecimientos disminuidos. Si año con año se polariza más el ingreso y la dependencia se acentúa. Recordemos que México necesita crecer a una tasa que esté por arriba de su crecimiento poblacional en forma permanente. Para mejorar el nivel de vida de los mexicanos y disminuir verdaderamente la pobreza, México necesita crecer a una tasa anual de 7% por 20 años consecutivos.

Hasta ahora, la política monetaria restrictiva ha servido para controlar la inflación por el lado de la oferta, cuidando que no se active la demanda. Existen dudas de que en un contexto de fuerte actividad interna, Banxico pueda controlar las presiones generadas por el lado de la demanda y, por tanto, que ello dificulte aún más el cumplimiento del objetivo. Da la impresión de que el gobierno de México no sabe cómo activar el crecimiento sin inflación, y que no cuenta con un modelo que le permita controlar la inflación que se genere por el lado de la demanda, especialmente en un escenario creciente de la demanda interna (demanda agregada).

Con la aplicación de la política recesiva basada en la teoría neoclásica, la inflación se ha abatido, pero a un alto costo: el del crecimiento económico. Por ello, debemos comenzar con el análisis real de la economía mexicana y proponer en consecuencia las medidas de política económica y monetaria acordes con nuestra realidad.

En México existen fallas prácticas muy elementales; el mercado está incompleto y funciona mal. Quienes han teorizado el modelo neoclásico de la política restrictiva para frenar la inflación, no lo han hecho pensando en un país en donde se encuentran muchos otros haciéndose de sus recursos y filtrando los beneficios a terceros. El sistema financiero funciona de manera distinta que la teoría, las líneas de dependencia no se encuentran consideradas y el país sigue sin crecer. Es obvio que necesitamos una discusión a nivel teórica acerca de las opciones que pueda aplicar Banxico para abatir la inflación e iniciar un crecimiento elevado y sostenido.

La estabilidad macroeconómica y la restricción monetaria han sido insuficientes para mantener a la economía mexicana en un nivel de crecimiento sostenido y de baja inflación, fenómeno que le ha impedido transitar hacia el grupo de países con mejoras productivas y avances en su desarrollo.

La teoría económica prevaleciente no es totalmente adecuada para la realidad de la economía mexicana. El fundamentalismo seguido por los economistas decisores para aplicar los preceptos neoclásicos no ha funcionado bien. Si la teoría se encuentra desfasada y no cuenta con los elementos básicos y axiomas elementales de la teorización del problema, los resultados tenderán a ser adversos.

La inconsistencia de las políticas macroeconómica y monetaria ha sido la causa de las crisis económicas recurrentes en México y, por tanto, del deficiente nivel de vida de los mexicanos. Para revertir esta situación es necesaria una política monetaria consistente en su equilibrio.

Ante las evidencias, es necesario reconfigurar la política monetaria. Los datos empíricos demuestran que la estabilidad macroeconómica con una inflación moderada, no sirve porque los beneficios no se trasladan a la microeconomía.

La política monetaria debe ser congruente con las necesidades del país. Toda política que vaya en detrimento de este lineamiento y en perjuicio del crecimiento y desarrollo necesarios, debe ser objeto de discusión y de corrección.

Tanto México como ALC tienen que diseñar e implantar nuevas políticas económicas y monetarias para detonar el crecimiento económico, distribuir de una mejor manera la riqueza e incrementar la calidad y el nivel de vida de sus habitantes. Las nuevas medidas deben tomar en cuenta las realidades económicas específicas y las peculiaridades propias de cada nación.

El desarrollo de la economía nacional requiere de un marco macroeconómico estable: baja inflación, tasas de interés reducidas, tipo de cambio estable, crecimiento del empleo y remuneraciones salariales reales.

El objetivo elemental es la estabilidad macroeconómica, porque ésta es la base del desarrollo económico. Con estabilidad económica, los agentes económicos (gobierno, empresas y familias) pueden planear en un horizonte de mediano y largo plazos, se fomenta el ahorro y la inversión, y se elimina el costo económico que significa una elevada incertidumbre sobre el futuro. Una vez lograda la estabilidad macroeconómica, el objetivo fundamental es trasladar los beneficios de la macroeconomía a la microeconomía, situación que en México aún sigue pendiente.

Referencias bibliográficas

- Ampudia Márquez, Nora Claudia (2004) *Análisis crítico de la política monetaria en México*, trabajo presentado dentro del marco del III Seminario de Avances de Investigación, 23 de junio. México: UNAM.
- Banco de México (2001) *Resumen del informe anual*. México: Banco de México.
- Banco de México (2005) *Exposición sobre la política monetaria*, lapso 1 al 31 de enero de 2005, pp. 53 y 54. México: Banco de México.
- Biblioteca de Consulta Microsoft Encarta Corporation (2005).
- Calva, José Luis, Luis Alberto de la Garza, y Enrique Nieto (1995) *Problemas macroeconómicos de México*, 1ª ed. México: Juan Pablos Editores.
- Cárdenas, Enrique (1995) *La política económica en México, 1950-1994*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Constitución Política de los Estados Unidos de América* (2004), Estados Unidos.
- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos* (2004), México.
- El Financiero* (2005), periódico de circulación nacional, edición diaria de enero a agosto, artículos relacionados con el corto monetario.
- Erias Rey, Antonio, José Manuel Sánchez Santos (1998) *Política monetaria y política fiscal*, 1ª ed. Madrid: Ediciones Pirámide.
- Díaz-Bautista, Alejandro, Diego Prieto Seyffert, y Luis Treviño Garza (2005) *La política monetaria y el corto en México*. México: Banco de México.

- Guerrero Herrera, Juan Fernando (2000) “La política macroeconómica actual y sus efectos en el mediano y largo plazo”, *Expresión Económica*. México: UdeG-CUCEA/CISE, pp. 30 y 31.
- Gujarati, Damodar N. (2003) *Basic Econometrics*, 2ª ed., McGraw-Hill. Segunda Edición.
- Harris, Lawrence (1985) *Teoría monetaria*, 1ª ed. México: Fondo de Cultura Económica.
- Herschel J., Federico (2004) *Política económica*, 10ª ed. México: Siglo XXI Editores.
- Kahn, Jaques (1981) *Para comprender las crisis monetarias*. México: La Red de Jonás.
- Mantecon Gutiérrez, José (1998) *Política económica de Estado, transición democrática y reforma de las instituciones*, ponencia. México: IMEF, p. 51.
- Márquez, David (2005) “El reporte económico”, *La Jornada*, publicación semanal, 1 de marzo, México.
- Martínez Leclaince, Roberto (1996) *Curso de teoría monetaria y política financiera*, 1ª ed. México: UNAM.
- Newlyn, Walter Tessler (1964) *Teoría monetaria*, 1ª ed. México: Fondo de Cultura Económica.
- Ossa Scaglia, Fernando (1999) *Economía monetaria internacional*, 3ª ed. Chile: Alfaomega.
- Petercen Willis, I. (1998) *Principios de economía macro*. México: CECSA, pp. 11 y 12.
- Rivera de la Rosa, José de Jesús (2003) “Deuda y estrategia económica”, *Economía Informa*. México: UNAM-Facultad de Economía.
- Sánchez Daza, Alfredo (1997) *Lecturas de política monetaria y financiera*. México: Amacalli.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (2001) *Conducción de la política monetaria y el mecanismo de transmisión en México*, documento de análisis, marzo, México.
- Stiglitz, Joseph (2001) *El malestar de la globalización*. México: Taurus.
- (2003) *Los felices 90: la semilla de la destrucción*. México: Taurus.
- Tello Macías, Carlos (1995) *La nacionalización de la banca en México*, 5ª ed. México: Siglo XXI Editores.
- Vera Ferrer, Óscar (1998) *Política macroeconómica*, Deutsche Morgan Gren Fiell, ponencia. México: IMEF.
- Werner, Alejandro, Lorenza Martínez y Óscar Sánchez (2001) *Documentos del Banco de México*. México: Banco de México.

Páginas Web consultadas

El reporte económico: www.vectoreconomico.com.mx.

La reserva federal: www.federalreserve.gov.



Estado e industrialización en Venezuela

CATALINA BANKO¹

Resumen

El objetivo del artículo consiste en analizar el proceso de industrialización en Venezuela, en el contexto de una economía en creciente dependencia de los ingresos derivados de la explotación petrolera, destacando el estudio de los rasgos del modelo de sustitución de importaciones, que está sustentado sobre todo en el amparo del Estado mediante medidas proteccionistas y programas de financiamiento. El trabajo examina las contradicciones de dicho modelo, el papel desempeñado por el Estado y los factores que han conducido al estancamiento de la producción industrial y a la profunda crisis que la misma atraviesa desde los años ochenta hasta la actualidad.

La economía venezolana en las primeras décadas del siglo xx

A principios del siglo xx la economía venezolana estaba aún sustentada en la producción de café y cacao para la exportación. Debido a la especificidad de este género de explotación agrícola, no se generaban encadenamientos productivos que permitieran difundir efectos dinamizadores en el conjunto de la economía y, al mismo tiempo, tampoco fue posible aumentar considerablemente la producción debido a la limitada demanda mundial. Profundas deficiencias estructurales obstaculizaban el desarrollo de la agricultura y del sector manufacturero, entre las cuales sobresalían: la segmentación de los mercados, la escasa circulación monetaria, la limitada inversión de capitales, las dificultades del transporte, y el atraso técnico, a lo que se agregaban la

1. Profesora de la Escuela de Economía y de la Maestría de Historia de América Contemporánea de la Universidad Central de Venezuela. Investigadora del CELARG (1988-1993). Colaboradora de revistas especializadas nacionales y extranjeras. Obras publicadas: *El capital comercial en La Guaira y Caracas 1821-1848* (1990); *Las luchas federalistas en Venezuela* (1996), y *Régimen medinista e intervencionismo económico* (2001). Coordinación de los libros: *Costos sociales de las reformas neoliberales en América Latina* (2000), y *Los desafíos de la política social en América Latina* (2002). Dirección postal: Apartado postal 17.619, Caracas 1015-A. Correo electrónico: catalinabanko@hotmail.com, catalinabanko@cantv.net

ausencia de un sector capitalista sólido, la inestabilidad política y las recurrentes crisis económicas.

Se trataba de una economía que no generaba suficientes ingresos para ser dirigidos a la ampliación de la producción agrícola e industrial. Sin embargo, a mediados de los años veinte, gracias a los efectos de la explotación petrolera en la expansión del gasto público, comenzaron a manifestarse algunas transformaciones en el marco del aumento de la demanda de mercancías y servicios en el mercado interno.

Los primeros pasos en el camino hacia la industrialización, 1936-1948

A partir de 1936 se introdujeron importantes cambios en materia económica y social en el contexto de la configuración de un nuevo perfil de la acción estatal. La creación del Banco Industrial de Venezuela en 1937, favoreció el impulso de la industrialización, aunque limitada inicialmente al financiamiento de pequeñas empresas manufactureras.² Por conducto del Plan Trienal (1938-1941) se esbozaron los lineamientos fundamentales y las acciones concretas de la nueva política económica y social. Se trató del primer programa económico puesto en práctica en Venezuela, además de constituir el punto de partida de la aplicación concreta de políticas sociales, principalmente en las áreas de educación y salud.

Con base en la nueva concepción en torno al papel del Estado, el Plan Trienal ofrecía una propuesta de modernización económica mediante el fomento de la producción agrícola e industrial, objetivo que debía evolucionar en estrecha relación con el mejoramiento de las condiciones de vida de las “masas” y su educación. Se proyectó el fomento de aquellas industrias de consumo nacional que permitieran ampliar el capital y el trabajo, para reducir así las elevadas importaciones de artículos manufacturados (Suárez, 1977: 206). Sin embargo, a fin de crear las bases de la industrialización, era imprescindible contar con un mercado interno lo suficientemente amplio como para absorber la producción nacional.

Debido a la restricción de las importaciones y a la limitada oferta mundial de artículos manufacturados durante la Segunda Guerra Mundial, se multiplicaron los planes de industrialización, tanto para ampliar las plantas fabriles ya existentes como para crear nuevas empresas. Las posibilidades que brindaba el mercado interno y el impulso del Estado a la construcción de obras públicas, alentaron las inversiones privadas en los rubros que sufrían con mayor rigor el desabastecimiento. A pesar de las dificultades derivadas de la escasez de maquinarias e insumos, el proceso de industrialización alcanzó durante los años de la contienda mundial una apreciable expansión.

Por entonces se abrió una intensa discusión en torno al papel de la intervención económica del Estado. La prolongada depresión de los años treinta, y luego el esta-

2. La mitad del capital del Banco Industrial de Venezuela fue suscrito por el gobierno y la otra mitad por accionistas particulares.

lido de la Segunda Guerra Mundial, habían contribuido a sacudir los basamentos ideológicos del liberalismo, en un mundo en que la iniciativa privada había mostrado su ineficacia para reactivar la economía por sus propios medios. Con el objetivo de impulsar la reorientación económica, el Estado asumió un importante papel en el fomento industrial, considerado el eslabón fundamental en la estrategia de modernización de la estructura productiva.

En relación con las políticas de industrialización, Ernesto Peltzer estimaba que su principal objetivo debía estar orientado a la mejora de la organización industrial y a la elevación del rendimiento per cápita.³ Por tanto, sería conveniente utilizar el capital necesario para aumentar el rendimiento de las unidades productivas hasta el máximo que aconsejaran las condiciones generales de la economía por medio de un alto grado de capitalización por unidad de mano de obra, en vez de propiciar su “dispersión en multitud de establecimientos industriales” (Peltzer, 1965: 138-146).

En 1946 fue creada la Corporación Venezolana de Fomento (CVF), organismo público destinado a otorgar financiamiento a las iniciativas privadas que pudieran contribuir al desarrollo de la producción interna tanto agrícola como industrial. En los años de la posguerra, gracias a la elevada demanda internacional de petróleo, la economía venezolana adquirió un acelerado ritmo de crecimiento como consecuencia de la expansión de las inversiones privadas y públicas, así como también de las inversiones extranjeras en agricultura, pesca y minería (Castillo, 1985: 36-46). La modernización agrícola se hizo visible con la difusión del uso de abonos, el riego y la mecanización, proceso que coincidió con la acelerada declinación de la producción tradicional orientada a la exportación de café y cacao. En ese contexto, se incrementó notablemente la población urbana, que pasó de 39% en 1941 a 54% en 1950 (Rodríguez Campos, 1991: 24).

Crecimiento acelerado de la producción industrial

En el contexto de las transformaciones económicas de la segunda posguerra, la Organización de las Naciones Unidas promovió la creación en 1948 de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). El primer estudio de este organismo se refirió a la evolución de la economía latinoamericana desde los años treinta, lapso en que se produjo el lento crecimiento de la industrialización latinoamericana, que se concentró principalmente en las ramas tradicionales, como textiles y alimentos (CEPAL, 1948: 1-18). El objetivo consistía en presentar un modelo económico que hiciera posible el desarrollo de las naciones latinoamericanas mediante el impulso a la industrialización, para lo cual era indispensable redefinir el papel del Estado en cuanto a la puesta en marcha de programas destinados a elevar la productividad en los sectores agrícola

3. Ernesto Peltzer se desempeñó desde 1940 como jefe del Departamento de Estudios del Banco Central de Venezuela.

e industrial. Se estimaba que el desarrollo económico irradiaría de manera “espontánea” efectos positivos en el conjunto de la sociedad (CEPAL, 1949: 11-12).

Los lineamientos formulados por la CEPAL tuvieron gran influencia en diversos países latinoamericanos. En el caso venezolano, se observó la intensificación de la acción del Estado en materia económica, tendencia que se había iniciado en el transcurso de la Segunda Guerra Mundial y prosiguió luego en los años de la posguerra. Precisamente, en la década de los cincuenta se pusieron en práctica los principios sostenidos en el *Nuevo Ideal Nacional*,⁴ denominación que recibió la doctrina del régimen perezjimenista, que propiciaba el “reacondicionamiento gradual” del territorio nacional “en todos sus aspectos físicos, para hacerlo más apto a la civilización contemporánea”. A partir del esquema desarrollista y bajo un sistema político autoritario, se promovió la construcción de sistemas de vialidad, infraestructura de uso agrícola, industrias básicas, electrificación, transporte y telecomunicaciones, obras turísticas, planes de vivienda y edificaciones escolares y hospitalarias (Castillo, 1990: 157-159). La construcción incentivó el crecimiento manufacturero gracias a la aplicación de un ambicioso programa de obras públicas que comprometió ingentes recursos públicos provenientes del incremento de las exportaciones petroleras.

En el Nuevo Ideal Nacional se subrayaba el desarrollo de la industrialización, que sería impulsado tanto por el sector privado como por el público. El Estado asumió la dirección de la petroquímica, la siderurgia, los teléfonos, la electricidad y diversos servicios. También se fomentó el desarrollo de la agroindustria mediante el diseño de diversos planes como el “maicero”, el “arrocero” y el “azucarero”, a fin de garantizar el abastecimiento de los principales productos de consumo interno. En forma paralela, se impulsó la inversión de capitales extranjeros en diversas áreas de la economía y el gasto público se incrementó notablemente gracias al alza de los precios del petróleo.

A fin de acelerar el crecimiento manufacturero, el Ministerio de Fomento creó en 1955 la Dirección de Planificación Industrial y Comercial para coordinar “el desenvolvimiento económico industrial y comercial, con la producción agrícola, pecuaria y minera”. La política proteccionista debía estar orientada al apoyo de las industrias de “mayor consumo de materias primas nacionales” o de productos “esenciales y de primera necesidad” (Ministerio de Fomento, 1955: xvl).

Gracias al efecto dinamizador de los recursos inyectados por el Estado en el conjunto de la economía, entre 1950 y 1957 el producto interno bruto per cápita aumentó de Bs. 12.727 a Bs. 23.847.⁵ Mientras que el incremento anual del producto interno bruto fue de 9.3% en aquel periodo, el correspondiente a la industria manufacturera alcanzó 11.3% (BCV, 1990). Si consideramos las diferentes ramas industriales de mayor significación, podemos apreciar que su aumento entre 1950 y 1957 registró las si-

4. El *Nuevo Ideal Nacional* fue la doctrina adoptada por el régimen perezjimenista. Tras el golpe militar de 1948, el gobierno fue asumido por una Junta que, en 1952, entregó la presidencia a Marcos Pérez Jiménez, quien fue derrocado el 23 de enero de 1958.

5. Los cálculos fueron realizados por el BCV a precios constantes, tomando como base el año 1957.

guientes magnitudes: alimentos, 8.8%; bebidas, 4.9%; tabaco, 4.7%; artículos de cuero, 11.8%; industria de la madera, 10.8%; textiles, 15.5%; prendas de vestir, 23.6%; caucho, 18.9%; papel, 31.2%; maquinarias, 5%, minerales no metálicos, 11.4%, y productos metálicos, 29.2%, entre otros rubros. Las industrias básicas del hierro y el acero, recientemente creadas, presentaron entre 1955 y 1957 un incremento de 80.5% (BCV, 1990).

Los datos anteriores revelan el gran dinamismo que había adquirido este sector económico en el contexto del aumento extraordinario del gasto público en los años cincuenta, orientado principalmente a la construcción de grandes obras públicas y al establecimiento de las industrias básicas.

El Estado “promotor” y el modelo de sustitución de importaciones

Tras la caída del régimen perezjimenista, en 1958 fue creado Cordiplan, organismo que tenía como objetivo fundamental trazar los lineamientos fundamentales de las políticas económicas para cada periodo presidencial. En el Plan Cuatrienal (1960-1964)⁶ se planteó por primera vez de manera precisa la necesidad de poner en práctica un modelo de desarrollo económico que comprendía dos ejes: la industrialización y la modernización de la agricultura. Sobre esta base, el Estado asumió el papel de “promotor” del proceso de industrialización para atenuar la crisis y estimular al sector privado mediante el auxilio financiero y algunas medidas proteccionistas.

Se argumentaba que el empleo industrial incidía en el crecimiento del ingreso si se tomaba en cuenta que este sector registraba los mayores niveles salariales, dado que su productividad promedio superaba a la del resto de la economía. Este fenómeno habría de generar significativos “efectos distributivos”, con lo que se favorecía la mayor demanda de bienes manufacturados, la expansión del mercado y, por ende, la producción y el empleo de mano de obra. Este propósito se complementaba con la elevación de la productividad agrícola, a la que habría de llegarse gracias a la transformación económica del agro y a la eliminación del latifundio, objetivos que formaban parte de la Ley de Reforma Agraria dictada en 1960 (Ministerio de Fomento, 1959).

En las consideraciones del Ministerio de Fomento se especulaba en torno a los efectos multiplicadores del desarrollo industrial, al estimular éste la producción agrícola y minera debido a la mayor utilización de materias primas nacionales, a la vez que ampliaba las oportunidades de empleo bien remunerado y provocaba la elevación del ingreso nacional y su distribución más equitativa. Se consideraba que el desarrollo industrial contaba con algunos factores favorables, como la existencia de un mercado nacional relativamente amplio, la disponibilidad de capitales nacionales y extranjeros y de abundantes fuentes de energía. Sin embargo, continuaban presentes algunos obstáculos para el crecimiento industrial, tales como la fuerte competencia de los productos extranjeros, la falta de un eficiente sistema de transporte, la escasez de mano de

6. Éste fue el primer plan económico diseñado por Cordiplan, organismo que fue creado en 1958.

obra calificada y la inadecuada organización de gran número de empresas (Ministerio de Fomento, 1959: 44-45).

La Dirección de Industrias del Ministerio de Fomento se encargó de poner en práctica, desde 1959, un conjunto de medidas de protección del sector industrial, considerado el factor clave para el “desarrollo económico” del país. Estas políticas contemplaban la protección arancelaria, la exoneración de impuestos para materias primas y bienes de capital destinados a la industria, el financiamiento industrial a bajo costo, y la promoción directa por parte del Estado de la siderurgia y la petroquímica, en las que “la iniciativa privada” difícilmente podía acceder debido a los elevados montos de capital requeridos. A estos elementos se agregaron el subsidio directo a algunas industrias, como la lechera, y la asistencia técnica, instrumentos que no habrían sido aplicados adecuadamente por el régimen perzjimenista (Ministerio de Fomento, 1959: 498 y 499).

Como resultado de las políticas económicas puestas en marcha desde 1960, se apreciaron significativos signos de crecimiento. Entre 1961 y 1964 el PIB total creció a una tasa promedio de 7.6% y el producto industrial bruto a 9.1%. Dentro de esta tendencia se destacaron los textiles con 13.2%, prendas de vestir 5.3%, alimentos 9.1%, tabaco 6.7%, industrias básicas de hierro y acero 88.7%, y materiales de transporte 15.7%. El dinamismo de la industria comenzó a detenerse luego, ya que entre 1965 y 1969 la tasa media interanual del producto del sector fue de 4.9%, lo que revelaba la existencia de factores estructurales que obstaculizaban el crecimiento sostenido del sector industrial. Si comparamos la situación de los rubros antes indicados entre los años 1965 y 1969 con la del periodo anterior, se aprecian preocupantes síntomas de paralización del crecimiento: textiles 4.2%, prendas de vestir -1.3%, alimentos 3.1%, tabaco 3.6%, industrias básicas de hierro y acero 10.9%, y materiales de transporte 8.5%.

La caída del ritmo de crecimiento industrial obedecía a las limitaciones estructurales del mercado interno, tanto por su reducido tamaño como por la distribución del ingreso. Por otra parte, la elevada importación de insumos y bienes de capital incrementó la salida de divisas, lo que afectó el equilibrio de la balanza de pagos. Las industrias nacionales trabajaban básicamente para el consumo interno, contaban con elevadas protecciones y tenían escasa capacidad competitiva en el mercado internacional. Todos estos factores condujeron a que la potencialidad de crecimiento del proceso de sustitución de importaciones comenzara a debilitarse.

Cordiplan realizó en 1966 la II Encuesta Industrial, en cuyos resultados se aprecia que la capacidad utilizada promedio de la industria fabril resultó ser de sólo 60%. En las tradicionales ese aprovechamiento se limitaba a 58% y en las intermedias llegaba a 67%. Las industrias mecánicas registraron una utilización de la capacidad instalada de 48% (Cordiplan, 1970: 292-295).

Las limitaciones derivadas del modelo de sustitución de importaciones fueron planteadas en el IV Plan de la Nación (1970-1974). Los magros resultados obtenidos hasta ese momento fueron atribuidos a la continuidad de un modelo todavía sujeto a la utilización de la renta petrolera para financiar la inversión, a lo que se agregaba el deterioro crónico de los términos de intercambio. Todos estos factores condujeron a

la inestabilidad en el ritmo de crecimiento económico, que afectaba de manera especial a la distribución del ingreso y de la riqueza social, y que marginaba del mercado a grandes sectores de la población, determinando un “perfil de demanda de bienes y servicios poco propicio al desarrollo económico” (Cordiplan, 1970: 183 y 184). Estos conceptos reflejaban la preocupación gubernamental ante el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, cuya reactivación sería posible sólo si se buscaba una salida a la producción industrial mediante la promoción de las exportaciones hacia los mercados del Pacto Andino.

Según los datos de Cordiplan, la industria manufacturera había aumentado su participación en el PIB de 9% en 1950 a 14.9% en 1960 y a 20.2% en 1969. De manera general, se puede apreciar una mayor diversificación de las actividades industriales. Entre 1960 y 1969 las industrias intermedias pasaron de 31.6 a 33% y, en el caso de las mecánicas, el incremento fue de 9 a 13.9%. Sin embargo, todavía la integración del sector manufacturero era escasa, ya que se requería de la importación de grandes volúmenes de materias primas y de bienes de capital, a la vez que las exportaciones de productos industriales no derivados del petróleo apenas llegaban a 6% del total de las provenientes de ese sector. Precisamente, el objetivo para la década de los setenta consistía en lograr un desarrollo industrial más integrado, para lo cual sería “necesario el aumento del valor agregado a los productos fabricados en el país, mediante la producción de bienes intermedios y de bienes de capital y la concurrencia a mercados más amplios que el mercado nacional” (Cordiplan, 1970: 291).

Entre 1970 y 1973 se registró un moderado crecimiento del producto interno bruto y del producto industrial: 5% y 7.5%, respectivamente. Algunas de las ramas manufactureras presentaron la siguiente variación interanual en dicho periodo: alimentos 6.3%, textiles 6.6%, prendas de vestir 2.7%, tabaco 8.8%, e industrias básicas 16.6%.

El Estado “rector” de la economía y la expansión del gasto público

La situación económica cambió de manera significativa a partir de la crisis energética de 1973. El valor de exportación promedio del barril de petróleo pasó de 3.71 dólares en 1973 a 10.53 dólares al año siguiente, lo que significó para Venezuela un incremento extraordinario de los ingresos fiscales. En este contexto, el v Plan de la Nación (1975-1979) proyectó el desarrollo del aparato productivo interno por medio de elevadas inversiones públicas, principalmente en las áreas de la petroquímica, la siderurgia, el aluminio y la electricidad. Mediante la nacionalización de las industrias del petróleo y del hierro, el Estado se consolidó como el resorte fundamental de la economía nacional, siendo la orientación del gasto público interno uno de los factores determinantes en el proceso de asignación de recursos en la economía (Maza Zavala, 1987: 167).

Respecto a los objetivos del v Plan de la Nación, Purroy señala que las inversiones públicas ya no son de carácter complementario, dado que la industria básica orientada hacia la exportación se ha convertido “en el centro dinámico de la acumulación, es un fin en sí y ‘acapara’ prácticamente la capacidad inversora estatal. La novedad reside, por consiguiente, en el hecho de que el Estado mismo se transforma en el *agente* por

autonomía del proceso de acumulación, mientras que antes era el *apoyo*” (Purroy, 1982: 284).

En cuanto al desarrollo industrial, las estrategias estuvieron centradas en la acción del Estado, que debía orientarse a la concesión de incentivos y créditos, la participación directa del sector público en la propiedad y la dirección de empresas, el establecimiento de una nueva política proteccionista, el otorgamiento de incentivos fiscales para la producción interna y para las exportaciones, y una política de compras del Estado (Cordiplan, 1975: 116-118).

El Estado se propuso aportar 53.1% del total de las inversiones brutas, que era un porcentaje muy elevado en comparación con el 31.9% planteado en el IV Plan. El 94% de las inversiones se centró en los sectores de petróleo, siderurgia y aluminio (Purroy, 1982: 284-285). Entre las empresas que contarían con una elevada participación del Estado, se encontraban Sidor, Aluminios del Caroní (Alcasa), Venalum y el Astillero de Puerto Cabello. También se diseñó el programa metalmeccánico para el sector automotriz, tractores agrícolas y motores (Cordiplan, 1975: 115-123).

Con el fin de materializar esos ambiciosos planes, el Estado, rector de la economía y empresario a la vez, debió acudir al financiamiento externo, ya que los recursos internos eran insuficientes para cubrir la magnitud de las inversiones proyectadas. Inmediatamente, cuando los precios petroleros comenzaron a descender, quedaron al desnudo las limitaciones estructurales del modelo, ya que era imposible sostener planes de inversión con estancamiento del ingreso petrolero y el creciente déficit en la balanza de pagos, aspecto que habría de ser el obstáculo fundamental en la economía venezolana durante las décadas posteriores. En otras palabras, la “bonanza fiscal” se había transformado en una fuente, no ya de crecimiento a mediano y largo plazos, sino de una profunda crisis económica y social en breve tiempo. Se expresó de nuevo la vulnerabilidad de la economía venezolana ante las fluctuaciones de los precios del crudo, mientras que el gasto público continuaba como el factor que dinamizaba el conjunto de la estructura económica.

Entre 1973 y 1976 la producción manufacturera creció a una tasa de 11.1%, aunque la demanda interna aumentó a una de 16% anual. Si bien la producción se expandió gracias a la mayor utilización de la capacidad instalada, no fue posible cubrir la elevada demanda interna (Cordiplan, 1981: 104).

Tras el impulso inicial generado por la gran expansión del gasto público en el contexto del incremento de los precios del petróleo, comenzó a manifestarse una tendencia hacia la baja. En 1977 el producto industrial bruto aumentó en 4.8%, mientras que la demanda interna se elevó en 21.4%. Las tendencias del producto interno bruto eran desalentadoras: entre 1977 y 1979 se registró un crecimiento de 3.4%, en tanto que en esos mismos años el producto industrial evolucionó a una tasa de 4.5% (Cordiplan, 1981: 104). A raíz de las dificultades para lograr un aumento sostenido de la producción, fue necesario acudir a las importaciones, lo que conduciría al desequilibrio de la balanza comercial. La brecha entre la demanda interna y la producción nacional se fue profundizando en esos años. En 1979, 32% de la demanda fue cubierta mediante importaciones (Cordiplan, 1985: 105 y 106).

Los sectores industriales que tenían mayor capacidad para crear empleo fueron los más afectados, como en el caso de la rama textil y la de prendas de vestir que, entre 1977 y 1979, sufrieron una caída de 5.7 y 3%, respectivamente. Este fenómeno se explica por las importaciones indiscriminadas, dada la apreciación de la moneda venezolana y su elevada capacidad de compra en el exterior. Incluso, uno de los puntales del programa de desarrollo: las industrias básicas de hierro y acero, cayeron en 3.1% en los años mencionados.

Los objetivos propuestos en el v Plan de la Nación no llegaron a materializarse, ya que los recursos fueron distribuidos de manera desarticulada. Además, el Estado venezolano había comprometido ingentes recursos para promover a grupos económicos internos mediante créditos, subsidios y avales, aun cuando ello no significó un aumento considerable de la producción interna. Por un lado, no se había desarrollado una integración entre las distintas ramas manufactureras, y por otro, el excesivo proteccionismo creó una industria ineficaz, que operaba con altos costos y no tenía capacidad exportadora. En forma paralela, las empresas privadas se encontraron asfixiadas por el exceso de controles gubernamentales en cuanto a precios, lo que limitaba su tasa de rentabilidad, además de la fuerte carga impuesta por la nueva legislación laboral. A ello se sumó que muchas de las industrias instaladas tenían un alto componente tecnológico, por lo que absorbían una reducida cantidad de mano de obra.

Como agravante, algunos de los organismos no cumplían con los requisitos de verdadera eficiencia, dado que no existían entes administrativos que coordinaran adecuadamente el desarrollo industrial, a pesar de los lineamientos establecidos por Cordiplan. Frecuentemente se superponían las funciones de distintos organismos dependientes del Ministerio de Fomento y de Agricultura y Cría, por lo que se dispersaban muchas de las iniciativas adoptadas y no se alcanzaban los niveles de eficiencia indispensables (Purroy, 1982: 99-101).

Crisis del sector industrial

Al iniciarse el gobierno de Luis Herrera Campins (1979-1984), se estaba manifestando claramente el proceso de declinación del modelo rentista petrolero. La nueva administración planteó la necesidad de estimular la competencia mediante la eliminación de los controles de precios y la reducción de la protección arancelaria. A fin de corregir los desajustes económicos, se propuso el control de la inflación mediante la contracción de la liquidez monetaria y de la demanda interna, junto con el saneamiento de las finanzas públicas. Esta política se constituyó en el primer intento de aplicación de medidas de ajuste macroeconómico en Venezuela.

Los ajustes propuestos se aplicaron de manera desarticulada y fueron abandonados a principios de los ochenta, en el contexto de un transitorio pero significativo incremento de los precios petroleros. Sin embargo, hacia 1982 los desequilibrios emergieron con fuerza ante la magnitud del déficit y la proximidad de los vencimientos de la deuda externa, cuyo peso se estaba convirtiendo en una carga insostenible, rasgo común en la mayoría de los países latinoamericanos. La fuga de divisas contribuyó

entonces en forma determinante a empeorar la situación económica, que en 1983 desembocó en una grave crisis cambiaria, marcando el fin de la estabilidad monetaria que había caracterizado a la economía venezolana.

La situación en los primeros años de la década fue dramática. La tasa de crecimiento del PIB fue en 1980 de -1.9%, en 1981 de -0.3%, en 1982 de 0.6%, y en 1983 de -5.6%. En este último año la economía nacional sufrió una de las crisis más profundas de la segunda mitad del siglo xx. Por su parte, el producto Industrial cayó también por primera vez en el año 1981 en 2%, y en 1983 en 1.6%. Entre 1980 y 1983 el crecimiento de dicho sector alcanzó apenas la tasa de 1.1%. Nuevamente la rama textil y la de prendas de vestir reflejaron la situación crítica de la economía con una baja de 5.1 y 3.1%, respectivamente.

Esta declinación obedecía no solamente a una situación coyuntural, sino a la incidencia de diversos factores, entre los que sobresalían el exceso de protección y la escasa competencia, que no estimulaban a los empresarios a buscar eficiencia y calidad en la producción. A ello se unían insuficiencias en el mercado de trabajo, un inadecuado abastecimiento de materias primas y de otros insumos, el déficit de servicios e infraestructura pública, y la “deficiencia en la capacidad de gestión empresarial en algunos sectores” (Cordiplan, 1985: 107).

En medio de una profunda recesión económica, Jaime Lusinchi asumió la presidencia para el periodo 1984-1989. Este gobierno también se orientó en un primer momento al diseño de una política de ajuste para reducir el déficit mediante la contracción del gasto público. Sin embargo, era difícil atenuar los efectos de la crisis en el sector industrial, ya que tanto la inversión pública como la privada se redujeron significativamente entre 1983 y 1984, los costos de producción se elevaron debido a la devaluación, se dificultaron los suministros oportunos de materias primas e insumos importados y, además, surgieron dificultades de acceso a fuentes de financiamiento para la ampliación de las actividades manufactureras (BCV, 1984: 156). Las medidas sociales de carácter compensatorio adoptadas y el plan nacional de mantenimiento de obras de infraestructura, lograron neutralizar los factores que incidían en la reducción de la demanda agregada real (BCV, 1984: 172 y 173).

Los desequilibrios económicos se fueron profundizando de manera acelerada, en la medida que los intentos iniciales de aplicar medidas de ajuste habían sido abandonados en 1986, con el propósito de poner en práctica planes de expansión del gasto fiscal. Gracias a las cuantiosas erogaciones del gobierno, el PIB creció entre 1986 y 1988 a un promedio de 5.3% y el producto industrial a 5.7%, con una reanimación de la rama de textiles en 6.9% y la de prendas de vestir en 6.6%, que anteriormente habían sufrido caídas pronunciadas. Sin embargo, el gasto público indiscriminado y el desorden administrativo durante el quinquenio presidencial de Jaime Lusinchi, condujeron a un verdadero colapso económico, que en 1988 se tradujo en elevados niveles inflacionarios, en caída de las reservas internacionales y en agigantamiento del déficit fiscal.

Impacto de la política de ajustes y de la apertura comercial

Frente a los alarmantes signos económicos, apenas iniciada la segunda presidencia de Carlos Andrés Pérez en 1989,⁷ se decidió poner en práctica un nuevo programa de ajuste, después de haber suscrito una carta de intención con el Fondo Monetario Internacional para refinanciar la deuda externa. Con este “gran viraje” respecto a la política anterior, se pretendía disminuir el papel del Estado en la economía por medio de la liberación de precios y de las tasas de interés, así como de la flexibilidad cambiaria del bolívar. Asimismo, el gobierno se propuso reducir el déficit fiscal por medio de privatizaciones, del recorte del gasto público y de la eliminación de subsidios y protecciones arancelarias al sector privado (Malavé Mata, 1996). Se trató del tercer intento consecutivo —y el más importante— de imponer políticas de ajuste, las cuales habían sido rápidamente abandonadas en las administraciones anteriores, tomando en cuenta el alto costo político y social de dichas medidas.

El simple anuncio del nuevo plan económico y la aplicación de las primeras medidas de aumento de las tarifas de los servicios públicos, en particular de los precios de la gasolina, provocaron el estallido popular del 27 de febrero de 1989. Éste fue el primer llamado de atención a los partidarios del monetarismo. Debido a la reacción de la población, y por temor a futuras protestas, el gobierno aplicó de manera parcial y discontinua algunas de las medidas propuestas. En ese año, el PIB cayó en 8.3% y el industrial en 14.4%, lo que representó una de las crisis más profundas del sector de las últimas décadas. Ello se reflejó, en el caso de los textiles, en una baja de 13.2%, y de 9.4% en prendas de vestir. Otros rubros que hasta el momento se habían comportado de manera relativamente estable, sufrieron un fuerte impacto: alimentos -4.7%, calzado -6.8%, bebidas -18.3%, industrias básicas de hierro y acero -11.2%, y minerales no metálicos -17%, entre otros.

Los datos precedentes evidencian que se produjo un verdadero desplome de la industria como consecuencia de la caída de la demanda, de los altos niveles de inflación, las elevadas tasas de interés y los incrementos en los costos de servicios en general. La situación se agravó por los recortes presupuestarios de PDVSA (la compañía estatal del petróleo) y las industrias básicas de Guayana (CVG), lo que incidió negativamente en los sectores industriales privados que estaban vinculados con aquellas empresas. A ello se agregó la ausencia del tradicional apoyo del Estado en cuanto a las compras de artículos manufacturados venezolanos. Por otra parte, la industria sufrió un fuerte impacto debido a la apertura comercial que permitió la introducción de multiplicidad de productos extranjeros (Consejo de Economía Nacional, 1992: 20 y 21).

Las medidas de apertura comercial tuvieron graves consecuencias en la industria nacional, que ya venía experimentando sucesivas caídas desde 1980. Al respecto, Gustavo Linares Benzo (2003: 376 y 377) afirma: “La Administración eliminó los aran-

7. El presidente Carlos Andrés Pérez fue separado de su cargo en 1993 por decisión de la Corte Suprema de Justicia, asumiendo la presidencia provisional Ramón J. Velásquez hasta febrero de 1994.

celes en productos manufacturados importados en un noventa por ciento, al mismo tiempo que los permisos especiales para la exportación, y simultáneamente reestructuró el sistema aduanero, disminuyendo los aranceles desde más de treinta y cinco por ciento en 1988, a menos de doce por ciento en 1992”.

El impacto de la liberalización económica fue demoledor para la industria venezolana, la cual había nacido y crecido al calor de la protección estatal. Paralelamente, las medidas de ajuste generaron una disminución de la capacidad adquisitiva y del consumo, que se reflejó en la caída del producto industrial y en una elevada capacidad ociosa, tendencia que adquirió mayor gravedad en los años posteriores.

Durante el segundo periodo de gobierno de Rafael Caldera (1994-1999) se profundizaron los desajustes económicos que se venían arrastrando desde los años ochenta, situación que se agravó por los efectos del colapso financiero de 1994. Inicialmente se intentó aplicar el Programa de Estabilización y Recuperación Económica (PERE) con el propósito de superar las limitaciones del modelo rentista y de transitar hacia una economía productiva (Cordiplan, 1994).

En términos económicos las expectativas no se vieron satisfechas. Guillermo Ortega y Tobías Nóbrega (1999: 201) destacan la persistencia de la elevada tasa de inflación, la fragilidad de las finanzas públicas, el “acentuado deterioro de la distribución del ingreso y el consecuente empeoramiento del nivel de vida de amplias capas de la población”. El gobierno, después de sostener una prédica contraria al neoliberalismo, concluyó adoptando en 1996 la “Agenda Venezuela”, programa que respondía a los principios del enfoque monetarista anteriormente rechazado. Los resultados fueron catastróficos: la inflación acumulada entre 1994 y 1998 llegó a 885%, mientras que el desempleo y la pobreza continuaron sus tendencias ascendentes, a lo que se sumó en 1998 una baja considerable de los precios del petróleo (Ortega y Nóbrega, 1999: 203-206).

La industria continuó su declinación en el marco de las medidas de desregulación y liberalización económica que habían tenido su inicio a principios de la década. Esta tendencia se caracterizó por la desaparición de gran número de pequeñas y medianas empresas que no estaban dotadas de tecnologías adecuadas para afrontar la competencia. En forma paralela, prosiguió el proceso de “desnacionalización, producto de la entrada de capital extranjero en forma de adquisiciones, fusiones, alianzas y asociaciones entre empresas” (Malavé, 2003: 258). La liberalización económica golpeó de manera contundente a la débil industria venezolana, cuya competitividad era prácticamente nula, al tiempo que el mercado interno presentaba serias limitaciones por la caída del consumo. La pérdida de competitividad de la industria manufacturera se refleja en el creciente peso de las importaciones y en la declinación de las exportaciones de productos provenientes de este sector. Las primeras aumentaron desde 30.5% de la demanda agregada interna en 1994, a 39% en 1998 (García, 2001: 36).

La situación se ha agravado en los últimos años, durante el periodo presidencial de Hugo Chávez Frías, quien inició su gobierno en febrero de 1999. A los problemas estructurales de la industria y a la inviabilidad del proceso de sustitución de importaciones, se agregaron la falta de coherencia en las políticas económicas, el alto grado de

conflictividad política y la falta de confianza por parte de los inversores. El Ministerio de Planificación y Desarrollo⁸ ha diseñado el Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2001-2007, cuyos lineamientos revelan inconsistencia y falta de precisión en cuanto al modelo de desarrollo y al papel del Estado en la economía.

De manera acelerada se ha acentuado la caída de la inversión privada, generando efectos negativos en el proceso de formación de capital y en la capacidad de producción. Ello ha dado lugar a una preocupante disminución del número de trabajadores empleados en la industria, que ha descendido de 449.636 en 1998 a 288.338 en 2003, con un ligero aumento a 295.477 al año siguiente. Con relación al número de establecimientos manufactureros, se observa una disminución de 40.4% entre 1998 y 2003, y un repunte de 2.5% al año siguiente. Este último incremento es resultado de la recuperación de la pequeña y mediana industria (Conindustria, 2005).

A inicios del siglo XXI, la economía venezolana no ha podido reaccionar ante el colapso del modelo rentista petrolero. Este problema es analizado por Héctor Malavé Mata, quien observa con preocupación que, desde los años ochenta, “el mayor riesgo de la economía venezolana consistía en su persistente subordinación a un modelo de crecimiento que no era capaz de forjar una acumulación autónoma sin el concurso del gasto público financiado con los aportes fiscales del petróleo”. En ese marco, el modelo de sustitución de importaciones se convirtió en inviable, ya que cuando se dispuso de grandes recursos para el financiamiento de las inversiones industriales, la economía ya no tenía capacidad de “crecer sin importar cuantiosamente, ni capaz de exportar en la medida de contribuir a un balance comercial favorable” (Malavé Mata, 2002: 29). La base de la economía venezolana sigue sustentada en las posibilidades, cada vez más limitadas, de la expansión del gasto público, que a su vez depende de los vaivenes de los precios petroleros. El crudo continúa proporcionando casi 90% de las divisas que percibe el país y más de 50% de los ingresos del presupuesto nacional, al tiempo que el producto petrolero representa 28% del PIB (Malavé Mata, 2002: 6 y 7). En este contexto, el sector industrial está afrontando una crisis sin precedentes que no parece tener salida en la medida en que no se aporten soluciones de carácter estructural.

Conclusiones

Desde su etapa inicial, el crecimiento de la industria venezolana ha estado asociado a la acción del Estado mediante políticas proteccionistas y programas de financiamiento. Esta tendencia adquirió mayor fuerza a partir de los años cincuenta, con el creciente papel empresarial del Estado. El gasto público se convirtió, así, en el motor de la economía, a la vez que el sector manufacturero llegó a tener una elevada dependencia de la capacidad expansiva de dicho gasto. En la medida en que la industria

8. Tras la promulgación de la nueva Constitución en 1999, Cordiplan fue sustituido por el Ministerio de Planificación y Desarrollo.

estuvo orientada hacia el mercado interno, aunque limitado en tamaño y capacidad de consumo, logró crecer y alcanzar cierto desarrollo, pero siempre bajo el amparo del Estado. Al modificarse las condiciones económicas internacionales, en el marco del proceso de globalización, ese sector no tuvo capacidad de adaptación frente a los nuevos requerimientos del mercado internacional, debido a su baja productividad, lo que generó la desaparición de gran número de empresas manufactureras.

Tras la adopción de las medidas de apertura comercial y desregulación económica, la tendencia declinante de la industria manufacturera se fue acentuando hasta llegar a la grave situación actual en que la incertidumbre política y la falta de confianza por parte de los empresarios han conducido a una drástica caída de las inversiones.

La problemática del sector industrial constituye motivo de honda preocupación por su estrecha vinculación con la creación de empleo y con la posibilidad de diversificar la estructura productiva e ir generando progresivamente una economía más autónoma respecto a la renta petrolera. La recuperación de la industria venezolana implica la adopción de cambios estructurales en el contexto de un modelo de desarrollo económico sostenible en el tiempo, para lo cual se requiere redefinir el papel del Estado en la economía. En tal sentido, es fundamental el incremento de las inversiones, la elevación de la productividad, el logro de niveles aceptables de integración entre las distintas ramas industriales, la articulación de las acciones de los organismos públicos y la adopción de estrategias de crecimiento que, por un lado, superen las limitaciones del tradicional modelo sustitutivo y, por otro, tomen en cuenta las nuevas condiciones del mercado internacional.

Referencias bibliográficas

Bibliografía general

- Abarca, Karelys y Eliana Mayorca (2001) *Evolución de las formas de acumulación del capital en la industria venezolana durante la década de los noventa*, tesis de grado. Caracas: Escuela de Economía-Universidad Central de Venezuela.
- Araujo, Orlando (1968) *Situación industrial de Venezuela*. Caracas: Universidad Central de Venezuela.
- Banko, Catalina (2001) *Régimen medinista e intervencionismo económico*. Caracas: Universidad Central de Venezuela.
- Baptista, Asdrúbal (2002) "Un buen número: una buena palabra", *Venezuela siglo xx. Visiones y testimonios*. Caracas: Fundación Polar.
- Castillo, Ocarina (1985) *Agricultura y política en Venezuela 1948-1958*. Caracas: Universidad Central de Venezuela.
- CEPAL (1949) *Estudio económico para América Latina*. Nueva York: ONU.
- Conindustria (2005) *Directorio industrial 2004*. Caracas (Internet).
- García Larralde, Humberto (2001) "Desarrollo industrial y tipo de cambio real. El caso venezolano", *Revista de Economía y Ciencias Sociales*, núm. 3, Caracas.

- Linares Benzo, Gustavo (2003) “Regulación y economía: juntas y bien revueltas”, *Venezuela siglo xx. Visiones y testimonios*. Caracas: Fundación Polar.
- López Obregón, Clara y Francisco Rodríguez (2002) “La política fiscal venezolana 1943-2001”, *Reporte de Coyuntura Anual 2001*, Caracas: OAEF.
- Lucas, Gerardo (2005) *Industrialización y desindustrialización en Venezuela 1936-2000*, tesis de grado. Caracas: Universidad Católica Andrés Bello.
- Malavé, José (2003) “El teatro de los negocios: formas, prácticas, actores”, *Venezuela siglo xx. Visiones y testimonios*. Caracas: Fundación Polar.
- Malavé Mata, Héctor (2002) “La trama funesta del petróleo”, *Nueva Economía*, núm. 17, Caracas.
- (1996) *Las contingencias del bolívar. El discurso de la política de ajuste en Venezuela 1989-1993*. Caracas: Fondo Editorial Fintec.
- Maza Zavala, D. F. (1987) “Cómo administrar contradicciones. Ajustes económicos en Venezuela”, *Nueva Sociedad*, núm. 88, Caracas.
- Ortega, Guillermo y Tobías Nóbrega (1999) “El epílogo de la Agenda Venezuela”, *Nueva Economía*, núm. 12, Caracas.
- Peltzer, Ernesto (1965) *Ensayos de economía*. Caracas: Banco Central de Venezuela.
- Purroy, Manuel (1982) *Estado e industrialización en Venezuela*. Valencia: Vadell Hermanos Editores.
- Rodríguez Campos, Manuel (1991) *Pérez Jiménez y la dinámica del poder (1948-1958)*. Caracas: Ediciones Eldorado.
- Silva Michelena, Héctor (2002) “Rumbos y contrastes del Plan 2001-2007”, *Nueva Economía*, núm. 17, Caracas.
- Suárez Figueroa, Naudy (1977) *Programas políticos venezolanos de la primera mitad del siglo xx*. Caracas: Universidad Católica Andrés Bello.
- Valecillos, Héctor (1990) *Estadísticas sociolaborales de Venezuela. Series históricas 1936-1990*. Caracas: Banco Central de Venezuela.

Publicaciones oficiales

- Banco Central de Venezuela (BCV) (1984) *Informe Económico*, Caracas.
- Consejo de Economía Nacional (1992) *Informe Anual*, Caracas.
- Cordiplan (1960-1995) *Planes de la Nación*, Caracas.
- Instituto Nacional de Estadística (INE) (2000-2003) *Indicadores de la fuerza de trabajo*, Caracas.
- Ministerio de Fomento (1948-1970) *Memoria*, Caracas.
- Ministerio de Trabajo (1960-1974) *Memoria*, Caracas.
- Oficina Central de Estadística (OCEI) (1965-1999) *Indicadores de la fuerza de trabajo*, Caracas.



Evolución de México ante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte

ALEJANDRO COMPARÁN FERRER
CARLOS CURIEL GUTIÉRREZ¹

El presente trabajo tiene como finalidad dar a conocer al público académico, principalmente, que la firma de tratados o acuerdos comerciales no son garantía de que los países firmantes lleguen a mejorar las condiciones de vida de sus habitantes, y esto, desde nuestro punto de vista, nos hace suponer que México no negoció un acuerdo que elevará el nivel de vida de la mayoría de los mexicanos, puesto que la firma de un tratado comercial implica abrir por completo las puertas a otros países que van a competir enérgicamente con las empresas locales, originando mayores desigualdades sociales y económicas, sobre todo si la industria local no está preparada y no es competitiva. Para realizar este trabajo hemos analizado algunos indicadores que son relevantes y que nos permiten conocer la realidad de los países que integran el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, firmado el 17 de diciembre de 1992 y que entró en vigor el 1 de enero de 1994; es decir, han pasado 10 años y se cuenta con información que nos permite estudiar el desarrollo económico de este bloque comercial y conocer la realidad económica que presenta nuestro país, al estudiar indicadores como el producto interno bruto (PIB), la inflación, la productividad, el empleo, la cuenta corriente, la inversión extranjera directa y la deuda externa. El estudio de estos indicadores nos ayudará a conocer la realidad que nuestro país esta viviendo, aun cuando en algunos de ellos se observe la parte general con el resto del mundo y no la parte particular de la relación comercial de México con Canadá y Estados Unidos.

Tras la búsqueda para encontrar el camino que nos lleve hacia el desarrollo económico, nuestro gobierno ha experimentado una serie de reveses que, más que acercarnos a la vía del desarrollo, nos han alejado cada día más de la senda del crecimiento equilibrado.

1. Profesores del Departamento de Economía de la Universidad de Guadalajara.

La adopción de una política de desarrollo económico basada en la sustitución de importaciones, misma que estuvo vigente desde la Segunda Guerra Mundial hasta 1985, generó en la economía mexicana una serie de distorsiones que generaron una asignación ineficiente de los recursos, tanto al nivel sectorial, como regional (Lebrija, 2002).

Este proceso sólo originó una concentración humana en ciudades que crecieron en forma desmedida, lo que generó mayores desigualdades sociales, políticas y económicas, y que sólo benefició a unos cuantos estados (DF, Estado de México, Nuevo León y Jalisco) en detrimento de la mayoría de las entidades de la República Mexicana.

El tratado definitivamente conectó aún más a México con la economía más dinámica del mundo, pero el desarrollo del país en el transcurso de la década de los noventa, incluyendo el periodo del TLCAN, fue disparate. Las regiones y los sectores más desarrollados y competitivos se han beneficiado claramente de la liberalización comercial, mientras que los rezagados no lo han hecho. El desafío sigue siendo ampliar los beneficios de una mayor integración a toda la sociedad (Lederman, Maloney y Servén, 2003).

Tantos experimentos económicos hemos aplicado en nuestra economía que, para salir del subdesarrollo, ahora se pretende que con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) nuestra nación retome las riendas del crecimiento económico que nos compare con los países desarrollados.

Producto Interno Bruto

Desde el 1 de enero de 1994, en México la evolución del Producto Interno Bruto ha venido creciendo en forma inconsistente y, aun cuando hemos mejorado las exportaciones hacia nuestro vecino del norte, nos hemos convertido en importadores natos de productos intermedios para la industria manufacturera y la industria maquiladora, motores del crecimiento actual de la economía, aunque ninguna de las dos industrias se ha integrado a la industria nacional, ocasionando cierres importantes de pequeñas y medianas empresas y de compañías que han transitado a la economía informal.

Cuadro 1. PIB corriente y real de México

<i>Años</i>	<i>PIB* corriente</i>	<i>PIB real variación %</i>	<i>Años</i>	<i>PIB* corriente</i>	<i>PIB real variación %</i>
1990	295	5.2	1997	437	6.8
1991	342	4.2	1998	426	4.9
1992	390	3.5	1999	527	3.7
1993	409	1.9	2000	606	6.6
1994	448	4.5	2001	654	0.1
1995	279	-6.2	2002	648	0.7
1996	369	5.1	2003	632	1.3

*Cifras en miles de millones de dólares.

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

Del 1 de enero 1990 al 31 de diciembre 1993, crecimos en promedio a una tasa de 3.7% anual. A diez años del TLCAN, del 1 de enero de 1994 al 31 de diciembre de 2003, la tasa de crecimiento que se logró fue de 2.75% anual. Si observamos este crecimiento y lo dividimos en dos periodos, vamos a prestar atención sobre todo al de 1994-2000, en que gobernó el presidente Ernesto Zedillo —con excepción de casi todo el año de 1994—, y al periodo del actual presidente, de 2001 a 2003. Sólo que en el primer periodo nos fue mejor que en el segundo; en el primero crecimos a una tasa promedio anual de 3.63%, es decir, por arriba de la media de 2.75% anual, pero en el segundo crecimos en promedio en 0.7% anual, es decir, no hubo crecimiento, situación que ha venido minando nuestro desarrollo.

Al menos sabemos que con el TLCAN no se ha podido mantener nuestro crecimiento económico en el 3.7% anual que se alcanzó antes de entrar en vigor el tratado, y mucho menos en el 3.63% que se logró durante el primer periodo, con todo y que de 1990 a 1993 el PIB a precios corrientes pasó de 295 mil millones a 409 mil millones de dólares. Después de diez años, es decir, en 2003, el PIB se elevó en 632 mil millones de dólares, y se debe subrayar que en 2001 el PIB a precios corrientes había sido todavía más alto: de 654 mil millones de dólares (véase cuadro 1). Es decir, en apariencia mejoramos.

Pero es importante comparar estos datos, por lo menos, con los de nuestros vecinos del norte, Estados Unidos y Canadá.

Cuadro 2. PIB real y corriente, países del TLCAN

Años	PIB* corriente EU	PIB real variación %	PIB* corriente Canadá	PIB real var. %	PIB corr. TLCAN	PIB real var. %
1994	7,072	4.0	438	4.6	7,958	4.11
1995	7,398	2.5	590	2.5	8,267	1.84
1996	7,817	3.7	602	1.2	8,788	3.64
1997	8,304	4.5	631	4.0	9,372	4.64
1998	8,747	4.2	604	3.1	9,777	4.22
1999	9,268	4.4	618	3.4	10,413	4.48
2000	9,817	3.7	725	5.2	11,148	4.00
2001	10,128	0.5	715	2.6	11,497	0.56
2002	10,487	2.2	738	3.4	11,873	2.18
2003	11,004	3.1	870	3.1	12,506	2.90

*Cifras en miles de millones de dólares de EU.

Fuente: Elaboración propia, con datos del INEGI y del US Department of State.

Estados Unidos es un país con una población estimada, al 2003, de 291.6 millones de habitantes y con una extensión de 9.6 millones de kilómetros cuadrados, esto es, un poco menos que la de Canadá. En EU, durante el periodo 1994-2000 el PIB real creció en promedio 3.86% anual, aunque después del periodo 2001-2003 disminuyó a una tasa de 1.93% anual. No obstante, el PIB, a precios corrientes, pasó entre 1994 y 2000 de 7.1 mil millones a 9.8 mil millones de dólares, y para 2003 ya había rebasado los 11.0 mil millones de dólares. La situación se presentó difícil para Estados Unidos,

ya que no pudo sostener su crecimiento económico por lo menos en 3% anual; esta recesión tuvo sus repercusiones en la economía mexicana, por el alto grado de dependencia que tiene nuestra nación respecto a nuestro vecino del norte. Según datos del INEGI, el destino de nuestras exportaciones fue, en 2003, 77% a Estados Unidos y 5% a Canadá, y en cuanto a importaciones, las cifras fueron de 63% y 3%, respectivamente. Es importante resaltar que para 2003 el PIB de nuestro país representaba 5.7% del de Estados Unidos; el de Canadá fue de 7.91%. Se debe puntualizar que nuestro comercio depende casi por entero de Estados Unidos. Exportamos al vecino del norte 52 mil millones de dólares y le compramos bienes por 57 mil millones de dólares, por lo que tuvimos un intercambio comercial de 109 mil millones en 1994, y poco más de 255 mil millones de dólares en 2003. Prácticamente el comercio se realiza con Estados Unidos, y en 1994 las relaciones comerciales con Canadá no fueron importantes.

Cuadro 3. México: comercio exterior con Estados Unidos
(Miles de millones de dólares)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Exportaciones	52	66	80	94	103	120	147	140	143	146
Importaciones	57	54	68	82	93	105	131	118	111	109
Intercambio comercial	109	120	149	176	196	225	279	258	254	255
Balanza comercial	(5)	12	12	12	10	15	16	22	32	37

Fuente: Banco de México.

Un aspecto relevante consiste en que en 1994 Estados Unidos vendía a México el 10% del total de sus exportaciones, y para 2003 éstas ya representaban 15%, mientras que el grado de dependencia de nuestro país era de 84% en 1994, el cual creció a 88.7% en 2003.

México ha diversificado sectorialmente sus exportaciones. En 1982, las ventas de hidrocarburos representaban 67% de las exportaciones totales. En 2003, 89% de las exportaciones totales fueron del sector manufacturero (*México y los Negocios Hispánicos en Estados Unidos y Canadá*, (2004).

Canadá es un país pequeño en población, con 31.6 millones de habitantes (2003), pero es el segundo país más grande del mundo en extensión, con 9.9 millones de kilómetros cuadrados. El caso de este país ha sido diferente, ya que durante los primeros siete años su PIB real tuvo un crecimiento promedio de 3.83% anual, y durante los últimos tres años su crecimiento fue mayor que el de Estados Unidos y el de México, ya que creció a una tasa promedio de 3% anual. Así, en 1994 el PIB corriente de Canadá (438 mil millones de dólares) representaba 98% del PIB de México, pero para el año 2000 ya era un 20% mayor, y en 2003 aumentó el 38% del PIB de nuestro país (véanse cuadros 1 y 2).

Si observamos a los tres países del TLCAN, el crecimiento como bloque económico fue muy alentador, ya que el PIB real creció a una tasa promedio de 3.85% anual durante el periodo 1994-2000, pero durante el de 2001-2003 bajó su crecimiento promedio, al situarse el PIB real a una tasa de 1.88% anual.

No obstante, el PIB real mejoró como bloque comercial, que si lo hubieran hecho cada país en lo individual, aunque se debe puntualizar que los países que más se beneficiaron fueron Estados Unidos y Canadá. El PIB real de Estados Unidos durante el periodo 1994-2000 creció en promedio 3.86% anual, contra 3.85% del TLCAN, y durante el periodo 2001-2003 el PIB real bajó su crecimiento en promedio a 1.93% anual, contra 1.88%. En tanto, Canadá estuvo mejor que el TLCAN, pues el crecimiento de su PIB real fue de 3.83% anual, durante el primer periodo, pero éste creció a una tasa promedio de 3% anual durante el segundo periodo. México no pudo lograr el mismo crecimiento económico que sus socios comerciales, pues su PIB real, aunque aumentó en promedio 3.63% anual en el primer periodo, cayó significativamente durante el segundo periodo, a 0.7% (véase cuadro 4).

Cuadro 4. Crecimiento del PIB real, países del TLCAN

<i>Países</i>	<i>PIB real</i>	
	<i>1994-2000 var. % anual</i>	<i>2001-2003 var. % anual</i>
TLCAN	3.85	1.88
Estados Unidos	3.86	1.93
Canadá	3.83	3.00
México	3.63	0.7

Fuente: Elaboración propia.

Inflación

Ya que se analizó el PIB a precios corrientes, es importante echar un vistazo a la inflación de los tres países que integran este bloque comercial, puesto que se trata de un indicador que nos auxilia en entender las distorsiones que hubo en el crecimiento económico de cada país; el crecimiento de los precios únicamente nos indica el valor nominal y no el crecimiento en el volumen de la producción, encubriendo el crecimiento real de una economía.

Cuadro 5. (Inflación)

<i>Años</i>	<i>EU</i>	<i>Canadá</i>	<i>México</i>
1994	2.6	0.2	7.0
1995	2.5	2.3	35.0
1996	3.4	1.6	34.4
1997	1.7	1.6	20.6
1998	1.6	0.9	15.9
1999	2.6	1.7	16.6
2000	3.4	2.7	9.5
2001	1.6	0.6	6.37
2002	2.5	3.9	5.03
2003	1.8	2.0	4.55

Fuente: Elaboración propia, con datos del INEGI y de la OCDE.

En cuanto a la inflación que presentan Estados Unidos y Canadá, se observa que fue mucho más estable durante los diez años, comparada con la de México. Estados Unidos tuvo una inflación en promedio de 2.4% anual, mientras que la de Canadá fue de 1.8% y la de México fue de las más altas: 15.5% anual, lo que ocasionó que el poder de compra de nuestra moneda fuera mucho más débil; esto, aunado al bajo crecimiento económico, sobre todo durante el segundo periodo, nos coloca en una situación de desventaja con nuestros socios comerciales. Además, lo que nos hace más frágiles es que el valor agregado de nuestras exportaciones es pequeño, ya que importamos una cantidad considerable de bienes intermedios para la industria manufacturera y para la industria maquiladora, los que en 2003 representaban 83% de nuestras importaciones, siendo que apenas importábamos 8% de bienes de capital, es decir, la inflación ha sido más nociva en nuestro país debido a que hemos registrado menores volúmenes de producción que nuestros socios comerciales.

La política antiinflacionista se ha basado en tres pilares. El primero ha sido el control de los aumentos salariales; todos los precios se dejan a la ley del mercado, menos el salario, que se fija por el sistema político corporativo mexicano. Otro elemento ha sido el bajo precio del dólar. Si consideramos el aumento en los índices de precios de México y de Estados Unidos, el peso está sobrevaluado. El mercado y los productos mexicanos tienen cada vez más contenido importado y el bajo precio del dólar incide en bajos precios en el país, es decir, en control de la inflación. Sin embargo, en contrapartida un dólar barato aumenta las importaciones y ello afecta el crecimiento de la economía y el déficit en la balanza comercial. Un tercer elemento ha sido enfriar la economía cuando hay presiones inflacionarias. Es decir, se sacrifica el crecimiento en función del control de la inflación. Además, esta política implica bajar el gasto público, lo que incide en bajas en el gasto social, lo que afecta a los sectores más pobres (Arroyo Picard, 2004).

Productividad

Si medimos la actividad económica por el PIB a precios corrientes entre la población ocupada de cada país, podremos medir la productividad por trabajador ocupado. En 2003, la población ocupada de Estados Unidos, Canadá y México fue de 138.5 millones, 15.7 millones y 40.1 millones de trabajadores, respectivamente, lo que da un total de 194.3 millones de trabajadores que se encontraron ocupados dentro de los tres países de este bloque comercial. El PIB total a precios corrientes fue de 12.5 miles de millones de dólares anuales, por lo que el promedio que se obtuvo por trabajador dentro del TLCAN fue de 64,362 dólares anuales; el trabajador de Estados Unidos estuvo por arriba de la media, con un promedio de 79,468 dólares anuales, mientras que el promedio del trabajador de Canadá fue de 55,252 dólares, es decir, estuvo por debajo de la media, con un 85% del promedio del trabajador de todo el bloque comercial. Pero México apenas representó 24% del promedio del TLCAN, con 15,765 dólares anuales, es decir, casi 20% del trabajador de Estados Unidos y 28% del de Canadá (véase cuadro 6).

Aquí habría que analizar con mayor detalle estas cifras, puesto que en México existe una población ocupada muy significativa que se encuentra en la economía informal. Según datos del INEGI de 2003, la población registrada en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) ascendía a 12 millones 250 mil trabajadores, lo que significa que existen en la economía informal un poco más de 25 millones de mexicanos, que no tienen derecho a seguridad social ni a una pensión; es decir, estamos hablando del 62.4% de la población ocupada.

Pero, si analizamos en forma general el cuadro 6, podemos observar que Estados Unidos y Canadá han sido los países con mayor grado de productividad, si obtenemos un promedio de los primeros siete años, es decir, de 1994 a 2000 el promedio sería, para Estados Unidos, de 63,460 dólares anuales, el de Canadá de 42,943 dólares anuales y el de México de 12,348 dólares anuales, mientras que el promedio de los tres países sería de 51,864 dólares anuales.

Ahora bien, si comparamos los últimos tres años, de 2001 a 2003, observamos que el grado de productividad de cada país mejoró significativamente a costa de una reducción considerable del nivel de empleo. Como veremos más abajo, la generación de nuevos empleos cayó particularmente en nuestro país y Estados Unidos no pudo tampoco mantener en forma constante la creación de nuevos empleos; a esto se debió la mejora, puesto que Estados Unidos llegaría a los 76,224 dólares anuales, Canadá a 50,075, México a 16,445 dólares, y el grupo, en su conjunto, llegaría a 61,970 dólares anuales.

Cuadro 6. Productividad, PIB a precios corrientes

<i>Año</i>	<i>EU</i> <i>PIB/pob. ocupada</i> <i>(Dólares)</i>	<i>Canadá</i> <i>PIB/pob. ocupada</i> <i>(Dólares)</i>	<i>México</i> <i>PIB/pob. ocupada</i> <i>(Dólares)</i>	<i>TLCAN</i> <i>PIB/pob. ocupada</i> <i>(Dólares)</i>
1994	56,677	33,220	13,810	46,702
1995	58,517	43,941	8,470	47,844
1996	60,943	44,504	10,811	49,953
1997	63,355	45,609	12,045	51,727
1998	65,790	42,535	11,452	53,034
1999	68,680	42,355	14,020	55,646
2000	70,248	48,440	15,832	58,145
2001	73,192	47,257	17,066	59,934
2002	76,013	47,718	16,503	61,615
2003	79,468	55,252	15,765	64,362

Fuente: Elaboración propia, con datos de la OCDE.

Esta situación la observamos diferente si analizamos la información con referencia al PIB real en relación con la población ocupada de cada país: para Estados Unidos y Canadá, prácticamente la productividad no cambió mucho durante todo el periodo en que se ha mantenido vigente el TLCAN; esto puede deberse a que son países con mucha estabilidad económica, baja inflación y poder de compra elevado; en cambio, México presenta todo lo contrario, poca estabilidad durante todo este periodo y una

fuerte devaluación de la moneda en 1995, ambiente que nos hundió ya que, a partir de este momento, nuestro PIB real cayó entre 1994 y 1995 de 398 mil millones de dólares a 167 mil millones, es decir, 138%. Y desde 1995 a 2003 el promedio anual ha sido de 166.5 mil millones de dólares; tan mal nos ha ido, que en 2003 el PIB real fue el más bajo del periodo, es decir, apenas llegamos a los 150 mil millones de dólares. Es por esto que nuestra productividad cayó fuertemente; si la observamos con el PIB a precios corrientes, nuestra productividad aumentó de manera significativa, pero es diferente si la analizamos en relación con el PIB real. Así, vemos que no hubo tal, pues en 1994 había una productividad por trabajador de 12,269 dólares, cayendo en 2000 a 4,494 y en 2003 bajó todavía más, a 3,740 dólares por trabajador; es decir, hasta este momento no hemos podido recuperarnos, y ni siquiera hemos llegado a los niveles de crecimiento de 1994 (véase cuadro 7).

Cuadro 7. Productividad, PIB real

<i>Año</i>	<i>EU</i> <i>PIB real/pob. ocupada</i> <i>Base=2000</i> <i>(Dólares)</i>	<i>Canadá</i> <i>PIB real/pob. ocupada</i> <i>Base=1997</i> <i>(Dólares)</i>	<i>México</i> <i>PIB real/pob. ocupada</i> <i>Base=1993</i> <i>(Dólares)</i>	<i>TLCAN</i> <i>PIB real/pob. ocupada</i> <i>(Dólares)</i>
1994	63,726	45,658	12,269	40,551
1995	64,165	45,430	5,070	38,222
1996	66,034	46,352	5,098	39,161
1997	67,429	45,320	4,962	39,237
1998	69,475	43,098	4,086	38,886
1999	71,666	47,152	4,389	41,069
2000	71,477	46,035	4,494	40,669
2001	71,420	43,555	4,645	39,873
2002	73,650	44,355	4,100	40,702
2003	76,544	54,235	3,740	44,840

Fuente: Elaboración propia, con datos del INEGI.

Empleo

Otro indicador que es importante analizar durante este proceso de crecimiento, es la creación de nuevos empleos en cada una de las tres economías pertenecientes a este bloque comercial. Aunque es importante señalar el número creciente de emigrantes mexicanos que cruzan la frontera sin ninguna seguridad para poder conseguir un empleo. Según el US Census Bureau, durante el periodo 2001-2003 la población de mexicanos en ese país creció, de 23.4 millones, a un poco más de 26.0 millones, es decir, en un promedio de 867 mil mexicanos por año: “Los inmigrantes mexicanos en Estados Unidos suman 9.9 millones, de los cuales entre cuatro y cinco millones son ilegales, según el gobierno de México. Se estima que hay entre ocho y 14 millones de inmigrantes ilegales en Estados Unidos (*Terra*, 2004).

Según estimaciones que realicé con datos de esta oficina de censos de Estados Unidos durante el periodo 2001-2003, han salido del país hacia la frontera norte 2.8 millones de mexicanos en busca de empleo, es decir, 950 mil mexicanos por año.

Las trayectorias futuras [...] de los poderosos factores que sustentan este sistema migratorio, sugieren la continuidad de fuertes presiones migratorias todavía por un periodo prolongado. Aunque la recuperación económica estadounidense es incierta [...] se suele aceptar que la demanda estructural y coyuntural por trabajadores inmigrantes continuará en el futuro inmediato. A su vez, de persistir la debilidad y el estancamiento del mercado interno mexicano, persistirá sin superarse la baja capacidad de absorción laboral de la economía mexicana, no obstante su alta integración a la estadounidense (Alba, 2004).

Aunque la oficina de censos de Estados Unidos tiene registrados a 35.8 millones de latinoamericanos, se dice que existen diez millones viviendo ilegalmente, con lo que la cifra se elevaría a 45.8 millones de latinoamericanos, de los cuales todavía la cifra de ilegales mexicanos puede ser mayor.

“Ante las imparable oleadas masivas de emigrantes mexicanos hacia Estados Unidos, el gobierno de Vicente Fox negocia con las autoridades del país vecino la regularización migratoria de más de 3.5 millones de compatriotas” (García, 2004).

En cuanto al número de empleos creados, podemos decir que antes de entrar en vigor el Tratado de Libre Comercio, durante el periodo 1990-1993 Estados Unidos creó más de un millón de empleos, es decir, 265 mil empleos anuales; después de 1994, hasta el año 2000, generó 13 millones 547 mil empleos, es decir, más de un millón 935 mil empleos anuales. Pero durante el periodo 2001-2003 sólo se crearon 94 mil nuevos empleos, es decir, 31 mil empleos anuales (véase cuadro 8).

En el caso de Canadá, antes de entrar en vigencia el TLCAN de 1990-1993, se habían perdido 230 mil o 77 mil empleos por año, pero después de 1994-2000 se generaron un millón 782 mil empleos, es decir, 297 mil empleos por año; en el periodo 2001-2003 sólo crearon 616 mil empleos, es decir, poco más de 205 mil empleos anuales, lo que indica que Canadá ha sabido aprovechar bien el TLCAN o, más bien, ha creado las políticas económicas y sociales necesarias para beneficiarse de este acuerdo.

En nuestro país, durante el periodo 1990-1993 se crearon en la economía formal 626 mil empleos, es decir, 209 mil empleos formales en promedio anual, mientras que en la economía informal se habían creado 7.3 millones, lo que equivaldría a 2.3 millones de empleos anuales. En el periodo 1994-2000 la situación había cambiado, puesto que se habían creado dentro de la economía formal 3.7 millones o 623 mil empleos anuales, pero dentro de la economía informal la situación se había revertido, pues ahora sólo se habían creado 2.1 millones o 349 mil empleos anuales, es decir, el nivel de empleo iba mejorando la economía formal y desalentando la informal. El escenario se agravó completamente después del periodo 2001-2003, durante el cual se perdieron 139 mil empleos, es decir, más de 46 mil empleos anuales, y la economía informal seguía siendo el motor principal de la generación de empleos, ya que se crearon 1.9 millones, es decir, más de 635 mil empleos por año. En este sentido, observamos que se ha venido fomentado el fortalecimiento de una economía informal,

lo que está ocasionando, como se mencionó más arriba, un incremento de emigrantes mexicanos que, al no encontrar un puesto de trabajo en nuestro país, lo buscan cruzando ilegalmente los 3,122 kilómetros de frontera con Estados Unidos. Sobre este punto, no quiero desaprobado el TLCAN o juzgar si es bueno o malo; lo que debemos analizar es saber si el actual presidente ha sido capaz de aprovechar favorablemente este tratado, ya que estamos observando que durante su periodo hemos caminado hacia un barranco. Parece que estamos viviendo, durante su régimen, un desorden tanto político como económico que ha estimulado profundamente las desigualdades sociales que se viven en el país.

La respuesta parece más simple de lo que se piensa. Como es bien conocido, millones de mexicanos que viven en Estados Unidos envían importantes apoyos económicos a sus familiares en México. Sencillamente, el año pasado estas remesas se incrementaron en 35%, alcanzando la extraordinaria cifra de 13 mil millones de dólares. Las remesas de los mexicanos sobrepasan las ganancias obtenidas por turismo y por inversión extranjera directa. Según Roberto Suro, Director de la organización Pew Hispanic Center en Washington, las remesas de los paisanos logran mayores beneficios para nuestro país que los obtenidos por el TLC (Navarro, 2004).

Cuadro 8. Población ocupada, países del TLCAN

<i>Año</i>	<i>Estados Unidos Pop. ocupada (Miles)</i>	<i>Canadá Población ocupada (Miles)</i>	<i>México Población ocupada (Miles)</i>	<i>IMSS Población registrada (Miles)</i>	<i>Pob. ocup. informal de México (Miles)</i>
1990	120,960	13,163	23,403	8,026	15,377
1991	119,836	12,929	29,226	8,532	20,694
1992	120,458	12,838	30,259	8,672	21,587
1993	122,019	12,933	31,341	8,652	22,689
1994	124,777	13,185	32,439	8725	23,714
1995	126,424	13,427	32,939	8,493	24,446
1996	128268	13,527	34,131	8,811	25,320
1997	131071	13,835	36,278	9,811	26,460
1998	132,953	14,200	37,199	11,091	26,108
1999	134,945	14,591	37,592	11,760	25,832
2000	138,324	14,967	38,275	12,463	25,808
2001	138,376	15,130	38,322	12,389	25,933
2002	137,963	15,466	39,265	12,262	27,003
2003	138,470	15,746	40,090	12,250	27,840

Fuente: Elaboración propia, con datos de la OCDE y del INEGI.

De acuerdo con cifras de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), en e 2003 México contaba con una población de 102.7 millones de mexicanos, y se dice que 72 millones viven en la pobreza. Nuestro presidente informó en agosto de este año, en la prensa nacional, que el Banco Mundial reconoció que nuestro país ha disminuido la pobreza en 5.0 millones de mexicanos, y lo anuncia como uno

de los grandes logros que ha obtenido durante su mandato. Pero si analizamos con cuidado los datos de la población ocupada (cuadro 8), es preocupante ver que cada día el país tiende a desarrollar una economía que se vuelca hacia la informalidad y el desorden social, pues durante los últimos tres años no se crearon empleos formales y eso está ligado al bajo crecimiento del PIB real.

Canadá, en este sentido, ha mantenido un crecimiento más estable, ya que en ese mismo periodo generaba 205 mil empleos en promedio anual, manteniendo casi constante el crecimiento del PIB real.

Sin embargo, Estados Unidos no pudo mantener el mismo ritmo de generación de empleos, pues durante los últimos tres años apenas se generaron 94 mil empleos o 31 mil empleos por año, y ya no los 13 millones 547 mil empleos que lograron durante el periodo 1994-2000. También fue por la tendencia a la baja de su PIB real.

Una estadística que la Oficina de Censos de EU dio a conocer el jueves pasado indica que en el 2003 el número de estadounidenses bajo la línea de la pobreza aumentó a 1.3 millón [sic] en relación con el 2002. Ahora son 35.8 millones de estadounidenses, el 12.5 por ciento de la población total (Gelman, 2004).

Aunque hay que señalar que el concepto de pobreza es otro para Estados Unidos, contrario al que se tiene en México o en América Latina.

La pobreza es en parte un concepto relativo. Millones de personas en África y Asia sobreviven con ingresos menores a los 400 dólares al año, en tanto que en Estados Unidos se considera como pobre a un hogar de cuatro personas que obtienen menos de 16,813 dólares anuales. Para América Latina, los países no definen un ingreso único que establezca la situación de pobreza. De acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, los ingresos definidos en la situación de pobreza incluían niveles de 1,776 dólares al año para Argentina y de hasta 513 dólares para El Salvador. En 1997, existían 204 millones de latinoamericanos con ingresos menores a sus respectivos niveles de pobreza (Parkin, 2001).

En nuestra nación se considera pobre a una persona que tiene un ingreso para alimentación, transporte y salud y que vive con 115 pesos diarios, equivalentes a diez dólares; sin embargo, en Chile se considera pobre a quien vive con siete dólares diarios, y dos terceras partes de lo habitantes de estos dos países son pobres.

Así que, comparados con Estados Unidos podríamos afirmar que en nuestra nación todas aquellas personas que perciben un ingreso inferior a 15,700 pesos mensuales están dentro de la línea de pobreza, situación que nos coloca en una posición muy frágil frente a nuestros socios comerciales, puesto que el PIB per cápita de Estados Unidos en 2003 fue de 27,530 dólares, el de Canadá de 37,725 y el nuestro de 6,154 dólares anuales.

Aunque todavía no me he referido a la balanza comercial, América Latina sigue siendo una zona importante para EU, y esto se debe a la riqueza de los recursos naturales que posee la región, y uno de ellos es el petróleo.

Balanza comercial

El cuadro 9 precisa que Estados Unidos ha sido el país que mayores exportaciones de bienes ha realizado en el periodo 1991-2003: 7.9 miles de millones de dólares, es decir, un promedio anual de 611 mil millones. Canadá exportó 2.6 miles de millones de dólares durante este periodo o, en promedio anual, 203 mil millones, es decir, 33% del promedio anual de Estados Unidos, y nuestra nación exportó durante estos mismos 13 años 1.4 miles de millones de dólares, o en promedio anual 107 mil millones, es decir, 17.5% de lo que exportó Estados Unidos y 53% de lo que exportó Canadá.

Por otra parte, durante este periodo EU ha importado bienes por un valor de 11.5 miles de millones de dólares, y en promedio anual importó mercancías por 884 mil millones, es decir, importó 45% más de lo que exportó.

Estados Unidos registra un déficit por cuenta corriente que se acerca a pasos de gigante a los 600,000 millones de dólares, cifra muy superior al cinco por ciento del producto interior bruto (PIB) [...] Goldman Sachs estima que el déficit por cuenta corriente absorbe aproximadamente el 40 por ciento del ahorro neto global (*El Mercurio*, 2004).

En este sentido, las importaciones de Canadá fueron de 2.4 miles de millones de dólares o 184 mil millones en promedio anual, es decir, 91% de sus exportaciones, mientras que México importó 1.5 miles de millones de dólares o 113 mil millones en promedio anual. En el caso nuestro, hemos importado más de lo que se ha exportado, es decir, 6% en promedio anual.

El saldo de la cuenta corriente para Estados Unidos ha sido durante estos 13 años, negativo; por este concepto han acumulado deuda por 553 mil millones de dólares, y nuestro país también tuvo un saldo negativo por 84 mil millones de dólares. Canadá fue el único de los tres países del bloque comercial que ha tenido superávit en cuenta corriente por 251 mil millones de dólares. El hecho de que importemos no es malo, lo malo es que importamos muchos bienes intermedios para la industria manufacturera y para la industria maquiladora, y además no producimos nuestros propios bienes de consumo sino que la mayoría los importamos, lo que nos convierte en un país cuasimaquilador, ya que, como lo mencione más arriba, la gran industria no está integrando a la pequeña y mediana empresa; al contrario, ésta tiende a desaparecer por los procesos propios de la globalización.

El análisis de estas cifras nos indica que Estados Unidos se ha venido endeudando de manera significativa, representando por este concepto 32.3% del PIB a precios corrientes de 2003.

Según datos aportados por Sami Nair [...] en artículo que publicaba el lunes pasado en *El País*, la economía de Estados Unidos mantiene un déficit presupuestario de casi 550,000 millones de dólares, y tiene la mayor deuda externa del mundo, que asciende a nada menos que seis billones de dólares (Chacón, 2004).

Cuadro 9. Balanza comercial, países del TLCAN

<i>Año</i>	<i>EU*</i> <i>Exp.</i>	<i>Imp.</i>	<i>Saldo</i>	<i>Canadá*</i> <i>Exp.</i>	<i>Imp.</i>	<i>Saldo</i>	<i>México*</i> <i>Exp.</i>	<i>Imp.</i>	<i>Saldo</i>
1991	422	487	(65)	121	118	3	43	50	(7)
1992	440	536	(96)	128	123	5	47	62	(15)
1993	457	589	(132)	138	132	6	52	65	(13)
1994	503	668	(165)	156	148	8	61	79	(18)
1995	575	749	(174)	181	164	17	79	72	7
1996	612	803	(191)	190	171	19	96	90	6
1997	678	876	(198)	215	197	18	110	109	1
1998	670	917	(247)	214	201	13	117	125	(8)
1999	684	1030	(346)	239	216	23	136	142	(6)
2000	772	1224	(452)	278	240	38	166	174	(8)
2001	719	1145	(426)	261	222	39	158	168	(10)
2002	682	1165	(483)	252	222	30	161	169	(8)
2003	725	1303	(578)	269	237	32	165	170	(5)

*Cifras en miles de millones de dólares.

Fuente: Elaboración propia, con datos del INEGI, OCDE y US Census Bureau Foreign Trade Statistics.

En el caso de México, no obstante que hemos exportado una cantidad importante de mercancías, durante estos 13 años el balance de la cuenta corriente ha sido deficitario; por este concepto se han adquirido deudas por 84 mil millones de dólares y, de acuerdo con datos de la OCDE nuestro país, en marzo de 2004, tenía una deuda externa pública registrada por 83 mil 635 millones de dólares; si a esto le sumamos la deuda del Instituto para el Ahorro Bancario (IPAB) deuda aún no declarada pública, ésta asciende a más de 110 mil millones de dólares.

Canadá es el único país que ha desempeñado un buen papel con el acuerdo de libre comercio. Estudiando el mismo periodo, su cuenta corriente ha registrado un superávit de 251 mil millones de dólares y su deuda externa era, a finales de 2001, de 365 mil millones de dólares, es decir, 51% del PIB a precios corrientes.

Inversión extranjera directa

Los flujos de inversión extranjera directa explican en buena medida la mayor integración de la economía mexicana con la estadounidense, particularmente en el sector industrial. El grado de asociación de este sector, entre ambos países, es superior a 95% al observar las tasas de crecimiento anual de los índices en el periodo 1998-2003 (SRE, marzo 2003).

Cuadro 10. Inversión extranjera directa

<i>Año</i>	<i>EU*</i>	<i>Canadá*</i>	<i>México*</i>
1990	48,494	7,580	2,633
1991	23,171	2,880	4,761
1992	19,823	4,722	4,393
1993	51,362	4,730	4,389
1994	46,121	8,204	10,973
1995	57,776	9,255	9,647
1996	86,502	9,633	9,943
1997	105,603	11,522	14,160
1998	179,045	22,803	12,170
1999	289,454	24,440	12,856
2000	307,747	66,622	15,484
2001	130,796	27,465	25,334
2002	30,114	21,404	13,627
2003	39,900	6,600	9,738

*Cifras en miles de millones de dólares.

Fuente: Elaboración propia, con datos de la OCDE.

Según datos de la OCDE, la inversión extranjera directa que ha recibido Canadá desde 1990 hasta 2003, asciende a 227 mil 860 millones de dólares, es decir, más de 16.3 miles de millones de dólares en promedio anual. Sobre este punto, quien ha recibido mayor inversión extranjera directa ha sido Estados Unidos, que durante este mismo periodo recibió 1,416 mil millones, es decir, poco más de 101.1 mil millones de dólares anuales. México es el país que ha recibido la menor cantidad, que fue de 150 mil 108 millones, es decir, un promedio de 10 mil 722 millones de dólares anuales. Aunque, si analizamos los últimos tres años, es decir, de 2001 a 2003, la inversión extranjera directa no aumentó significativamente si se compara con el periodo 2000-2002. Entraron a Canadá en el periodo 2000-2003, 18 mil 490 millones de dólares en promedio anual, y en 2000-2002 ingresaron 38,497 millones de dólares; es decir, bajó 108%; a Estados Unidos ingresaron, de 2001 a 2003, 66 mil 937 millones en promedio anual, y en el periodo 2000-2002 ingresaron 156,219 mil millones de dólares, es decir, bajó en 133%.

El Departamento del Tesoro calculó que en agosto pasado las entradas netas de capital extranjero en la economía estadounidense ascendieron a 59.000 millones de dólares, la cifra más baja registrada en casi un año. Tales entradas netas de capital son necesarias para poder financiar los crecientes déficit por cuenta corriente de la balanza de bienes y servicios (*El Mercurio*, 25 de octubre de 2004).

En el caso de México, en el mismo periodo de 2001-2003 ingresaron 16,233 millones de dólares en promedio anual, y en el de 2000-2002 entraron 18,148 millones de dólares, es decir, disminuyó un 12%. Como hemos advertido, la tendencia de México ha

venido de más a menos y en los últimos años la inversión extranjera directa ha ingresado más a invertir en la compra de instituciones financieras que en inversión productiva.

Los datos de la inversión extranjera directa son impactantes, pero en nuestro país no han resuelto el problema económico, ya que mucha de esta inversión se dirigió a las industrias maquiladoras y de servicios financieros. Por el contrario, la inversión nacional ha sido raquítica y no se ha podido conectar con la gran industria extranjera porque ésta importa un porcentaje muy alto del exterior, es decir, los procesos de globalización han impedido que exista una favorable integración económica de la industria nacional con la de capital extranjero.

De todo esto, podemos concluir que después del 1 de enero de 1994, fecha en que entró en vigor el TLCAN, México ha sido un país donde las diferencias sociales se han polarizado cada día más. Con la apertura de la economía, lo primero que se vino para abajo fue la industria nacional; el campo, aunque ya estaba abandonado por el gobierno, fue el segundo sector que quedó completamente desprotegido con el tratado y ahora una gran cantidad de productos agrícolas y manufactureros los traemos del exterior por ser de bajo costo. “Los expertos llegan a la conclusión de que no existe una relación directa entre los problemas del sector agropecuario y la instrumentación del TLCAN, y señalan que antes de que el tratado se instrumentara ya existían problemas estructurales en el campo mexicano” (SRE, abril 2004).

Con la apertura, los únicos que han salido ganando son los grandes consorcios tanto nacionales como extranjeros, pero esas empresas no demandan mucha mano de obra, por lo tanto los salarios reales han tendido a disminuir significativamente. De 1998 a la fecha, la industria de la construcción ha disminuido su poder adquisitivo en 30%, en la industria manufacturera ha disminuido un 17% y, en general, el salario mínimo desde 1980 a la fecha ha perdido su poder adquisitivo en 80%.

Ahora muchas compañías ya no contratan directamente al trabajador, sino que lo realizan mediante la subcontratación, que es la forma por la que el trabajador fácilmente es despedido; es decir, se ha flexibilizado el trabajo, pero a costa de contratos eventuales, lo que produce angustia en el asalariado por no contar con un trabajo fijo. La razón principal es que se negoció un tratado que prácticamente resultó favorable al capital extranjero; dentro del bloque comercial existe libre movilidad en las mercancías pero no en el trabajo, lo que ha orillado a miles de mexicanos a salir de sus comunidades para continuar emigrando hacia las grandes ciudades y emigrar ilegalmente hacia Estados Unidos y Canadá, estimulando mayores concentraciones humanas.

En nuestro caso, podríamos garantizar que no estamos mejor con la firma del acuerdo comercial, y que con la ratificación del Tratado de Libre Comercio con América del Norte lo único que se negoció fue el fortalecimiento de las grandes industrias tanto nacionales como internacionales, en detrimento de toda la planta empresarial del país, aunque sobre este punto reconocemos que no realizamos un análisis detallado de los diferentes sectores productivos con relación al PIB pero, desde nuestro punto de vista, el TLCAN a beneficiado sólo a la gran industria de nuestro país en detrimento del grueso de las empresas pequeñas y medianas.

Los indicadores que hemos analizado por lo menos indican que el camino que hemos recorrido nos ha llevado a ver cómo el PIB real ha descendido significativamente, a tal grado que sólo ha beneficiado a una pequeña parte de los trabajadores del país, y ésta podría ser parte de los 12 millones 250 mil trabajadores registrados en el IMSS, pero debemos señalar que con el tratado no se beneficiaron más trabajadores que hubieran ingresado al IMSS. En la actualidad hay más de 40 millones de trabajadores en la población ocupada y sólo 31% tienen derecho a servicio médico y a otras prestaciones que otorga la ley. Aunque en los últimos años la inflación ha venido a la baja, todavía sigue siendo alta de acuerdo con la tendencia económica que se vive; no ha disminuido a los niveles de nuestros socios comerciales y, si así fuera, lo único que propiciaría sería mayor desempleo. Si estudiamos la población que cada año debería ingresar al mercado de trabajo, ésta es de aproximadamente 1.4 millones de personas y, como se observó más arriba, en los últimos años no se han creado nuevos empleos en la economía formal, sólo en la informal, por lo que seguiremos siendo buenos proveedores de mano de obra barata y de fuertes flujos de emigrantes hacia Estados Unidos. En cuanto a las exportaciones, es cierto que tenemos superávit con los vecinos del norte, pero lo grave de todo es que importamos de ellos muchos productos intermedios únicamente para integrarlos a un producto final, y la otra parte es que nos hemos convertido en un país netamente importador y así ha sido la tendencia desde antes de la firma del tratado, aspecto en que no hemos mejorado, y parece que la disposición seguirá siendo la misma. Este indicador, si lo ligamos a la inversión extranjera directa, probablemente nos explique el incremento de las exportaciones de nuestro país durante la vigencia del acuerdo de libre comercio, pero también es cierto que en los últimos tres años ha venido disminuyendo y lo difícil del asunto es que no toda la inversión se ha integrado en la creación de nuevas industrias, una gran parte se ha destinado a la adquisición de instituciones financieras. La meta del gobierno federal es seguir manteniendo la inflación baja y un presupuesto de gobierno equilibrado, además de seguir dependiendo de la inversión extranjera.

Referencias bibliográficas

- Alba, Francisco (2004) "El Tratado de Libre Comercio, la migración y las políticas migratorias", en E. R. Casares y H. Sobarzo (comps.), *Diez años del TLCAN en México: una perspectiva analítica*, 1ª ed., El trimestre económico. México: FCE, p. 229.
- Arroyo Picard, Alberto (2004) *El TLCAN: objetivos y resultados siete años después*. URL: <http://www.encuentropopular.org/areas/tlcan/artic001.htm>), 8/11/04.
- Chacón, José María (2004) *¿Estados Unidos contra todos?* URL: <http://www.izaronews.org/noticias1/xabier1/chacon.htm>, 17/septiembre/2004.
- García, Martha (2004) *Masiva emigración de mexicanos a EU, Radio Nederland*. URL: http://www.rnw.nl/informarn/html/act010509_exododemexicanos.html), 9/09/04.
- Gelman, Juan (2004) *Las cifras del escándalo*. URL: (www.redvoltaire.net/article1685.html), 12/09/04.

- Lebrija, Alicia (2002) “La inversión extranjera directa de la Unión Europea en México”, *México-Unión Europea*. México: Porrúa, p. 102.
- Lederman, D., W. F. Maloney y L. Servén (2003) *Las lecciones del TLCAN para los países de América Latina y el Caribe: un resumen de hallazgos de investigación*, Banco Mundial, diciembre.
- Mercurio, El* (2004) “Nada parece poder detener el desplome del dólar”. URL: (<http://www.economiaynegocios.cl/noticias/noticias.asp?id=60886>), 25 de octubre de 2004.
- México y los Negocios Hispanos en Estados Unidos y Canadá* (revista) (2004) “Inician cuarta fase en la aplicación de la ley contra el bioterrorismo”, núm. 9, septiembre.
- Navarro Lucio, Jorge (2004) *Entre Bush y Kerry ¿Quién le conviene a México?*, revista digital. URL: (http://www.macroeconomia.com.mx/articulos.php?id_sec=7&id_art=716&id_ejemplar=), 10/09/04.
- Parkin, Michael (2001) “La desigualdad económica en América Latina, desigualdad, redistribución y atención médica”, *Microeconomía*, 5ª ed. México: Addison Wesley, p. 373.
- Secretaría de Relaciones Exteriores (2003) “Diez años de operación del TLCAN, resultados en México”, *Situación Económica de México*, boletín mensual, marzo. México: SRE, p. 4.
- (2004) “A diez años del TLCAN: El capítulo agrícola”, *Situación Económica de México*, boletín mensual, vol. 3, núm. 4, abril. México: SRE.
- Terra* (2004) “México pide explicaciones a EU por el uso de armas en la frontera”. URL: <http://www.terra.com/inmigracion/articulo/html/inm2690.htm#>), 9/09/04.



Metodología para la economía y la investigación en la gestión del conocimiento

GUILLERMO VÁZQUEZ ÁVILA¹

Resumen

El presente trabajo tiene el objetivo de ofrecer una visión general de los diferentes métodos que se utilizan en las investigaciones científicas y para la economía, con referencia a la gestión del conocimiento. En la primera parte se centra la atención en lo que se puede denominar como economía de las empresas. Se hace un seguimiento de su desarrollo, desprendiéndose de un grupo de ciencias y formando el nuevo núcleo de ciencias económicas. Se plantea la búsqueda de solución a la pregunta: hasta qué punto se puede utilizar esta metodología para la investigación en la gestión del conocimiento. Los diferentes métodos para la investigación son enumerados con la idea de que no representan ningún problema para que puedan emplearse en el diseño de nuevos modelos de dirección en la empresa actual.

Introducción

La economía y la empresa: surgimiento, desarrollo y relación

La ciencia económica se ha ido formando mediante una acción integradora continua de distintas materias de conocimiento y áreas de investigación. Al igual que las demás ramas de la ciencia, se ha ido desprendiendo de una fuente más amplia. Es a partir del siglo XVIII cuando “no queda ningún espíritu humano capaz de contener en una sola unidad la enciclopedia del saber humano, y entonces la palabra filosofía no designa la enciclopedia del saber, sino que de ese total han ido desgajándose las matemáticas, la astronomía, la física, la química” (García Morente, 1974). La economía de la empresa despega de la disciplina contable y de las ciencias comerciales.

1. Departamento de Administración. Correo electrónico: gvazquez@cucea.udg.mx.

La segunda etapa de la formación se inició cuando la economía de la empresa fue integrando diversas materias para fijar su contenido propio. Las exigencias de la sociedad, así como el desarrollo de la economía como práctica, hicieron obligatoria la “independencia” de esta rama de la ciencia. La mayor cantidad de conocimientos y la información más actualizada se denominaba como saber científico, pero debemos decir que esto sólo es cierto si la cantidad de los conocimientos es acompañada con las formas de reproducirlos y su relación con la práctica.

En la actualidad se nota un interesante proceso de integración continua con otras ramas de la ciencia, por la constante necesidad de incrementar los conocimientos de la realidad que nos entorna. No es raro utilizar métodos y contenidos científicos de la informática, la organización de los sistemas, la investigación operativa, los métodos matemáticos, en el momento de hacer un estudio empresarial, o tomar decisiones sobre estos temas.

Debe tenerse en cuenta que la economía de la empresa tendrá futuro únicamente si logra no “perdersé” en los excesivos estudios de materias desarticuladas y sin relación alguna. Una vez más, queremos precisar que la individualidad de la ciencia se basa en la buena definición de su objetivo y en el uso de una metodología apropiada para el conocimiento que se va a estudiar.

La economía y la gestión empresarial como ciencia natural e histórica

Así como las restantes ramas de las ciencias naturales, la economía y la gestión empresarial van planteando los problemas de la causa al efecto. Las ciencias naturales van descubriendo las relaciones entre las cosas, para luego demostrar que dos cosas son iguales o diferentes, en un ejercicio que puede ser reproducido en diversas circunstancias y momentos. En este apartado se debe hacer clara diferencia entre la filosofía, que muestra la esencia de las cosas, y las ciencias naturales, que nos muestran las relaciones entre los fenómenos y, en un final, se llega a la idea de que se ocupan de todo lo que pueda traducirse al lenguaje de la matemática y del cálculo. La economía no se dedica a valorar los problemas existentes como buenos o de un cierto valor, se ocupa de analizar las relaciones formales. Se debe destacar que la investigación no se dedica a las prácticas de una empresa; el científico penetra más allá de la práctica, hasta llegar a un nivel de formalización necesario y crea sistemas de comprensión que sirven para ser aplicados a la gestión práctica.

Puede parecer que la economía es una colección de conocimientos, pero debemos destacar que la unidad sistemática de la ciencia económica es una estructura compleja, cada vez con más elementos nuevos en su objeto; es el núcleo básico para la acción científica y la combinación de datos observados con las relaciones formales.

En relación con lo anterior, Kuhn (1996) afirmó que la historia de la ciencia muestra una absoluta continuidad acerca de que las teorías, sometidas a una crítica continua pero implacable, van siendo arrancadas, dejando que sólo las mejores conjeturas se adueñaran del campo; la conformidad y el conservadurismo parecen ser la regla. Durante casi todo el tiempo los científicos exhiben un gran apego a los

marcos generales o “paradigmas” dentro de los cuales procede la “ciencia normal”, a su manera cautelosa y monótona. Esos prolongados periodos se ven salpicados por levantamientos en que la “ciencia revolucionaria” derroca la ortodoxia, tan sólo para establecerse como una nueva ortodoxia. Sin embargo, levantamientos como éstos son relativamente raros, y en cierto modo puede decirse que sólo de mala gana los científicos contemplan la necesidad de un cambio teórico radical

Como conclusión, se debe decir que la economía de la empresa tiene que ser interpretada como ciencia natural en la luz de las matemáticas, y se pueden definir tres niveles del conocimiento: la teoría, la práctica, y la combinación entre las dos.

La economía como ciencia histórica y el modelo hipotético-deductivo

La simplificación generalizada aspira precisamente a penetrar con mayor exactitud en la realidad. Por esta razón, el conocimiento generalizado también es particularizado y no se contrapone al individualizado. Las relaciones en la ciencia natural son matemáticas y, por lo tanto, atemporales, no se interfieren por el tiempo y son estables, mientras la historia destaca el papel que puede tener la evolución de la economía. Podrá ser expuesta la siguiente conclusión que definitivamente destaca la diferencia entre los dos puntos de vista: “La economía se hace naturaleza cuando se enfoca la generalización o uniformidad de sus relaciones y se hace historia cuando considera la individualización de sus relaciones”.

Los valores que son objeto de este análisis lo son no por sí mismos sino en comparación con una escala del valor. Los valores útiles son “valores de referencia” que se utilizan como “medios”. Hay que destacar que el hombre no se puede relacionar con un acontecer histórico como individuo, sino que él se relaciona con los hechos históricos mediante la sociedad.

Las relaciones explican la forma que toman las cosas para el científico, ya que las cosas existen por sí mismas y la ciencia sólo denomina una relación formal entre ellas. El estudio de un fenómeno puede únicamente explicar las relaciones que existen entre sus elementos. Lo existente puede ser aprehendido en diferentes niveles de profundidad, pero las relaciones formales son un método de captar las cosas en sí.

La secuencia histórica tiene sentido si va orientada a un fin, apunta a un futuro o a un proyecto, y las cosas son históricas si pertenecen a este proyecto. El conocimiento científico es el resultado de una actividad humana de carácter social, que se realiza colectivamente, y de cuyos resultados se desprenden muchas aplicaciones prácticas, las cuales contribuyen a la satisfacción de nuestras necesidades y al mejoramiento de las condiciones en que vivimos (De Gortari, 1979).

Pero, desde el punto de vista histórico, las cosas que son usadas para un cierto proyecto son variables en dependencia del espacio y el tiempo concretos. La dimensión histórica de las cosas parte de lo individual de cada relación y no de lo general. Pero, como cada ciencia, la economía tiene también que ofrecer un conocimiento generalizador por encima de las circunstancias cambiantes del tiempo y del lugar preciso, como lo hace la ciencia natural, con sus conclusiones atemporales. Por el contrario,

la ciencia histórica ofrece un conocimiento generalizador, pero también particularizador, que no se opone a la amplia definición de la visión individualizada.

La economía y su relación con la gestión empresarial como ciencia histórica, no se opone a la ciencia natural sino que la cumplimenta; lo importante es pasar, de la naturaleza como valor absoluto, a las relaciones históricas. Podrá concluirse que la ciencia es tanto histórica como natural porque participa en las dos y utiliza indistintamente sus métodos.

La utilidad de los elementos estudiados siempre se denomina según algún tipo de escala o referencia. El investigador está obligado a buscar la mejor referencia para poder evaluar los hechos, es decir, la cualidad utilidad y eficiencia se establece en relación con otro valor de referencia. Las cosas adquieren valor en cuanto son útiles para algo. Por otro lado, los valores de referencia son originados con el momento histórico, con las relaciones sociales y con el desarrollo de la economía.

La causalidad es lo que une los dos fundamentales métodos de investigación: el de las ciencias naturales y el de las históricas. Lo generalizador y lo individualizador son dos dimensiones de la misma realidad. Como conclusión, se debe decir que la economía de la empresa define su objetivo como ciencia que intenta descubrir las causas o razones de las variaciones en las relaciones económicas procedentes de la gestión y de la administración empresarial.

En efecto, cuantas más relaciones se contienen en una comprensión, más son los casos a los que puede aplicarse. La extensión de la comprensión permite extender la amplificación de su contenido a muchos casos. En este sentido, debemos expresar que la economía de la empresa tiene un ámbito amplio de relaciones y tendría que efectuar con cuidado el proceso de investigación científica para no realizar conclusiones erróneas y fuera del ámbito científico.

La ciencia como sistema coherente de conocimientos

La economía de la empresa intenta alcanzar un contenido de conocimiento que permita saber cómo realizar la toma de decisiones eficaces para la práctica; en este sentido, tenemos que definir la economía de la empresa como una ciencia con diversos contenidos científicos conexonados. El saber científico no es conocer los diferentes elementos de la ciencia, sino también poder relacionarlos de una manera lógica y poder extraer conclusiones de estos conocimientos coherentes.

De esta forma, el sistema coherente que se forma tiene como elementos relacionados a los conocimientos de la matemática, las finanzas, la organización de sistemas, la contabilidad y otros en dependencia del objeto concreto de la investigación. La economía de la empresa transforma en cierto modo todos estos conocimientos externos para subordinarlos al método de estudio que es el análisis económico como criterio objetivo y lógico. No se puede decir, sin embargo, que tenemos sólo unión de conocimientos externos; la economía individualiza estas materias con características económicas propias. Así, la metodología aplicada a la empresa ha dado origen a la economía aplicada, la gestión, la formación de precios y costos, financiación e inver-

sión, control y planificación económico. Por otro lado, la matemática aplicada a la empresa ha sido la base de la investigación operativa. La teoría de la probabilidad ha servido para la elaboración de fundamentos teóricos sobre la toma de decisiones en la situación de incertidumbre.

La gestión del conocimiento en muchos casos utiliza métodos similares a los de las ciencias naturales. En este caso, la economía de la empresa puede ofrecer un aparato metodológico para la más fácil localización del problema en la organización, así como también la solución del mismo. Como ya se ha dicho, cada ciencia utiliza tres categorías de métodos científicos, entre ellas se debe prestar especial atención a los métodos propios de cada ciencia, ya que en éstos se oculta la riqueza de la variedad científica. De esta forma, la gestión del conocimiento incorpora algunos de los métodos que más adelante se presentan en las investigaciones para facilitar, de esta forma, el diseño de modelos de dirección y la gestión del capital intelectual empresarial. La gestión del conocimiento, como un área de investigación relativamente nueva, debe incorporar conocimientos de otras ramas de la ciencia, pero siempre cuidando de no perderse en la excesiva amplitud de su objeto de investigación.

La necesidad de que la ciencia debe ser coherente también se explica con la doble función que tiene. Por un lado, tiene que ser abstracta, por la obligación de cada ciencia de explicar de una forma generalizadora las relaciones entre sus materias y, por otro, fuertemente concreta por la individualización que exigen los problemas de los empresarios y la vida real en la sociedad.

La investigación científica y su método

Método es el camino que ha de seguirse para alcanzar conocimiento de una realidad. El método es, literal y etimológicamente, el camino que conduce al conocimiento (De Gortari, 1979). Cada ciencia define su método o su conjunto de métodos porque esto significa que define las cosas a las que se refiere. El mayor peligro que existe es el trasladar un método científico propio de una ciencia a otra, porque esto puede falsear la realidad de las cosas analizadas.

El método de la economía y la gestión empresarial deben dirigirse al estudio de las relaciones económicas y a las diferencias observadas en las empresas. La base que define cualquier método de interrogación sobre la realidad, está en el axioma de que no existe una diferencia sin una causa.

La ciencia económica para la investigación de las relaciones causales, realiza una separación y toma como supuesto "si las demás cosas o condiciones permanecen iguales". Este supuesto, sin embargo, no nos da respuestas adaptadas a la realidad, ya que el estudio se realizará en condiciones estáticas, pero es el método generalizador de todas las ciencias naturales, donde en la mayoría de los casos las fuerzas se contraponen y se compensan a largo plazo, en el que se pueda alcanzar un punto de equilibrio y continuidad. Por esta razón, en la economía siempre se hacen deducciones a corto y largo plazos que, casi siempre, son diferentes.

La investigación en la realidad económica no se puede siempre adecuar al método de simplificación. El mundo real de las empresas siempre está en movimiento y esto supone que hay que penetrar en las causas de las variaciones en las relaciones económicas que determinan un sentido totalizador de un fenómeno. La economía permanece en equilibrio inestable, y sería muy grave error aislar un factor y denominarlo como decisivamente causal para un fenómeno o para explicación de una realidad empresarial. Los estudios empresariales dinámicos tratarán siempre de encontrar una aprehensión de las diversas particularidades que describan una situación dentro de la unidad de su comprensión. En un sistema dinámico hay fuerzas esenciales y accidentales, pero todas ellas siempre intentan la comprensión del acontecimiento.

Cinco métodos de investigación experimental

Para llegar a las leyes científicas que rigen la economía, hay que partir desde los casos particulares y, claro, utilizar un razonamiento científico que se realiza en un movimiento compuesto de deducción-inducción. La inducción es el método de razonar, que alcanza un conocimiento singular por medio de los indicios que llevan a la revelación de una realidad. La inducción no se opone a la deducción, sino que las dos operaciones se complementan. Este principio provoca también la definición de la realidad causal. Las causas iguales llevan a efectos iguales, o que la causa genera también su efecto. La visión causal explica por qué actualmente en la economía las leyes que se definen son sobre todo leyes estadísticas, es decir, que no incluyen la uniformidad y el determinismo, sino reflejan un valor medio constante en la repetición de los sucesos. La definición de indeterminismo en la naturaleza sólo podrá decirse *a priori*, ya que las leyes causales explicarían, si las causas fuesen iguales, surgirían los mismos resultados en las mismas circunstancias. La inducción sólo establece una certeza o necesidad física de la regularidad de las cosas. En la esfera de la economía se denominan cinco métodos de investigación experimental; todos ellos intentan eliminar la accidentalidad de un fenómeno y usan la variación artificial de las circunstancias como medio auxiliar de investigación.

El *método de la concordancia* compara los diferentes sucesos simultáneos en los que el fenómeno se manifiesta. Si dos o más sucesos del fenómeno investigado tienen una sola circunstancia que concuerda entre todos los sucesos, es la causa o efecto del fenómeno dado. De aquí podemos deducir que este método es muy difícil de utilizar, puesto que requiere poder cambiar todas las circunstancias que existen en el entorno. Con este método no podemos tener absoluta seguridad de que sólo haya una circunstancia común.

En el *método de la diferencia* se comparan los diferentes sucesos en que el fenómeno ocurre. Si las circunstancias en que se verifica el fenómeno, y aquellas en las que no se verifica, se diferencian sólo por una, es que el fenómeno depende de esta circunstancia. Aquí es necesaria una mayor precisión en la definición de los sucesos a un número grande y considerar que nunca existe circunstancia general única.

El *método combinado* se emplea cuando ninguno de los dos anteriores se puede utilizar con precisión; esto sucede cuando el fenómeno surge como combinación de varios antecedentes.

El *método de los residuos* separa todas las partes que por inducción se puedan identificar, y el resto será causado por los antecedentes que han sido pasados por alto o los efectos que todavía son cantidades desconocidas. Este método muchas veces puede tropezar con la complejidad de las circunstancias residuales desconocidas. Al utilizar el *método de las variaciones concomitantes* definimos el suceso por la variación en grado de la correspondiente circunstancia. Este método tiene una gran indeterminación, ya que será válido sólo si se enunciase la variación funcional en circunstancias bien definidas.

Para concluir este apartado, dedicado al método experimental inductivo, debemos decir que el fundamento de la deducción reside en admitir por la experiencia la uniformidad en el acontecer de la realidad. Por esta razón, el valor de este método está en la sistematización de las inducciones realizadas en la experiencia precientífica y científica con reconocido éxito. Claro está que con la inducción no podremos lograr una certeza absoluta, pero sí podemos llegar hasta una certeza condicionada que se relaciona con las leyes empíricas.

El método hipotético-deductivo

La hipótesis es una suposición de carácter provisional para establecer las relaciones y explicar los hechos. En los estudios económicos, por ejemplo, se supone que el mercado está compuesto por pequeñas empresas que no pueden influir en su comportamiento general. Hasta que una hipótesis no se apruebe, tendrá un valor relativo y probable, ya que el fenómeno al que se refiere la misma puede ser explicado de varias formas diferentes. Las hipótesis pueden ser probadas a medias y entonces el grado de probabilidad en el acontecimiento puede aumentar o disminuir.

Este método supone mejores resultados si se realiza la investigación mediante la colaboración entre los directivos concedores de la práctica y los científicos con conocimientos teóricos suficientes. Otro logro de este método es cuando una hipótesis se puede experimentar en la realidad, porque en la hipótesis se debe comprobar por los hechos con el propósito de conseguir un resultado mediante una deducción rigurosa. Las constantes críticas que se hacen a las hipótesis ayudan a encontrar una mejor definición de la ley que rige el fenómeno en cuestión. El método de eliminación de posibles hipótesis es una forma indirecta de aprobación de las posibles y de eliminación de aquellas a las que les falta correspondencia con los resultados ya demostrados.

El método directo de aprobar una hipótesis es la convergencia de las inducciones. Con esto, la hipótesis es aceptada definitivamente cuando tiene resultados positivos en los casos más diversos, y en las más variadas circunstancias en relación con lo que sirvieron de punto de partida.

Debemos decir que las hipótesis no son más que instrumentos auxiliares para dirigir la investigación, de manera que la elección de la hipótesis tiene un carácter de

incertidumbre, pero es asumida con el fin de despejar el camino del análisis. Podemos expresar la convicción de que la hipótesis, además de tener un valor científico, tiene un valor utilitario y práctico, ya que se ha demostrado que cada hipótesis simple es mucho más probable que las hipótesis complejas. El concepto de ciencia natural explica el porqué las cosas simples son más probables cuanto más fenómenos explique. Como toda ciencia, la economía de la empresa está dedicada a la predicción de futuros acontecimientos; por esta razón, una hipótesis será más probable cuando permita una mayor predicción o explicación de nuevos fenómenos económicos.

En conclusión, la observación final que debemos hacer es que la eliminación es lo que caracteriza a los métodos experimentales; el principio en el que se basan es la exclusión consecutiva de las diferentes circunstancias que acompañan a un fenómeno dado, para descubrir cuáles son las definitivas para su explicación y desarrollo.

El conocimiento analítico y sintético

El juicio analítico implica la descomposición del fenómeno en sus partes constitutivas. Es una operación mental por la que se divide, la representación totalizadora de un fenómeno, en sus partes.

El juicio sintético, por lo contrario, consiste en unir sistemáticamente los elementos heterogéneos de un fenómeno con el fin de reencontrar la individualidad de la cosa observada. La síntesis significa la actividad unificante de las partes dispersas de un fenómeno. Sin embargo, la síntesis no es la suma de contenidos parciales de una realidad, la síntesis añade a las partes del fenómeno algo que sólo se puede adquirir en el conjunto, en la singularidad.

El método sintético es el utilizado en todas las ciencias experimentales ya que, mediante éste, se extraen las leyes generalizadoras, y lo analítico es el proceso derivado del conocimiento a partir de las leyes. La síntesis genera un saber superior, al añadir un nuevo conocimiento que no estaba en los conceptos anteriores, pero el juicio sintético es algo difícil de adquirir al estar basado en la intuición reflexiva y en el sentido común, componentes de la personalidad, y que no permiten gran cambio temporal. Todas las ciencias naturales operan con la síntesis, que surge después de efectuar una hipótesis que intenta predecir *a priori*, y todos los fenómenos del mismo orden pueden deducirse de ella como resultantes.

El método matemático

Las relaciones entre las cosas son el contenido de la ciencia y sólo mediante la comparación se puede decir que dos elementos son iguales o diferentes. La ciencia natural reduce todo, en el mundo existente, a un sistema de números y fórmulas matemáticas que expresan medidas y relaciones.

La singularidad de este método se define por el modo de conexión de los objetos de la matemática, y no es el de causa y efecto, sino el de fundamento y consecuencia,

y por esta razón los axiomas matemáticos están fuera del tiempo y el espacio. La matemática establece reglas convencionales para poder cuantificar la realidad. Los símbolos matemáticos son sólo operadores, ya que el fin de esta ciencia es elaborar una dimensión cuantificable de las cosas, es decir, la matemática es una sistematización de las operaciones.

La lógica permite sustituir las relaciones causales con las funciones matemáticas. La realidad mediante este método es convertida en un concepto racional puro, pero aquí surge el gran peligro de dejarse arrastrar por la tentación matemática, ya que muchos investigadores creen que el conocimiento será más profundo mientras más matemático sea. Las ciencias naturales no se preocupan de explicar el origen de las cosas, sino tratan de explicar cuantificadamente las variaciones de la realidad. La economía, por ejemplo, se dedica a explicar cómo medir las cosas o valorarlas; esto la denomina como ciencia cuantitativa. La matemática ha adquirido una gran importancia en la ciencia económica, pero hay otros campos donde tiene una aplicación más real.

Las leyes económicas, en la mayoría de los casos, son una anticipación de la experiencia y también necesitan ser medidas las posibles desviaciones de los resultados observados. Así, una vez más podemos decir que la mayoría de las leyes que define la economía son leyes estadísticas, ya que determinan una distribución de los valores realmente observados.

El método behaviorista

Para comprender el comportamiento de la organización empresarial en algunos estudios, no es suficiente sólo utilizar los métodos propios de la economía, sino se utilizan los métodos de la psicología y de la sociología. Estos métodos se utilizan en el momento de analizar las formas de toma de decisiones y el comportamiento administrativo. Existe una discusión acerca de que si la ciencia del comportamiento es ciencia en el más puro de los sentidos, ya que se podrá definir como tal si utiliza los métodos de las ciencias naturales y su fin constituye descubrir las leyes naturales en la conducta humana.

La ciencia del comportamiento realiza la investigación mediante las relaciones ajustadas a los estímulos que provocan. Con este método experimental se hace posible un análisis cuantitativo, pero debemos decir que un estudio así no se puede realizar en un simple laboratorio, sino que necesitaríamos mantener ciertas condiciones bajo control. El estudio genérico de este tipo se hace utilizando dos o más variables, donde las condiciones externas son las causas de la conducta que son independientes, en cuanto constituyen la condición seleccionada o establecida por el experimentador. En la investigación también son observadas la conducta y la reacción a la variable, que son los factores dependientes. El aprendizaje ocupa un lugar central, puesto que las consecuencias de la conducta pueden reflejarse sobre el propio organismo. La motivación en el método debe generar un *feedback* estimulante para el conocimiento por medio de respuestas acertadas.

Estos conceptos de comportamientos se cumplen en el control de la conducta; cuando una variable independiente puede ser controlada, se dispone de un medio para controlar la conducta que está en función de ella. Esto implica que una conducta puede ser controlada al manipular las variables de las cuales esta conducta es función. En la economía, este método de conducta se aplica en el estudio de la conducta administrativa. La definición consiste en que la empresa es un núcleo de intereses de los grupos que la componen. La conducta económica se produce por el intercambio de impulsos positivos y negativos para la organización y sus miembros.

En todos los estudios behavioristas se debe precisar la existencia de la conciencia, que no puede apoyarse en nada, y se debe renunciar a ella y admitir que los procesos mentales se pueden reducir al mecanismo del condicionamiento: a la impresión de que a un estímulo le sigue una respuesta. El behaviorismo considera que la creatividad puede ser explicada sin partir del supuesto de que el hombre piensa. Las ideas, según este método, están creadas por las excitaciones exteriores. Es cierto que en la vida cotidiana muchas actividades son puros hábitos, pero las ideas nunca son imitativas, y por esta razón el puro behaviorismo no es el método adecuado para los estudios económicos, pero se puede utilizar como método complementario. La conciencia existe, aunque no se puede demostrar, en la mayoría de los casos, en una forma matemática, y se demuestra por el hombre cuando ejerce su actividad de libre elección. Por lo contrario, el behaviorismo encierra las soluciones en el círculo estímulo-reacción.

Las ideas generadas rompen estos límites, puesto que acumulan en sí la síntesis y el análisis. El método behaviorista y la psicología experimental, a veces violentan a los auténticos métodos científicos; son los que particularmente hacen referencia a la supresión de la conciencia en el proceso experimental del conocimiento. Para finalizar, debemos decir que el método científico generalizador de todas las ciencias experimentales es la síntesis, y ésta no se puede generar en ausencia de la conciencia.

Conclusiones

La investigación en el área de la economía y la gestión empresarial se caracteriza actualmente por la ausencia de un paradigma único, después de que se publicasen los grandes debates de los años ochenta acerca del estudio en la esfera del análisis organizativo. La realidad nos muestra que no existen uno o varios paradigmas lo suficientemente poderosos que permitan guiar toda la investigación en la economía de la empresa y la organización empresarial.

La atención se centra cada vez más en el individuo como factor fundamental en la organización empresarial y, en los estudios, la pluralidad permite el enriquecimiento del estudio de las empresas en tres ramas, la contraposición de puntos de vista diferentes al análisis organizativo. Esta pluralidad metodológica permite la integración de métodos de otras ciencias y confiere un nuevo nivel a los estudios donde el enfoque sociológico cobra cada vez más afiliados en Europa. Al contrario, en Estados Unidos los investigadores prefieren mantenerse en la esfera del método de la psicología in-

dustrial; por esta razón, el planteamiento que hacen los investigadores del viejo continente está más relacionado con una perspectiva teórica.

Cada vez se plantea con mayor fuerza el nuevo modelo de empresa en general, dejando atrás el modelo de empresa neoclásico, que se caracterizaba como una máquina que funciona en un mundo sin secretos, sin fricciones, sin incertidumbres y sin dimensión temporal. La introducción de la teoría de los costos de transacción, la teoría de la agencia, la teoría de juegos y la nueva organización empresarial, responden a la nueva situación, totalmente cambiada en las últimas décadas del siglo xx. La constante asimetría de información, la racionalidad imitada, la constante incertidumbre del mercado, el oportunismo y la especificidad de los activos que se manejan, son los factores que “violán los axiomas cruciales del modelo neoclásico”. Una vez más, llegamos a la conclusión de que en la combinación de varios de ellos se encuentra el ingrediente esencial de los nuevos subcampos dentro de la economía de la empresa.

Otro punto de importancia para este trabajo de metodología, es la constante sofisticación de los métodos empleados. La parte empírica en los trabajos de investigación es un elemento fundamental. En este sentido, los métodos que usan los investigadores en la actualidad deben reunir tres características: ser innovadores para que puedan manejar cada vez más datos con exactitud, adecuarse al planteamiento conceptual y, al final, ser lo suficientemente concienzudos para que el lector pueda discernir la relevancia de la misma. La conclusión general es que las exigencias crecientes de rigor metodológico conllevan a la creación de grupos interdisciplinarios para que los resultados de la investigación sean positivos y den respuesta a las exigencias de las entidades del mercado y de la sociedad.

Referencias bibliográficas

- Bartlett, C. A., y S. Ghoshol (1995) “Realizing Behavioral Context: Turn process reengineering into people rejuvenation”, *Sloan Management Review*, vol. 37, pp. 11-25.
- Feyerabend, P. K. (1974) *Contra el Método. Esquema de una teoría anarquista del conocimiento*. Barcelona: Ariel.
- García Morente, Manuel (1974) *Lecciones preliminares de filosofía*, 5ª edición. México: Porrúa, p. 19.
- Gortari, Elí de (1979) *El método de las ciencias*. México: Grijalbo.
- Guerras Martín, L. A., F. J. Ruiz Cabestre, y A. V. Ruiz Vega (1999) “Tipología de las investigaciones sobre economía de la empresa publicadas en revistas españolas”, *Boletín de Estudios Económicos*, vol. LIV, núm.167, pp. 301-327.
- Gutiérrez Calderón, I. (1995) “El estado de la investigación en dirección de empresas a través de las publicaciones periódicas especializadas”, *Investigaciones europeas de dirección y economía de la empresa*, vol. 1, núm. 1, pp. 65-79.
- Ishikawa, K. (1989) “Guide to Quality Control”, en D. Hahn (1991) *Strategic Management- tasks and challenges in the 2000's*, Longe Planning, vol. 24, febrero. Tokio: Asian Productivity Press.

- Kuhn, Thomas (1996) *The Structure of Scientific Revolution*, 3ª edición. Chicago: University of Chicago Press.
- Soldevilla, Emilio (1986) “Metodología científica de la economía de la empresa”, *Gestión Científica*, vol. 1, núm. 3, pp. 5-44.
- (1986) “Fuentes y campos científicos de la economía de la empresa”, *Gestión Científica*, vol. 1, núm. 2, pp. 5-25.
- (coord.) (1995) “¿Qué constituye un trabajo científico en economía de la empresa? Un problema de expansión”, *Investigaciones Europeas de Dirección y economía de la empresa*, vol. 1, núm. 2, pp. 13-34.

El modelo de competitividad sistémica y la pertinencia de la promoción de los *clusters* productivos como vía para lograr el desarrollo local

JORGE ANTONIO MEJÍA RODRÍGUEZ

Introducción

El modelo de competitividad sistémica introducido en algunos países europeos (como Alemania) con el fin de impulsar el desarrollo regional y local, en un contexto de globalización, desde las décadas de los años ochenta y noventa, se erige hoy en día como uno de los referentes teóricos más oportunos para dinamizar las estructuras de las economías locales y regionales de los países en desarrollo. Las diferentes dimensiones de actuación de los agentes económicos, políticos y sociales que postula, permiten reconocer las particularidades productivas locales y regionales para impulsar su competitividad desde una perspectiva global y sistémica. Es preciso destacar que la trascendencia de este enfoque teórico-metodológico brinda opciones de salida al panorama recesivo que enfrentan los sectores económicos del país mediante el fortalecimiento de cadenas productivas por medio del mecanismo de fomento de los *clusters* locales y regionales, con base en casos exitosos ocurridos en otras latitudes, tanto en países desarrollados como en algunos en desarrollo. Es por ello que el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) promueve dichos esquemas desde los años ochenta, con el fin de incentivar la productividad y la competitividad de los factores productivos en esos entornos, en particular en aquellas áreas específicas de los países en desarrollo en donde están presentes circunstancias que, de un modo u otro, han permitido el incipiente crecimiento de actividades productivas —manufactureras, comerciales y de servicios— a pequeña y mediana escala.

Se parte de la premisa de que, si bien existe el conocimiento de este paradigma por parte de algunas de las autoridades y agentes regionales y locales de nuestro país, la falta de comprensión y el desconocimiento de la mayoría de los gobiernos estatales de este enfoque, orilla a descartar dichas políticas en sus programas de promoción del

desarrollo y de expansión empresarial, respectivamente. Algunas de las interrogantes que se imponen al respecto, serían: ¿es pertinente promover la competitividad sistémica y los *clusters* como vía de desarrollo local? ¿Son viables las estrategias de colaboración y asociación empresarial a nivel regional y local? ¿Es posible impulsar formas de participación colectiva y autogestiva a nivel microempresarial? ¿Seguirá imperando la desconfianza interempresarial en su interrelación operativa cotidiana entre las mipymes y, por ende, los bajos niveles de productividad, calidad e innovación imperantes?

La respuesta a estas interrogantes tiene que ver con la validez del argumento, que incluso trasciende los ámbitos locales y regionales, de que es mejor competir en grupo que hacerlo aisladamente, así como de la impostergable necesidad de comenzar a cambiar la forma tradicional de pensar y operar de los pequeños empresarios mexicanos en general, y de Jalisco en particular. Al respecto, los hechos refieren que tal perspectiva parece haberse iniciado —al menos como política de fomento local en la entidad de 1994 a 2000—; sin embargo, destaca el hecho de que no se le ha dado la continuidad debida a este tipo de políticas durante la presente administración panista en el periodo 2001-2007, no obstante algunos incipientes resultados positivos obtenidos por la pasada administración en la entidad en ese sentido.

El modelo de competitividad sistémica

Este modelo constituye un marco de referencia para los países industrializados o para aquéllos en vías de serlo, el cual pretende consolidar el desarrollo regional competitivo. Para ello, la consolidación en la dimensión de la política económica nacional, de la estabilización macroeconómica, es una premisa necesaria que indirectamente presiona a las empresas para que mejoren su gestión, aunque esto no es suficiente para que se genere el desarrollo de la competitividad, pues cada vez adquiere mayor importancia la puesta en marcha de políticas mesoeconómicas volcadas a consolidar la capacidad de negociación generada entre el estado y los diversos actores sociales para impulsar el entorno socioeconómico regional y local. De esta manera, si el modelo de competitividad sistémica se pretende instaurar en una región pero sin una integración social, sin duda es un proyecto sin perspectivas, dado que involucra un proceso de transformación social que va más allá de la simple corrección del entorno macroeconómico.

La competitividad sistémica surge como contrapropuesta de la ortodoxia económica dominante, ya que las políticas macroeconómicas en la nueva versión de la industrialización, se apoyan en el desarrollo de las capacidades tecnológicas y sociales impulsadas por las políticas micro y mesoeconómicas, que contribuyen a condensar los efectos acumulativos del aprendizaje y la innovación (Casalet, 1997).

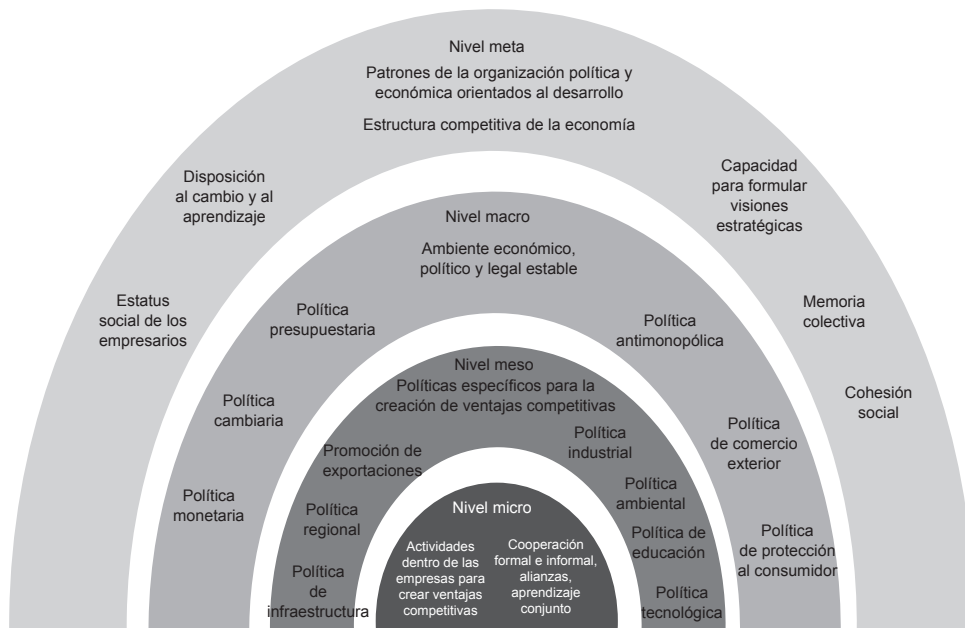
Estos conceptos serán precisados en seguida; sin embargo, es importante considerar que también en el desempeño competitivo de las empresas, como organizaciones complejas, los resultados están determinados por un proceso de aprendizaje arduo e incierto en el que influyen las relaciones que se generan tanto en el interior como en el exterior de la misma. Así, el conjunto de transformaciones que plantea la competitividad sistémica, entraña nuevos agentes y modalidades operativas en las

cuales adquieren importancia los factores vinculados con la calidad, la normalización de los productos, la formación de redes y la cooperación interempresarial, así como el conjunto de interfases que se tejen entre las empresas e instituciones dedicadas a establecer un entorno socioeconómico favorable a la innovación.

En ese sentido, el aspecto central del modelo de competitividad sistémica reside en que un desarrollo industrial exitoso no se logra sólo por medio de la aplicación de factores en el nivel micro de las empresas y en el nivel macro —de las condiciones macroeconómicas en general—, sino que es necesaria, además, la existencia de medidas específicas por parte del gobierno regional y de instituciones no gubernamentales encaminadas al fortalecimiento de la competitividad de las empresas (nivel meso), en donde la capacidad de articular políticas de promoción en los niveles meso y macro depende de estructuras políticas y económicas fundamentales, y de una constelación de actores (Meyer-Stamer, 2000).

Si analizamos el cuadro 1, a primera vista quizá no nos queda claro el hecho de que todos los elementos mencionados son importantes para las estrategias de desarrollo en cada una de las dimensiones indicadas; sin embargo, si complementamos dicho análisis de la competitividad con el cuadro 2, que presenta las características de las diferentes políticas y factores por niveles de acción que la determinan, el panorama general se completa.

Cuadro 1. Nivel de competitividad sistémica
Niveles analíticos



Fuente: Meyer-Stamer (2000).

Para efecto de asimilar el contenido del modelo de competitividad sistémica, Jörg Meyer-Stamer precisa la dimensión de cada uno de los niveles de interacción competitiva; en resumen, dicho autor los define como:

Nivel meta (1). El elemento de competencia de los sistemas representa un motivo central de acción en aquellos países que se consideran como un modelo alternativo al que es, al fin y al cabo, el sistema dominante del capitalismo anglosajón.

Nivel macro. La importancia de las condiciones básicas internacionales (5) y nacionales (6) no requieren de mayores explicaciones, pues ante situaciones macroeconómicas turbulentas, la cooperación a menudo nace en el contexto del dilema de los prisioneros que se repite, y si las reglas del juego se alteran frecuentemente, no puede hablarse de repetición.

Cuadro 2
Algunos factores que determinan la competitividad sistémica en diferentes niveles de agregados de la política

	<i>Supranacional</i>	<i>Nacional</i>	<i>Regional</i>	<i>Local</i>
Meta	Competencia de diferentes modelos de economía de mercado 1	Modelo nacional de desarrollo. Sistema Nacional de innovación 2	Identidad regional. Capacidad estratégica de actores regionales 3	Capacidad de cooperación de actores locales. Confianza. Ambiente creativo 4
Macro	Mercado internacional de capitales 5	condiciones básicas macroeconómicas (ej. sistema tributario, opciones de financiamiento) 6	Política presupuestaria sólida. Capacidad de inversión del gobierno 7	Política presupuestaria sólida. Capacidad de inversión del gobierno. Ambiente atractivo. Calidad de vida 8
Meso	Política industrial y de tecnología de la Unión Europea. Protocolo de Montreal 9	Promoción de nuevas tecnologías. Promoción de exportaciones, Instituciones específicas de financiamiento. Política ambiental orientada a sectores. 10	Promoción económica regional. Centro de demostración tecnológica. Institutos de investigación y desarrollo. Institutos de formación política ambiental. 11	Promoción de la economía local y del mercado de trabajo. Institutos de capacitación. Centros de tecnología y de nuevos empresarios. Asociaciones competentes 12
Micro	Empresas internacionales encadenamientos globales de commodities 13	Empresas de tamaño medio y grande. Redes dispersas	PyMes clusters regionales 15	Pymes. <i>Clusters</i> locales incipientes

Nivel meso (9). En términos supranacionales, la existencia de un nivel meso resulta evidente en el caso de la Unión Europea. En otros lugares, como en el Mercosur, se ha intentado llevar a cabo actividades en este nivel y en un nivel global. Por ejemplo: el Protocolo de Montreal también tiene las características de una política de nivel

meso. Al interior de los países resulta más difícil atribuir tareas en el nivel meso en los ámbitos nacional y local de manera clara; sin embargo, existe por lo menos un grupo de tareas que puede atribuirse genéricamente con certeza: el estímulo, el apoyo y la valoración de actividades descentralizadas por medio del nivel siguiente superior.

Nivel micro. En muy contadas ocasiones las empresas locales se orientan hacia el ámbito local.

En general, Meyer-Stamer señala que la ventaja del modelo de competitividad sistémica se halla en el hecho de que es lo bastante abierto como para comprender las fortalezas y las debilidades centrales que determinan potenciales de desarrollo local y regional.

En ese sentido, la discusión polarizada y absurda en torno a los efectos de la globalización tuvo como consecuencia que, hasta ahora, la interacción entre estructuras locales y globales no haya sido estudiada suficientemente. De manera que cualquier argumento se encuentra aún en estado embrionario. No obstante, el desarrollo local y regional, la promoción de la economía y la creación de empleos, constituyen fenómenos que la economía y las ciencias sociales han puesto de moda, y el hecho de que así sea significa que se trata de temas cargados de expectativas.

En caso de que en un futuro próximo se le dé un gran peso a las medidas locales y regionales de promoción y de creación de empleos —como parece ser el caso no sólo en la cooperación técnica internacional—, no dejarán de producirse decepciones en esta dimensión. Aun así, ellas serán resultado de una realidad: las posibilidades de actuación, en los niveles local y regional, no son infinitamente grandes; y sería fatal abandonar toda estrategia e intento de dirigir el desarrollo económico en los niveles nacional y supranacional (Meyer-Stamer, 2000).

¿Qué es un *cluster*?

En términos generales, se trata sencillamente de un conjunto de empresas de una determinada región, dedicado a una misma rama productiva y en el que cada uno de sus integrantes agrega valor a la cadena. Es “una economía de escala con transferencia de tecnología y disponibilidad de recursos humanos calificados”, según The Southern Rural Development Center de Estados Unidos (*Expansión*, 2003: 178). Otra definición define el *cluster* como “masas críticas de empresas con un inusitado éxito competitivo en algún campo particular y localizados en una nación, estado o región (Porter, 1998: 2).

El *cluster* se diferencia de otros agrupamientos empresariales en que su componente principal son las firmas pequeñas y medianas. En México existen docenas de conglomerados industriales (calzado, vestido, muebles, cerámica y *software*), aunque pocas han logrado afianzarse como una cadena articulada de producción, es decir, como un verdadero *cluster*.

El nuevo concepto de desarrollo de las empresas, de acuerdo con Hillebran, Mesner y Stamer (1996), se refiere a que las empresas ya no compiten de una manera descentralizada y hasta aislada, sino en forma de *clusters* industriales, es decir, como

“grupos empresariales organizados en redes de colaboración”. Algunos ejemplos de *clusters* exitosos en el mundo son: el ceramista de Castellón, España; el de telecomunicaciones en Estocolmo, Suecia; el automotriz en Estiria, Austria, y los muchos desarrollados en Italia de calzado, textiles y cerámica, fundamentalmente.

Los enfoques anteriores coinciden en que los *clusters* se caracterizan por algunos elementos en común (Altemburg y Meyer-Stamer, 1999: 1694); entre los más importantes, se mencionan:

1. Los encadenamientos productivos hacia atrás y hacia adelante.
2. La existencia de un *pool* local de mano de obra calificada.
3. El intercambio intensivo de información.
4. La acción conjunta.
5. Una infraestructura institucional diversificada.
6. Identidad sociocultural.

La heterogeneidad de los *clusters* observados en los distintos casos empíricos registrados en el ámbito mundial, ha demostrado que éstos se desarrollan de varias maneras. En un extremo se encuentran los *clusters* artesanales caracterizados por un bajo dinamismo y con cierta incapacidad para expandirse e innovar. En el otro extremo se encuentran los *clusters* más competitivos e integrados al mercado internacional con éxito; dentro de este rango existen muchos casos con distintas características y escalas (Schmitz, 1999: 1629).

Por su parte, una tipología de *clusters* es desarrollada por Altemburg y Meyer-Stamer (1999) para el caso específico de América Latina. El primero se refiere a *clusters supervivientes de empresas a micro y pequeña escala*; este tipo de *clusters* tienen un potencial competitivo limitado y se desarrollan en condiciones macroeconómicas desfavorables, por lo que son más importantes en la creación de oportunidades de empleos. La segunda clasificación se refiere a la *masa de productores más avanzados y diferenciados*; aquí se trata de *clusters* más consolidados, pero que sin embargo enfrentan fuertes retos en la creación de un ambiente de negocios que favorezca el aprendizaje, la innovación y la constante superación. El tercer tipo corresponde a los *clusters de las corporaciones transnacionales*; éstos son dominados por empresas extranjeras, pero pueden ser utilizados para estimular la superación de las economías locales mediante su integración a la cadena de valor.

Por otra parte, el entorno institucional local se convierte en uno de los principales retos que se han mencionado dentro de la política pública orientada al desarrollo de los *clusters*, y se resume en la capacidad de transferir el concepto de *cluster* hacia políticas de crecimiento concretas. Para llevar a cabo esta tarea, se requiere de una comprensión tanto de la economía de los *clusters* como de su metodología. Para ello es necesario conocer cuáles son sus beneficios y los factores que confluyen en el proceso de constitución de un *cluster*; sin embargo, también se reconoce que la tarea no es sencilla, ya que muchos de los elementos que los constituyen son de carácter cualitativo y, por lo tanto, difíciles de medir con las relaciones sociales o la identidad cultural con el territorio (Hernández Pérez, 2004: 8).

De igual modo, habría que agregar que la dinámica del desarrollo de un *cluster* depende en gran medida de la efectividad de cada una de las empresas involucradas, del contacto estrecho y permanente con universidades, instituciones educativas, centros de investigación y desarrollo, instituciones de información y extensión tecnológica, instituciones financieras, agencias de asesoría para la exportación, organizaciones empresariales locales y regionales y, en fin, de un red de intra e interrelaciones con las propias empresas del *cluster*, oficinas gubernamentales de promoción a nivel local y regional.

Beneficios de un cluster

Si el objetivo es generar una estructura horizontal entre pymes de un mismo sector, sus ventajas son cuali y cuantitativas. Entre las más importantes están:

- Genera mayor valor agregado.
- Menor costo unitario de los insumos.
- Poder de negociación.
- Estandarización de los productos.
- Garantía de abastecimiento regular.
- Reportes gerenciales para mayor manejo administrativo.
- Manejo eficiente de la información.

Asimismo, la clave de los *clusters* exitosos es que por lo menos comparten cuatro características:

- Estrategia común.
- Flujo de información.
- Capacitación privada acorde con requerimientos.
- Activo gobierno local.

Cabe mencionar que una región que ha logrado desarrollar estas características en México, es León, Guanajuato, con su producción zapatera, que representa el ejemplo más consolidado del género en el país. Además, considerando que la mayoría de las pymes en nuestro país operan aisladas, entonces tienen menos oportunidades de sobrevivir. *Los sectores artesanales, tradicionales o mecánicos tienen en los clusters la única oportunidad de competir en un entorno mundial*, según Roberta Rabelloti, investigadora de la Universidad de Navona, Italia.

Tipos de clusters

Hasta hace poco tiempo no se hacía hincapié en las diferencias entre los diversos tipos de conglomerados. Se pensaba que todas las áreas especializadas que se caracterizaban por una importante presencia de pymes eran similares, con las mismas ventajas y los mismos problemas. Un profundo conocimiento del fenómeno del desarrollo de las pymes ha demostrado que, a pesar de los aspectos comunes, los sistemas en estas

empresas son mucho más complejos y que su comprensión es parcial cuando se las agrupa bajo el concepto estandarizado de “conglomerados de pymes o de *clusters*”.

Existen algunas variables que explican las diferencias entre *clusters* y pymes. Antes que nada, el tamaño. En principio, no existe una teoría específica que determine la dimensión mínima de los conglomerados. En Italia podemos hallar una amplia gama de dimensiones de sistemas de pymes: desde el distrito de Prato, con más de 40 mil trabajadores y casi 10 mil empresas, y algunos otros grandes distritos (Biela, Como, Carpi, etc.), hasta los sistemas muy pequeños de pymes, con sólo varios cientos de trabajadores y menos de cien empresas (un ejemplo es el sector cerámica de Grottaglie, en Puglia), pero que claramente constituyen casos de acentuada especialización sectorial local (Bianchi y Miller, 1999).

Estos mismos autores sostienen que la dimensión del conglomerado puede depender de: la antigüedad del distrito y la extensión del mercado cubierto; la existencia de cuellos de botella en el contexto local, consistentes en obstáculos físicos, administrativos e incluso culturales para el crecimiento de la producción; recursos humanos limitados; pasividad de los empresarios, y ausencia de capacidades técnicas.

El segundo elemento de diferenciación entre los *clusters*, es el tamaño de las empresas que forman parte de ellos y *la clase de relaciones que se dan entre empresas locales*. Aquí se mencionan cinco categorías principales de sistemas productivos locales:

1. Sistemas en los cuales muchas pequeñas empresas son simplemente competidores directos para el mismo producto y tienen apenas alguna, o ninguna, relación recíproca, tales como los sistemas de artesanos monosectoriales o sectores con una limitada escala de producción, con rígidos ciclos productivos.
2. Sistemas del mismo tipo, pero con una o varias empresas de tamaño mediano, que emergen como líderes locales.
3. Sistemas basados exclusivamente en pequeñas microempresas con intensas relaciones recíprocas de subcontratación.
4. Sistemas de subcontratación localizados alrededor de uno o de varios grandes contratistas principales.
5. Sistemas basados en compañías especializadas de tamaño mediano y articulados en negocios complementarios en nichos de mercado diferenciados.

El tercer aspecto de diferenciación lo constituyen las relaciones de las empresas externas al sistema. Desde este punto de vista, se pueden identificar tres tipos de sistemas:

1. Los que dependen de empresas externas, como contratistas principales para los subcontratistas locales.
2. Sistemas independientes, transformadores de materias primas locales (productos agroalimentarios), o importadores de materias primas (textiles, metalúrgicos, etc.), y que organizan el ciclo de la producción en el sistema local.
3. Sistemas abiertos, capaces de activar subcontratistas externos o invertir fuera del área local, y aun en el exterior.

Es evidente, pues, que en la medida que se desarrollan los conglomerados, tienden a transitar de las dos primeras a la tercera categoría. Por ello y con base en las variables anteriores, los *clusters* se pueden agrupar en tres categorías principales: embrionarios, consolidados y maduros.

Estas categorías a menudo corresponden a la antigüedad del *cluster* —conglomerados embrionarios, aquellos que son más jóvenes; maduros, aquellos que son más antiguos—. Aunque éste no es siempre el caso. Un distrito, a pesar de su antigüedad, puede permanecer en forma embrionaria, al ser incapaz de evolucionar hacia un distrito consolidado o maduro. O un distrito prácticamente nuevo puede alcanzar rápidamente las etapas de consolidación y madurez.

En pocas palabras, un conglomerado embrionario es aquel que está en su mayor parte limitado al mercado local-regional y se caracteriza por las empresas que trabajan como subcontratistas para las empresas grandes, que en ocasiones se ubican fuera del contexto local. Un conglomerado se considera consolidado cuando puede conquistar un mercado más amplio, incluye más empresas cada vez más especializadas, y cuando comienza a adquirir identidad como conglomerado. Mientras que la madurez de un conglomerado se acompaña con la capacidad para innovar con éxito dentro de sí mismo y con tránsito hacia mercancías que incorporen mayor valor agregado y con procesos de internacionalización.

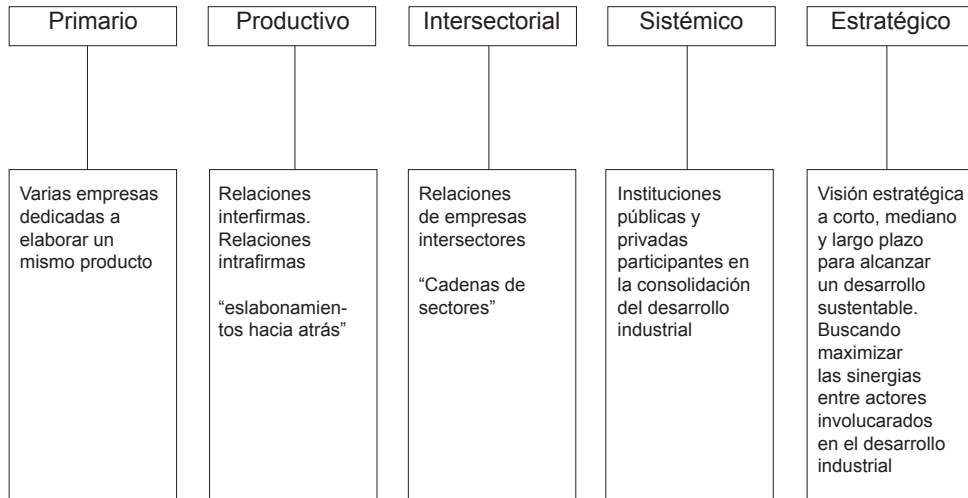
Otro elemento que se debe tener en cuenta es la ubicación de los sectores productivos. Los *clusters* de pymes se pueden situar en la periferia, o aun en comunidades rurales; otros en poblaciones de tamaño mediano; otros en el marco del aparato industrial de las ciudades medianas/grandes. Debe también considerarse que los conglomerados pueden hallarse aislados o pueden estar integrados en el marco de un conglomerado regional mayor, al cual están vinculados por afinidades tecnológicas o de mercado.

Especial importancia reviste la presencia de distritos complementarios en la misma región, ya que esto es un factor fundamental para la competitividad creciente puesto que facilita la difusión de la información de los mercados y las tecnologías sobre la movilidad de recursos humanos entre las diversas actividades complementarias (no sólo entre las similares), y sobre la realización de iniciativas comunes (Bianchi, Miller, Bertini, 1999).

Estos autores precisan que hay que considerar que los conglomerados viven en constante evolución. En los últimos diez años los *clusters* maduros tendieron a incrementar el grado de concentración industrial (a menudo con fusiones y adquisiciones), con el fin de lograr una mayor calidad y de estabilizar las relaciones con los subcontratistas, para reducir el número de empresas, para diversificar e innovar productos y para abrir sus relaciones externas a nivel internacional.

Otra forma más sencilla de concebir los diferentes tipos de *clusters* es como lo muestran Jorge Carrillo y Alfredo Hualde, en su estudio sobre las peculiaridades del *cluster* electrónico asentado en la ciudad de Tijuana, el cual se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro 3
Tipos de *clusters*



Lecciones aprendidas de los *clusters* italianos

Los casos de estudio de los conglomerados italianos de pymes han sido analizados para alcanzar una idea de la diversidad de formas posibles que éstos pueden asumir. El tipo de conglomerados lo determinan el ambiente local y la concentración sectorial —diferentes productos requieren diferentes procesos de producción—. También es importante observar que las relaciones en estos distritos se pueden describir como “relaciones cooperativas entre empresas independientes”.

Los casos de estudio italianos han demostrado que existen numerosos tipos de conglomerados de pymes. Sus características difieren de manera significativa, como pudo observarse en la clasificación anterior. Sin embargo, existen algunos denominadores comunes en los sistemas más dinámicos de pymes, y son estos factores en los que debería ponerse hincapié, más allá de consideraciones políticas. Estos factores se resumen en las siguientes observaciones:

El desarrollo de un conglomerado de pymes es un proceso a largo plazo. Éste es determinado por las perspectivas positivas y las condiciones locales favorables (conocimientos técnicos, cohesión social, fuerza laboral flexible, etcétera). Además, se facilita por la configuración de las redes locales y de las actividades comunes que abaten las barreras de acceso y minimizan el riesgo de la inversión.

La competitividad de los conglomerados es a un tiempo estática y dinámica. La competitividad estática hunde sus raíces en la eficiencia productiva, que puede garantizar la elaboración de diversos productos a costos relativamente bajos, gracias a la extendida presencia de subcontratistas y de proveedores de componentes. Los sistemas de pymes que más se acercan a la definición estricta de “distritos industriales tradicionales”, están integrados por numerosas empresas autónomas. A pesar del hecho de que existe mucha interdependencia real en las relaciones entre empresas, encontramos relativamente escasas relaciones jerárquicas. Además, las interrelaciones que existen se consideran horizontales porque se dan entre iguales —cada empresa ocupa una fase del proceso de producción sin la cual las otras firmas no podrían operar—. Es probable que entre esas empresas exista una vigorosa competencia, al tiempo de que hallamos relaciones de cooperación entre empresas ubicadas en esta fase, y otras empresas ocupan sitios arriba y abajo en el proceso de producción. Es esta mezcla la que constituye un factor clave para la competitividad de los conglomerados, incluso en mercados internacionales. De tal suerte que la ventaja dinámica del conglomerado se vincula a la acumulación de conocimientos técnicos.

El control de las funciones estratégicas de negocios puede ser ejercido de muchas maneras diferentes. En ocasiones, una o algunas empresas principales pueden destacar en el conglomerado, ampliando el mercado para todo el sistema. En otros casos, se han creado consorcios y cooperativas de pymes también con el apoyo de las instituciones locales. En otros casos más, las instituciones y las asociaciones locales no ejercen una influencia directa en las funciones del negocio, pero operan como parte del sistema externo que circunda a las empresas, acrecentando economías externas y favoreciendo la cooperación entre empresas.

La promoción y la difusión de las innovaciones son realizadas mediante relaciones empresariales de interacción, especialmente si existe una empresa líder o un grupo de empresas líderes. Con esto, el éxito individual de una empresa líder puede resultar un poderoso estímulo para la innovación.

La configuración institucional es también flexible. Una empresa líder se relaciona con los contextos locales y específicos y con las diferencias en la eficiencia de agentes locales. A primera vista, ésta aparecería como una debilidad, pero para aquellos conglomerados que se caracterizan por un vigoroso dinamismo endógeno, resulta más conveniente que un esquema rígido, puesto que es posible canalizar iniciativas de abajo hacia arriba con más eficiencia por medio de organismos más dinámicos y eficientes.

Los clusters en la formación del mercado regional

El creciente interés por el estudio de las formas de coordinación empresarial, se vincula con las lógicas industriales que animan el proceso actual de producción. Aunque el tema de la cooperación interempresarial fue ignorado durante mucho tiempo en la literatura económica, hoy cobra nueva fuerza no por ser un fenómeno nuevo, sino porque su reciente evolución representa, para quienes deciden las políticas, un reno-

vado interés, ya que permite explicar la diversidad de la especialización y la particularidad de los productos fuera del campo económico (Casalet, 1997).

El surgimiento de estas formas de organización reveló el papel de las regiones y de las mipymes en la creación de un entorno favorable para producir, innovar y vender (a pesar de la incertidumbre que pueda existir en el país), como funciones netamente vinculadas con el mercado y casi olvidadas en un modelo anclado en la fuerza de las empresas transnacionales y en la producción masiva a gran escala.

El redescubrimiento de estas dinámicas, basadas en procesos endógenos influidos por las estructuras sociales, culturales e institucionales, abrió una oportunidad a los modelos de asociación de empresas y a la consolidación de sistemas eficientes de relaciones productivas. En un entorno cada vez más complejo e incierto, la capacidad de las empresas (consideradas individualmente) para captar información, evaluar las relaciones de producción en las que están insertas, interpretar la información disponible y analizar por anticipado los acontecimientos, es cada vez más insuficiente, lo que aumenta de modo considerable la incertidumbre y las dificultades para realizar una planeación estratégica (Dini, 1996).

Al cooperar, las empresas construyen un modelo de relación interno y externo indispensable para establecer el sistema de información requerido en el ámbito local. La experiencia de los distritos industriales a escala internacional y los diversos agrupamientos regionales de pymes en México (empresas incubadoras, programas de desarrollo de proveedores y parques industriales), han demostrado que la cooperación estimula la interacción permanente entre los participantes, con lo cual se activa el flujo de información que conduce a generar nuevas soluciones a los problemas (tanto cotidianos como nuevos).

Las redes empresariales constituyen vínculos que ligan a los conjuntos de actores diferenciados mediante relaciones implícitas o explícitas, que van desde el simple conocimiento hasta la cooperación. De esta forma, las redes no son resultado de la voluntad de un solo actor, sino que responden a un plan estratégico en que cada uno participa en un conjunto de interacciones con otros actores relativamente autónomos motivados por un interés propio, situación que demanda ajustes continuos y adaptaciones mutuas.

Hoy en día, una condición para que los mercados sean operativos, es que estén estructurados por redes de relaciones no exclusivamente mercantiles, producto de un aprendizaje más o menos prolongado, sino que estén ligados a las interacciones y adaptaciones mutuas entre diversas organizaciones. De esta forma, el mercado es algo más que una actividad comercial, ya que representa a una institución que se construye mediante la definición de reglas colectivas orientadas a fomentar dinámicas positivas entre los agentes individuales (Callón, 1985; Ménard, 1990; Bianchi, 1997).

Con estos elementos surge, entre el mercado y las empresas, una multitud de nuevos vínculos y organizaciones de carácter público y privado que proveen información técnica y apoyo para la gestión y la normalización de procesos, así como productos que permiten resolver problemas que las empresas por si solas no pueden afrontar.

En México se ha avanzado en la creación de una red de apoyos institucionales dirigidos a las pymes, pero todavía se transita por un sendero defensivo; se emprenden apoyos a la regionalización, a los encadenamientos productivos y a la cooperación entre las pymes, pero éstos constituyen intentos aislados y no una red articulada. Las limitaciones de la información y la difusión eficaz de los recursos y la escasa transparencia, dificultan la consolidación de relaciones más complejas. A esto se agrega la débil vinculación entre la investigación, la formación técnica y la actividad industrial (Casalet, 1999).

La pertinencia de la promoción de los *clusters* productivos como vía para lograr el desarrollo local

Jörg Meyer-Stamer sostiene que la promoción de *clusters* es apenas una de las variantes para permitir la movilización de la economía en los niveles locales y territoriales. Desde un punto de vista sistémico representa, a fin de cuentas, uno de varios modelos relacionados con la promoción económica local y territorial. En los países en vías de desarrollo representa una nueva tendencia hacia la descentralización de la promoción económica de la política tecnológica, la promoción de las pequeñas y medianas empresas y sus respectivas actividades. En muchos de los países industrializados, sin embargo, la promoción económica local ya es un hecho consumado cuyas características, no obstante, en los últimos tiempos se han modificado en forma considerable. Si anteriormente la promoción económica significaba en primer lugar la disponibilidad de áreas físicas, con el transcurso del tiempo su perfil se fue ampliando; esta visión panorámica puede observarse en el cuadro 4.

Ahora bien, en ciudades y regiones donde se practica en particular una política de participación activa y creativa, más allá de una buena promoción económica convencional, hoy en día puede observarse esto por medio de un modelo que podría ser descrito bajo la forma de cuatro triángulos, según se observa en el cuadro 5, en donde el primer triángulo esboza los destinatarios de la promoción económica. Como se sabe, la promoción económica y la promoción de las industrias incluyen medidas directas para impulsar empresas, así como medidas indirectas para el desarrollo de instituciones de apoyo (“área meso”) relacionadas con las propias empresas. Resulta significativo diferenciar entre tres tipos de grupos de empresas: las empresas residentes, los nuevos inversionistas y los nuevos empresarios. Tal diferenciación es importante por dos motivos:

En primer lugar, para cada uno de estos grupos de destinatarios existen instrumentos específicos —al lado de diversos elementos comunes—. La promoción de empresas residentes incluye la mediación entre empresas y administración, así como todos los instrumentos que se discuten frente al tema de promoción hacia las pymes. En segundo lugar, la creencia de que la promoción económica estimula, en lugar de desalentar la instalación de nuevas empresas, no resulta siempre obvia en cualquier parte. A decir verdad, el significado relativo de los tres grupos que son objeto de la promoción, varía entre las localidades y en el tiempo. Aunque cabe mencionar que

no siempre se logra una correlación estrecha entre las medidas dirigidas a estos tres destinatarios: empresas residentes, nuevos inversionistas y nuevos empresarios. Ello depende, entonces, de los objetivos específicos que persiga la política regional y local de promoción económica, pudiendo ésta orientarse hacia la instalación de nuevas empresas, que sean complementarias a las existentes, fortaleciendo así el perfil y la competencia de la región. O bien promocionando la creación de nuevos empresarios en conexión con las empresas existentes, pero variando su orientación hacia la búsqueda de conglomerados.

Cuadro 4
Evolución típica de la promoción económica



El segundo triángulo describe los factores de localización, en donde resulta muy común la diferenciación entre factores de localización objetivos y subjetivos: estos últimos se dividen, a su vez, en factores empresariales y personales.

Los factores objetivos de mayor importancia son:

- La localización geográfica en relación con los mercados de compra y venta.
- Los nexos con la red de transportes (carretera, tren acuático o aéreo).
- Oferta y demanda de empleos (nivel salarial, disponibilidad de mano de obra calificada adecuada).
- Disponibilidad de terrenos.
- Costos relacionados con la energía y con el medio ambiente.
- Trabajo y administración municipales.

- Ofertas promocionales (incentivos fiscales, subsidios, etcétera).

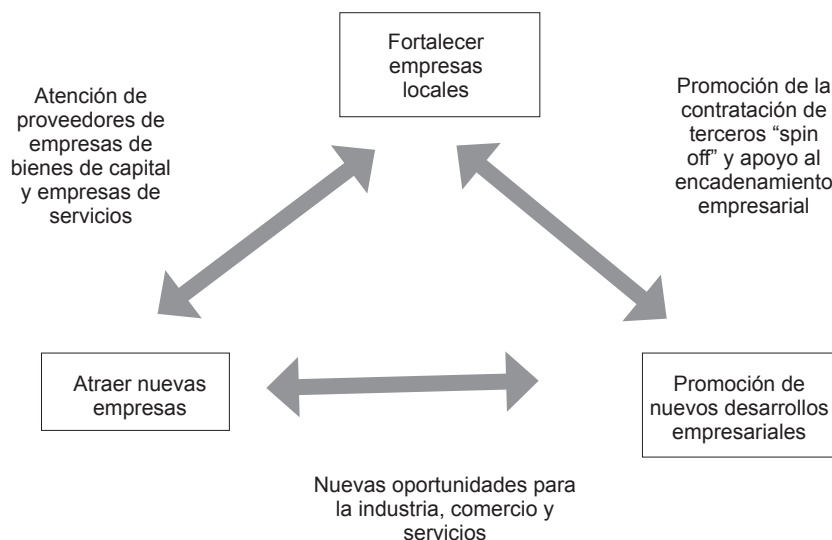
Los factores subjetivos más importantes para la localización de empresas son:

- El clima económico de la ciudad y, respectivamente, de la región.
- La imagen de la ciudad/región.
- Los contratos sectoriales.
- Universidades, instituciones de investigación y tecnología.
- Ambiente innovativo de la región.
- Desempeño de las asociaciones comerciales e industriales.

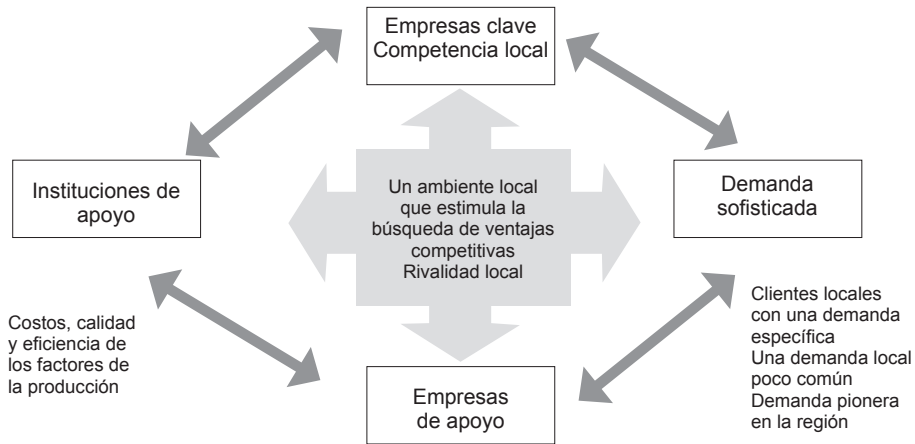
Los instrumentos de promoción económica se relacionan con estos factores de localización. Como pudo apreciarse en el cuadro 5, ahí se presentan los principales elementos.

Por otra parte, Meyer-Stamer indica que el concepto de la competitividad está presente en las masas críticas de empresas, lo cual puede observarse gráficamente en el cuadro 6, que muestra el diamante de Michael Porter. Por medio de este diamante, Porter realiza un resumen de sus análisis sobre las ventajas competitivas de la localización, y concluye que son cuatro los factores interconectados los que determinan la competitividad. En otras palabras, lo anterior representa también una visión analítica de los factores de localización, destacando algunos de sus factores subjetivos. Como puede verse, la argumentación de Porter representa una visión de carácter más analítico y detallado, basado en múltiples investigaciones sobre los factores determinantes de la competitividad.

Cuadro 5
Triángulo de promoción de empresas



Cuadro 6
Diamante de Michael Porter



Costos, calidad y eficiencia de los factores de la producción

Clientes locales con una demanda específica
Una demanda local poco común
Demanda pionera en la región

Una masa crítica de proveedores, contratación de terrenos y prestadores de servicios
Clusters en lugar de empresas aisladas

Por otro lado, para entender mejor la relación entre la promoción económica y las políticas de localización, Meyer-Stamer nos presenta el cuadro 7, en donde puede verse que, al estudiar las actividades que influyen realmente en la promoción y configuración del desarrollo económico local y regional, se ha descubierto que abarcan algo más que la simple promoción económica. Aquí, dos áreas de acción adicionales resultan de importancia: la promoción del empleo, y la planeación urbana y regional.

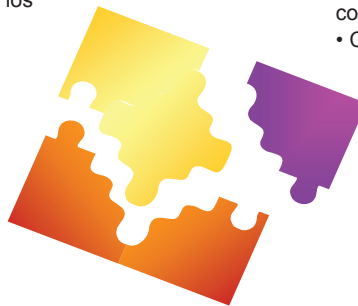
Cuadro 7
Triángulo de la política de localización

Promoción económica:

- Preparación y reciclaje de terrenos
- Distritos y condominios de alta calidad
- Fortalecimiento de la imagen y de los factores intangibles

Promoción de empleo:

- Programas de empleo e ingreso con capacitación
- Casas populares



Planeación urbana y regional:

- Crear espacios estructurados
- Crear un perfil específico
- Aumentar la calidad urbana y del medio ambiente

Adicionalmente, en fechas recientes se ha podido observar un proceso de aproximación de interdependencias, que se manifiesta en el hecho de que instituciones de estas áreas cooperan cada vez más, se crean instrumentos complementarios, y las disciplinas científicas comienzan a tomar en cuenta los trabajos respectivos de otras disciplinas. Finalmente, para completar la visión de conjunto de los factores de localización empresarial, el último triángulo se conoce como el triángulo del desarrollo sustentable, cuyos elementos serían el desarrollo económico, ecológico y social.

La importancia de la cooperación local en los clusters

Para la mayoría de las empresas de los países en desarrollo, los años noventa se diferenciaron de las décadas precedentes por dos factores: actualmente, la competencia es más intensa y se libra en un rango de factores más amplio. A pesar de que los precios aún son relevantes, la calidad, la rapidez y la flexibilidad en los mercados tienen ahora mayor influencia. A causa de las fuerzas combinadas de la liberalización y la globalización, la mayoría de las empresas no tienen otra alternativa que enfrentar estas presiones aisladamente, o bien fusionarse o ser absorbidas por otras firmas.

En comparación con las empresas de los países desarrollados, los productores de los países en desarrollo tienen la ventaja de contar con costos salariales más bajos, lo cual les permitió conquistar ciertas porciones del mercado interno en las dos décadas previas, sobre todo en aquellos sectores intensivos en mano de obra como el textil, el del calzado y el de los juguetes. Sin embargo, esa ventaja ha venido a menos en los últimos años, con el ingreso a los mercados globales de otros países con niveles salariales aún menores, como es el caso de China. Al mismo tiempo, aunque por parte de los compradores globales cada vez más se insiste en obtener una mejor calidad, menores tiempos de respuesta y lotes más pequeños.

Lo anterior puede resumirse en palabras de un pequeño fabricante de instrumental médico de la India, quien, entrevistado en torno a un estudio sobre cooperación empresarial, señaló enfáticamente: “Se nos exige que produzcamos a precios del tercer mundo, pero con calidad del primer mundo”.

En los últimos años, la importancia de crear *clusters* o conglomerados para competir en los mercados globalizados despierta una atención cada vez mayor. El saber que éstos se originaron a partir del éxito que tuvieron los *clusters* industriales europeos y, después, al efectuarse estudios en países en desarrollo en torno a casos exitosos de pequeñas y medianas empresas participando en mercados internacionales, pero con resultados muy desiguales; se alude a dichas experiencias para subrayar la importancia de la cooperación entre empresas que se agrupan en *clusters*.

Ahora bien, el hincapié en la cooperación local no significa que ésta represente la única ventaja que ofrecen los *clusters*. Lejos de ello, existe el consenso, dentro de la literatura en la materia, de que la ventaja primordial de formar parte de un *cluster* (especialmente en las empresas pequeñas) reside en la obtención de economías externas a nivel local.

Al agruparse en *clusters*, los productores logran especializarse con mayor facilidad en diferentes etapas complementarias del proceso de producción, consiguen atraer proveedores de insumos especializados, así como compradores para sus productos; se crean grupos de trabajadores especializados, y las ideas y prácticas novedosas se difunden con rapidez. Por ello numerosos análisis de *clusters* contemporáneos confirman la importancia de estas economías externas a nivel local (Schmitz, 2000).

Incluso este autor va más allá, pues considera que la acción conjunta de las empresas es de particular relevancia cuando los conglomerados se enfrentan a circunstancias o puntos de inflexión importantes, como por ejemplo la nueva competencia global vigente en los mercados internacionales, caracterizada por la exigencia de menores precios y mayor calidad y flexibilidad en las entregas del producto.

Conclusiones

El aspecto central del concepto de competitividad sistémica reside en que un desarrollo industrial exitoso no se logra sólo por medio de factores en el nivel micro de las empresas y en el nivel macro —de las condiciones macroeconómicas en general—, sino que es necesaria, además, la existencia de medidas específicas por parte del gobierno y de instituciones no gubernamentales encaminadas al fortalecimiento de la competitividad de las empresas (nivel meso), en donde la capacidad de articular políticas de promoción en los niveles meso y macro depende de estructuras políticas y económicas fundamentales, y de una constelación de actores (Meyer-Stamer, 2000).

En ese sentido, el papel de los gobiernos regionales y locales es fundamental en la tarea de crear y fortalecer a los *clusters* ya existentes, mediante acciones concretas que simplifiquen trámites para facilitar la apertura de empresas con esa orientación, además de fomentar los vínculos intra e intersectorialmente entre las mipymes y ampliar la información disponible sobre el sector.

Asimismo, la problemática del entorno local debe ir aparejada en resolver las dificultades operativas en que tradicionalmente están envueltas la mayoría de los mipymes, es decir, es urgente fomentar iniciativas de asociación colectiva que rompan con el contexto de desconfianza y de diferentes formas de intermediarismo en la comercialización de los insumos y productos que generan estas empresas, la falta de incentivos y carencias en la capacitación, tanto de los microempresarios como de sus trabajadores, la erradicación de la incultura de la incompetencia y de la falta de innovación y de calidad de los productos y servicios que elaboran. Por tanto, la vía más idónea para corregir esos marcados desfases y desajustes es promoviendo la formación de *clusters*, vía el mecanismo de los agrupamientos empresariales, los cuales pueden constituirse por medio de la figura jurídica de las empresas integradoras, ya existente en México desde la década pasada.

Referencias bibliográficas

- Altemburg, T., y Jörg Meyer-Stamer (1999) "How to promote *clusters*: policy experiences from Latin America", *World Development*, vol. 27, núm 9, septiembre, Washington.
- Casalet, M. (1997) "Redes empresariales y aprendizaje tecnológico", *Comercio Exterior*, vol. 47, núm. 8, agosto, México.
- (1999) "Descentralización y desarrollo económico local en México", *Comercio Exterior*, diciembre. México: Bancomext/SNC.
- Dini M. (1996) "Políticas públicas para el desarrollo de redes de empresas: la experiencia chilena", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, año 2, núm. 3, México.
- Expansión* (2003) núm. 874, p. 178.
- Hernández Pérez, Angelina (2004) *Tendencias recientes de reestructuración productiva regional: el desarrollo de los clusters productivos*, mayo. Guadalajara: UdeG-Departamento de Estudios Regionales-CUCEA.
- Hillebran, Esser, Messner y J. Stamer (1996) *Competitividad sistémica: nuevo desafío a las empresas y a la política*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Meyer-Stamer, Jörg (2000) "Estrategias de desarrollo local y regional: *clusters*, política de localización y competitividad sistémica", *El mercado de valores*, septiembre. México: Nafinsa, pp. 19-31.
- Schmitz, Hubert (1999) "Global Competition and Local Cooperation: Success and Failure in the Valley, Brazil", *World Development*, vol. 27, núm. 9, septiembre, Washington.
- (2000) "¿Tiene importancia la cooperación local? Experiencias de *clusters* industriales en el sur de Asia y América Latina", *El mercado de valores*, año LX, núm. 9, septiembre. México: Nafinsa, pp. 5-17.
- Porter, Michael (1998) "*Clusters* and the New Economics of Competition", *Harvard Business Review*, noviembre-diciembre, p. 2.

