

EXPRESIÓN ECONÓMICA

ENERO-JUNIO 2002 / NÚMERO 11



CUCEA

El mejor lugar para el talento

EXPRESIÓN ECONÓMICA. Año 5, No. 11, Enero-Junio 2002, 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, E-ISSN: en trámite, otorgados por el Instituto Nacional del Derecho de Autor. Responsable de la última actualización de éste número: Departamento de Economía, por la División de Economía y Sociedad, del CUCEA. Av. Periférico Norte 799, Col. Núcleo Universitario Los Belenes, C.P. 45100, Zapopan, Jalisco, México, Pedro Chávez Gómez. Fecha de la última modificación 28 de octubre de 2022.

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

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

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

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

Producción: Ediciones de la Noche.

Contenido

Presentación	3
<i>José Lorenzo Santos Valle</i>	
ESTUDIOS ECONÓMICOS REGIONALES	
La marginación en el Occidente de México, 2000	11
<i>Jorge Isauro Rionda Ramírez</i>	
Inversión extranjera directa y comercio exterior: el caso de Jalisco	19
<i>Pablo Sandoval Cabrera</i>	
Comparación de los costos privado y social de la contaminación atmosférica en la zona industrial de Guadalajara	42
<i>Rosa Elena Reyes Nodhal</i>	
<i>Teresita de Jesús Alvarado Castellanos</i>	
ESTUDIOS ECONÓMICOS SECTORIALES	
Algunos aspectos importantes sobre la viabilidad de los distritos industriales en la economía mexicana	56
<i>José Urciaga García</i>	
<i>José Abelino Torres Montes de Oca</i>	
Las políticas de promoción e innovación industrial hacia las <i>mipymes</i> en México	70
<i>Jorge A. Mejía Ramírez</i>	
ESTUDIOS SOBRE ECONOMÍA INTERNACIONAL Y GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA	
Sobre la deuda externa pública de Argentina ¿Qué hace el gobierno y qué debería hacerse?	79
<i>Julio C. Gambina</i>	
Globalización y soberanía en lo económico	88
<i>José Lorenzo Santos Valle</i>	
El Banco Mundial y la educación superior en México	104
<i>Jaime Ornelas Delgado</i>	
RESEÑA BIBLIOGRÁFICA	
Recensión (revisión crítica)	117
<i>J. H. Cortés Fregoso</i>	

Lic. José Trinidad Padilla López
Rector General

Mtro. I. Tonatiuh Bravo Padilla
Vicerrector Ejecutivo

Mtro. Everardo Partida Granados
Rector del CUCEA

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

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

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

EXPRESIÓN ECONÓMICA
Consejo Editorial:

José Héctor Cortés Fregoso, Carlos Curiel Gutiérrez, Jaime López Delgadillo, Enrique Rojas Díaz, José Lorenzo Santos Valle (Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas, CUCEA, 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:

José Lorenzo Santos Valle

Difusión:

Jorge Barba Chacón y Juan Francisco Durán González

Presentación

Estudios económicos regionales

Iniciamos este número 11 de *Expresión Económica. Revista de análisis*, con tres estudios sobre aspectos regionales. La región del Occidente mexicano, el estado de Jalisco y la zona metropolitana de Guadalajara son puestos bajo estudio en los tres distintos trabajos, de manera respectiva.

En el trabajo de Jorge Isauro Rionda Ramírez, profesor investigador de la Universidad de Guanajuato, "La marginación en el Occidente de México, 2000", se analiza la situación de desigualdad en dicha región y se le compara con otras regiones geográficas del país. Lo anterior, a la luz del esquema económico con apertura que caracterizó el lapso considerado en el estudio: los últimos diez años del siglo xx.

Para Rionda, la geografía de la marginación en México cambió, pero no mejoró, al finalizar el siglo, si se compara con la situación reinante en 1990. Entre otras conclusiones del autor:

La nueva geografía de la marginación agrega la fracción norte del país como región que compete con la zona metropolitana de la ciudad de México en el nivel de bienestar, pero el resto del país mantiene sus anteriores patrones, donde las ciudades medias y puertos observan un mejoramiento en contraste con las pequeñas localidades. Los reacomodos de población observan patrones muy similares.

En el siguiente artículo, Pablo Sandoval Cabrera, docente e investigador de los departamentos de Turismo y Economía de la Universidad de Guadalajara, enfoca su objeto de estudio en la "Inversión extranjera directa y comercio exterior: el caso de Jalisco".

Sandoval afirma que a raíz del impulso que recibió la estrategia de apertura comercial en México desde 1987 (con el ingreso del país al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, GATT), con lo que de hecho se reafirma el modelo de economía abierta como opción de recambio del esquema de industrialización por sustitución de importaciones, ISI, que había prevalecido a lo largo de un tramo muy considerable de tiempo, dos importantes tendencias se irán vislumbrando en el ámbito del comercio exterior. Por una parte, un crecimiento notable tanto de exportaciones como de importaciones y, por otra, una creciente participación de las empresas trasnacionales (maquiladoras) en ambos sentidos del flujo comercial. Afirma Sandoval:

Este inusitado crecimiento en el comercio exterior se ha convertido en una de las "estrellas" del sistema bajo el argumento de que esta estrategia ha situado a la economía del país entre las diez más grandes y dinámicas del mundo. Esta afirmación, por supuesto válida,

distrae la atención sobre varias preguntas que son trascendentales; entre otras: ¿cuál es la estructura y vinculación del sector exportador?, ¿quién lo comanda?, ¿cuál es la lógica de integración comercial que lo define?

Estas preguntas son el eje central del ensayo y se articulan en torno a la siguiente hipótesis, a partir de la cual organizamos el análisis:

La política de apertura comercial ha estado inducida fundamentalmente por la expansión de las grandes empresas transnacionales, en ausencia de una estrategia de industrialización, con lo que la inserción de nuestro país en la economía mundial, al igual que en el anterior modelo, ha estado determinada por la lógica de expansión de la inversión extranjera y la política comercial estadounidense.

Entre otras conclusiones esbozadas al final de su trabajo, el autor sostiene que:

[la] experiencia liberalizadora de México demuestra algo que Sachs (1984: 294) destaca acertadamente: que “las presiones para la liberalización en los países en desarrollo, efectivamente provienen más de asuntos acerca de los intereses de EU que de preocupaciones acerca del bienestar de los propios países”.

Y también que:

[...] hoy se reconoce, incluso por un fuerte sector del empresariado, que después de 20 años de política neoliberal se ha fracasado en la generación de oportunidades de desarrollo y de bienestar para la mayoría de la población e incluso de amplios sectores del empresariado nacional. Hay voces, en este sentido, que reclaman la revisión de la actual estrategia teniendo como constante el fortalecer el mercado interno y el establecer una política industrial, que incluya una estrategia comercial más pragmática que ortodoxa para reducir la vulnerabilidad de nuestra economía.

En el artículo de Rosa Elena Reyes Nodhal y Teresita de Jesús Alvarado Castellanos, ambas profesoras e investigadoras del Departamento de Economía de la Universidad de Guadalajara, y que lleva por título “Comparación de los costos privado y social de la contaminación atmosférica en la zona industrial de Guadalajara”, se presenta el análisis descriptivo de algunos resultados de un trabajo de campo que se llevó a cabo en la zona industrial de Guadalajara, ZIG. El análisis se refiere a los costos que para las empresas representa controlar la contaminación del aire en términos de la adquisición y mantenimiento del equipo especializado requerido y también la estimación del costo por concepto de incapacidad laboral debida a enfermedades de las vías respiratorias y de la vista. Se observa, por otra parte, el interés del sector empresarial de la zona industrial por preservar el medio ambiente y su conocimiento de las leyes reguladoras medioambientales vigentes. Se incluye el análisis del costo social que consiste en el pago por días de incapacidad al trabajador y no se calcula, en cambio, el costo social que representa aquél que significa la asistencia médica otorgada por el sector salud, en particular el Instituto Mexicano del Seguro Social, IMSS.

Entre otros comentarios finales, las autoras del informe y coordinadoras de este trabajo afirman que la comparación de los costos de las firmas que declararon emitir sustancias contaminantes y que a la vez muestran índices elevados de días de incapacidad laboral, se muestra al considerar los montos erogados por el equipo especializado frente a los salarios cubiertos por concepto de incapacidades laborales ante males oculares y respiratorios.

Las sumas destinadas a la adquisición y mantenimiento de equipos para controlar los residuos en la zona de estudio fue de 331,720.00 pesos para el año 2000, y por salarios cubiertos por concepto de incapacidad por enfermedades de los ojos y respiratorias alcanzó la suma de 1,211,804.65 pesos, esto es, gastan 3.65 veces más cubriendo días de incapacidad comparativamente con las erogaciones para adquirir equipos de control de emisiones, esta cifra no incluye el costo del tratamiento médico a los pacientes por este tipo de enfermedad.

Estudios económicos sectoriales

Una investigación sobre los llamados “distritos industriales” y otra más sobre micro, pequeñas y medianas empresas, ambas relativas a la realidad mexicana de manera particular, integran esta sección de estudios económicos sectoriales.

En primer término presentamos el trabajo de José Urciaga García (profesor e investigador, responsable del Centro de Economía Aplicada del Departamento de Economía de la Universidad Autónoma de Baja California Sur (UABCS) y José Abelino Torres Montes de Oca (profesor e investigador del Centro de Investigaciones Sociales y Económicas (CISE) del Departamento de Economía del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUCEA) de la Universidad de Guadalajara y jefe del propio departamento) quienes ofrecen al lector “Algunos aspectos importantes sobre la viabilidad de los distritos industriales en la economía mexicana”.

Los autores afirman que:

[...] una de estas modalidades de reorganización productiva que nos permite aproximarnos al conocimiento de la realidad territorial, es el distrito industrial, en el que la dimensión espacial de la política regional ahora vista desde la perspectiva del desarrollo endógeno adquiere mayor importancia y nos posibilita estudiarla desde la visión de la pequeña empresa como eje de una política regional y local viable en economías semiindustrializadas.

El presente trabajo tiene como propósito —dicen Urciaga y Torres— vislumbrar las potencialidades que para el desarrollo económico ofrecen los distritos industriales y su localización territorial; y en ellos las pequeñas empresas como eje de las nuevas políticas de desarrollo regional en México. Para ofrecernos una exposición coherente y ordenada dividen su trabajo en tres apartados. El primero examina las características básicas de los llamados distritos industriales. En el segundo se revisan los rasgos de la estructura y política industriales observadas en México desde la década de los cincuenta, y un tercero contiene algunas consideraciones sobre las posibilidades de

políticas industriales tipo distrito para México, reflexionando en particular en los casos de las pequeñas empresas.

“Las políticas de promoción e innovación industrial hacia las mipymes en México” se intitula el trabajo de Jorge A. Mejía Ramírez, profesor e investigador del Departamento de Economía de la Universidad de Guadalajara.

El autor parte de dejar, como constancia, que un antecedente de la promoción industrial emprendida por el Estado mexicano en fechas recientes y que se proponía fomentar la innovación en las empresas como medio para enfrentar la competencia interna y externa, fue sin duda el Programa Nacional de Promoción Industrial y Comercio Exterior (Pronamice), aplicado durante la administración salinista y en especial en el periodo 1990-1994. En éste se plasmaba la nueva orientación del papel del Estado para favorecer un entorno económico que habría de propiciar una operación más eficiente de los mercados y alentar, en consecuencia, el aporte de la inversión privada y la generación de empleos productivos.

A tono con la continuidad observada en diversos ámbitos de las políticas económicas de la siguiente administración sexenal (1994-2000), escribe Jorge Mejía:

[...] dichos esfuerzos de innovación regional y local tuvieron continuación en el Plan Nacional de Desarrollo, PND 1995-2000; en particular con el Programa de Política Industrial y de Comercio Exterior (PICE), el cual plasmó esta nueva concepción de la innovación y la necesidad de un marco regulatorio eficaz para generar y sostener la capacidad competitiva del país desde el mismo ámbito microempresarial.

Estudios sobre la economía internacional y globalización económica

En esta ocasión el expediente sobre asuntos de economía internacional y globalización económica comprende dos investigaciones distintas de otros tantos académicos y profesores universitarios.

Julio C. Gambina es profesor titular de la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional de Rosario y presidente de la Fundación de Investigaciones Sociales y Políticas (FISYP, adherida a Clacso). Del profesor Gambina le presentamos al lector el trabajo “Sobre la deuda externa pública de Argentina. ¿Qué hace el gobierno y qué debería hacerse?”

Este académico argentino nos ofrece un análisis de los acontecimientos ocurridos en ese país desde la primavera de 2001, por lo menos en lo relativo al debatido asunto del cese de pagos en que ese país incurrió por aquel año y que condujo incluso a la caída del presidente Fernando de la Rúa en diciembre del propio año. El trabajo nos ofrece los pormenores que han venido sucediendo entre ese país sudamericano y sus acreedores en 2002 y 2003, en donde se destaca por su importancia, tanto en lo económico como en lo político, el acuerdo suscrito entre el gobierno argentino y el Fondo Monetario Internacional, en enero de 2003. Nos presenta, precisamente, un análisis de los detalles que contiene dicho “Memorando” y, por otro lado, detalla algunos

rasgos de lo que podría denominarse una opción alternativa ante dicha deuda pública externa, según ésta es considerada por diversos grupos no gubernamentales.

Se destaca... el Memorando de entendimiento entre el gobierno argentino y el FMI suscrito en enero de 2003. El documento contiene 32 puntos, divididos en cinco capítulos. El primero, dedicado a los objetivos de política económica, resalta que:

Los objetivos clave del programa de transición consisten en garantizar la solidez fiscal, monetaria y bancaria y restablecer la confianza de los inversores nacionales y extranjeros manteniendo un tratamiento igualitario para todas las partes, protegiendo los derechos contractuales y defendiendo el Estado de derecho.

Son objetivos que excluyen cualquier consideración sobre la pobreza o el empleo, temas privilegiados por la población según surge de múltiples encuestas de opinión en torno a los problemas que preocupan a la sociedad en Argentina.

En cambio, en cuanto a políticas alternativas ante el problema de la deuda, el autor señala que:

[...] son varias las organizaciones sociales y políticas que sustentan posiciones alternativas sobre qué hacer en materia de endeudamiento externo. Quizá, las que tienen más sustento académico sean las que se manifiestan en el Plan Fénix, una propuesta elaborada por un grupo de Profesores de la UBA [Universidad de Buenos Aires] y la de los Economistas de Izquierda, que integran intelectuales provenientes de ese arco político. Los primeros propugnan una suspensión de los pagos y los segundos hacen un planteo más radicalizado de no pago y de retiro del FMI para evitar el condicionamiento de las políticas económicas. Entre los candidatos presidenciales en las próximas elecciones de abril, sólo las fórmulas de izquierda sostienen propuestas convergentes con este arco de proposiciones. El resto de las propuestas, principalmente aquéllos con posibilidad de ser gobierno, sostienen matices dentro de la reestructuración de la deuda negociada por el gobierno actual en los marcos del paraguas del FMI.

En seguida se presenta un artículo titulado “Globalización y soberanía en lo económico”, de José Lorenzo Santos Valle, profesor e investigador del Departamento de Economía de la Universidad de Guadalajara.

El autor cuestiona y denuncia el fuerte sesgo neoliberal de la globalización “realmente existente”. Tras cuestionar dicha modalidad de la globalización, tanto en sus principios como en las modalidades de su aplicación, en especial en aquellos países que primero la adoptaron/adaptaron (Gran Bretaña y Estados Unidos, a fines de los setenta y principios del decenio siguiente), y más adelante en las restantes economías tanto del centro como de la periferia del sistema económico mundial, el autor presenta algunos rasgos y evidencias empíricas (señala el caso de las economías escandinavas y, en particular, la de Finlandia) según los cuales otras modalidades de globalización (“otro mundo es posible”) pueden ser consideradas y abordadas con la mayor seriedad, partiendo de las distintas y complejas realidades nacionales de los distintos países y sociedades, tanto en economías desarrolladas como en subdesarrolladas.

En la introducción puede leerse lo que ofrece tratar el autor, se verá cómo:

[...] en algunos países industrializados, en los que esta “revolución neoliberal” surge a finales de los años setenta y principios de los ochenta, los estragos alcanzados por la aplicación de los dogmas de este cuerpo de doctrina filosófica y social no son menos trascendentes ni menos ostensibles, en comparación con las naciones en vías de desarrollo, y en contra de lo que pudiera pensarse si el que analiza se ubica en alguno de estos países dependientes y pobres de la periferia del sistema económico internacional.

Estudios sobre economía y educación superior

Del profesor e investigador Jaime Ornelas Delgado, de la Facultad de Economía de la benemérita Universidad Autónoma de Puebla y miembro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI, nivel I) presentamos el artículo que lleva por título “El Banco Mundial y la educación superior en México”.

Pensamos que se trata de un trabajo coherente, de singular interés frente a la situación actual de la educación pública en México. Presenta vías alternativas ante el predominio neoliberal vigente a finales del siglo xx y principios del xxi; ofrece otras visiones distintas, propias y críticas, frente a aquéllas provenientes de algunos organismos internacionales, como el Banco Mundial, las cuales se han arrogado y/o les ha sido conferido cierto derecho de “tutela” sobre los países subdesarrollados, en especial a partir del fuerte predominio de las alternativas marcadamente proclives al mercado, es decir, desde principios de los años ochenta en particular.

El Banco Mundial ha dado a conocer sus análisis y aportaciones, en especial desde que en los años setenta y ochenta se observa un retraimiento marcado del Estado nacional y, en consecuencia, menores niveles de gasto público en diversos ámbitos de la vida de las sociedades nacionales. Del contenido y pretensiones del trabajo de Ornelas, lo expresa él mismo al afirmar que:

[...] conocer las propuestas del BM en educación, la manera como se han aplicado en nuestro país y los resultados obtenidos, son la parte sustantiva de [este artículo] cuyo propósito final es provocar la necesaria reflexión sobre la situación actual del sistema educativo para asumir la necesidad y la responsabilidad de diseñar una política educativa adecuada a las necesidades actuales de la nación, como son, entre otras, avanzar en el fortalecimiento de su identidad y reconocer las posibles formas de participar en el mundo globalizado superando las fórmulas neoliberales que, por lo menos en la experiencia mexicana, sólo han aumentado la dependencia económica y cultural, así como una situación de creciente pobreza y mayor desigualdad entre las clases sociales y las distintas regiones del país.

De entre las consideraciones finales esbozadas por Ornelas, y como síntesis, nos dice que para el caso mexicano,

[...] en la era de los gobiernos neoliberales el total de estudiantes en licenciatura ha crecido 127%; los inscritos en instituciones públicas aumentaron 90%, y en escuelas privadas 363%. La rapidez con que las empresas particulares de educación sustituyen al Estado en

la formación de los jóvenes universitarios en México, resulta preocupante por un hecho que en ocasiones pasa inadvertido: las universidades públicas, en su afán de competir con las privadas, asumen la ideología mercantil en el proceso educativo, desvirtuando así su misión.

Reseña

En esta entrega presentamos la reseña del libro de W. J. González, G. Marqués y A. Ávila (editores), *Enfoques filosófico-metodológicos en Economía*, Madrid, Fondo de Cultura Económica de España, 2002, primera edición, 308 páginas. La valiosa labor de reseña lleva el mérito del profesor e investigador José Héctor Cortés Fregoso, del Centro Universitario de Ciencias Económico -Administrativas (CUCEA) de la Universidad de Guadalajara. El texto nos ofrece uno de esos poco comunes casos en que se abordan de manera interdisciplinaria ambas ciencias, la economía y la filosofía. Obviamente, de la lectura de esta interesante reseña surge de manera inmediata la necesidad de abordar también la lectura de un libro como el que se comenta.

Nota final. El Consejo Editorial ha tenido a bien invitar a participar en el mismo, a partir del presente número, a dos distinguidos académicos adscritos al Departamento de Economía del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUCEA). Los nuevos miembros son Rafael Salvador Espinosa Ramírez y Martín G. Romero Morett. Igualmente, ha dejado de pertenecer al mismo el profesor Enrique Rojas Díaz, debido a su jubilación. Asimismo, a partir del presente número 11, *Exposición Económica. Revista de Análisis*, tendrá una periodicidad semestral en lugar de cuatrimestral.

José Lorenzo Santos Valle
Editor responsable



La marginación en el Occidente de México, 2000

JORGE ISAURO RIONDA RAMÍREZ¹

Presentación

El objetivo del presente trabajo es poder discriminar entre las distintas entidades federativas y evaluar el impacto social de las carencias que padece la población como resultado de la falta de acceso a un mínimo de servicios públicos que son garantes de su bienestar, de tal forma que esto permita evaluar de manera comparativa la situación que prevalece en el Occidente del país respecto a la situación nacional, y con ello vincularlo a los componentes de la movilidad de la población entre regiones, e incluso de la internacional.

Este estudio permite conocer la actual desigualdad existente tanto entre las entidades como entre las regiones del país, y con ello relacionarlo con las zonas geográficas de expulsión y atracción poblacional, especialmente las del Occidente del país.

Los índices de marginación aquí utilizados no son elaboraciones propias sino tomadas de estudios sobre este tópico por el Consejo Nacional de Población (Conapo, 2001), con base en información del INEGI y de la CNA. Dichos índices se calcularon según el grado de acceso que una población tiene a la educación primaria, la residencia en viviendas inadecuadas, la percepción de ingresos monetarios bajos, la residencia en localidades pequeñas, aisladas y dispersas, insuficiencia de servicios de salud, equipamiento en infraestructura inadecuada o insuficiente, que son elementos mínimos necesarios a considerar para el desarrollo de las potencialidades de los talentos humanos o capital humano, y con ello la oportunidad de acceder a la oportunidad económica dentro de la industria local.

Los parámetros sobre los rubros de estimación de la marginación en México fueron establecidos por el Conapo, y no es objeto de este estudio reseñar la metodología del cálculo de los mismos; lo recomendable es ir a la fuente primaria.

1. Profesor e investigador de la Universidad de Guanajuato.

El problema

La marginación en la década de los noventa no mejora, sólo cambia su geografía. La apertura económica es el principal móvil de este fenómeno. Domina la polarización del desarrollo como sinónimo de bienestar, se contrastan las regiones y se forman macrorregiones de marginamiento; el norte del país presenta una mejora sustancial en su nivel de vida, pero en las pequeñas localidades se observa una mayor marginación. Las razones del desarrollo se dan dentro de la lógica de la reestructuración económica, y la población con fuertes privaciones en el país es muy similar, en el año 2000, a la de 1990.

Lo supuesto

El cambio de esquema económico, de uno proteccionista y de alta intervención estatal, a otro con apertura y con menos intervención, y la inminente reestructuración económica, no han mejorado el bienestar del país, sino que sólo ha cambiado la geografía de la marginación, lo que obedece a la lógica inherente del esquema económico actual. La población sigue necesariamente una movilidad que mantiene un íntimo vinculamiento con lo descrito.

La contrastación

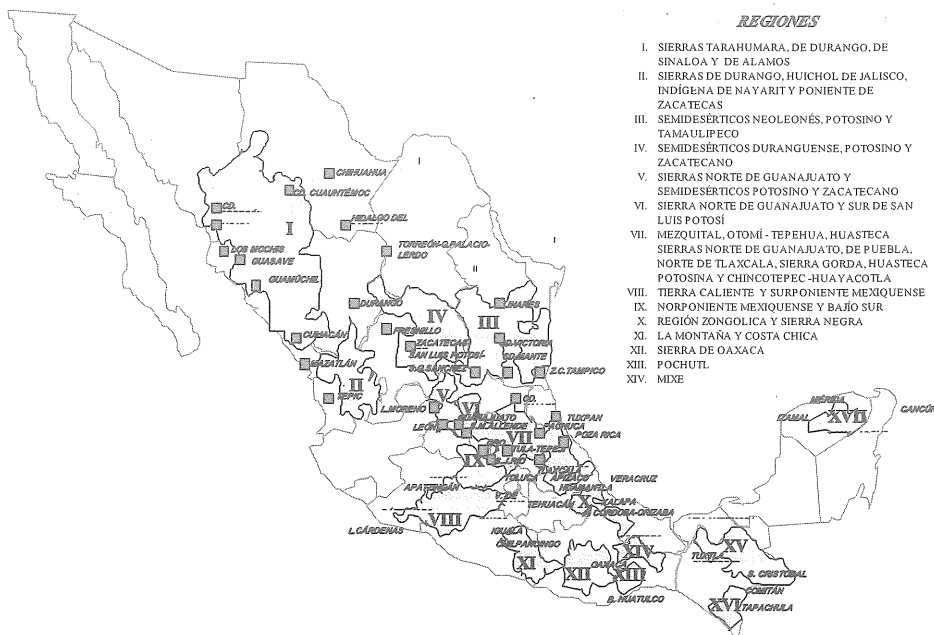
México es un crisol regional donde, entre otros aspectos sociales, destaca la marginación como base para comprender la desigualdad prevaleciente y la movilidad de la población tanto intra como interregional.

El estudio revela que la región del Pacífico Sur, junto con Guerrero e Hidalgo de la región Centro, y Veracruz de la parte del Golfo, son las zonas más marginadas del país. Alberga a 19.6 millones de personas, que son la quinta parte de la población del país en 2000. Esa población en el 2002 es de 20 millones y representa la misma fracción. Chiapas, Oaxaca y Guerrero son las entidades con mayor marginación (mapa 1 y cuadro 1).

Destaca que la marginación tiene una alta correlación respecto a la dispersión poblacional en el territorio. Esto ha sido producto de las políticas de inversión pública, cuya capacidad de actuación siempre es modesta ante las necesidades apremiantes de una población creciente a las tasas que registra desde los años cuarenta a la actualidad, pese a la actual transición demográfica.

La vocación agraria del país en los cuarenta, y el ascenso a una vida más urbana por el desarrollo industrial de la posguerra, causan que la infraestructura en servicios públicos privilegie a las localidades grandes respecto a las pequeñas, debido a que el beneficio social de la inversión pública beneficia a mayor número de habitantes en las localidades con mayor número de moradores respecto a las pequeñas. Hay, por tanto,

Mapa 1. Regiones con alta marginación en México



Cuadro 1. La marginación por entidad federativa y región en México, 2000

	Índice de marginación		Distancia del índice de marginación respecto al DF		Reducción en las distancias en el índice de marginación respecto al Distrito Federal en el periodo 1990-2000		
	1990	2000	1990	2000	Absoluta	Porcentaje	Porcentaje anualizado
República Mexicana							
Noreste	-0.8285	-0.7314	0.8600	0.7980	0.0620	9.3182	0.9318
Baja California	-1.3446	-1.2685	0.3438	0.2610	0.0828	24.1008	2.4101
Baja California Sur	-0.9685	-0.8017	0.7200	0.7277	-0.0077	-1.0786	-0.1079
Sinaloa	-0.1410	-0.0996	1.5475	1.4299	0.1176	7.5985	0.7599
Sonora	-0.8598	-0.7559	0.8287	0.7735	0.0552	6.6521	0.6652
Norte-Centro	-0.4302	-0.4470	1.2582	1.0825	0.1758	12.4663	1.2467
Chihuahua	-0.8722	-0.7801	0.8162	0.7494	0.0668	8.1897	0.8190
Durango	0.0118	-0.1139	1.7002	1.4155	0.2847	16.7428	1.6743
Noreste	-0.3225	-0.6410	1.1160	0.8885	0.2276	33.6318	3.3632

Coahuila	-0.0534	-1.2020	0.6350	0.3274	0.3076	48.4383	4.8438
Nuevo León	-1.3766	-1.3926	0.3119	0.1369	0.1750	56.1137	5.6114
San Luis Potosí	0.7488	0.7211	2.4372	2.2506	0.1866	7.6587	0.7659
Tamaulipas	-0.6086	-0.6905	1.0799	0.8389	0.2410	22.3166	2.2317
Occidente	-0.2009	-0.2194	1.4875	1.3100	0.1775	13.1623	1.3162
Aguascalientes	-0.8897	-0.9734	0.7988	0.5560	0.2428	30.3872	3.0387
Colima	-0.7578	-0.6871	0.9306	0.8424	0.0882	9.4852	0.9485
Guanajuato	0.2116	0.0797	1.9000	1.6091	0.2909	15.3117	1.5312
Jalisco	-0.7676	-0.7608	0.9208	0.7687	0.1521	16.5216	1.6522
Michoacán	0.3627	0.4491	2.0512	1.9786	0.0726	3.5406	0.3541
Nayarit	-0.1337	0.0581	1.5548	1.5876	-0.0328	-2.1082	-0.2108
Zacatecas	0.5681	0.2984	2.2565	1.8278	0.4287	18.9980	1.8998
Centro	0.1403	0.1167	1.8287	1.6461	0.1826	10.1781	1.0178
Distrito Federal	-1.6885	-1.5294	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Guerrero	1.7467	2.1178	3.4351	3.6473	-0.2122	-6.1756	-0.6176
Hidalgo	1.1695	0.8770	2.8580	2.4065	0.4515	15.7988	1.5799
México	-0.6042	-0.6046	1.0842	0.9248	0.1594	14.7012	1.4701
Morelos	-0.4571	-0.3557	1.2313	1.1737	0.0576	4.6766	0.4677
Puebla	0.8311	0.7205	2.5195	2.2499	0.2696	10.7009	1.0701
Querétaro	0.1609	-0.1073	1.8493	1.4222	0.4271	23.0972	2.3097
Tlaxcala	-0.0362	-0.1849	1.6523	1.3445	0.3078	18.6258	1.8626
Golfo	0.8236	0.9665	2.5120	2.4959	0.0161	0.6708	0.0671
Tabasco	0.5168	0.6554	2.2052	2.1848	0.0204	0.9245	0.0924
Veracruz	1.1303	1.2776	2.8188	2.8070	0.0118	0.4171	0.0417
Pacífico Sur	2.2079	2.1647	3.8963	3.6942	0.2022	5.1296	0.5130
Chiapas	2.3605	2.2507	4.0489	3.7802	0.2687	6.6376	0.6638
Oaxaca	2.0553	2.0787	3.7437	3.6081	0.1356	3.6216	0.3622
Península de Yucatán	0.2286	0.2413	1.9171	1.7707	0.1464	9.1053	0.9105
Campeche	0.4774	0.7017	2.1659	2.2311	-0.0652	-3.0137	-0.3014
Quintana Roo	-0.1912	-0.3592	1.4973	1.1703	0.3270	21.8396	2.1840
Yucatán	0.3996	0.3813	2.0881	1.9108	0.1773	8.4901	0.8490

Fuente: Cálculos del Conapo con base en el INEGI, Conapo y CNA. Indicadores socioeconómicos e índices de marginación municipal 1990; y XII Censo General de Población y Vivienda, 2000. Ordenamiento regional del autor y promedios regionales responsabilidad del mismo.

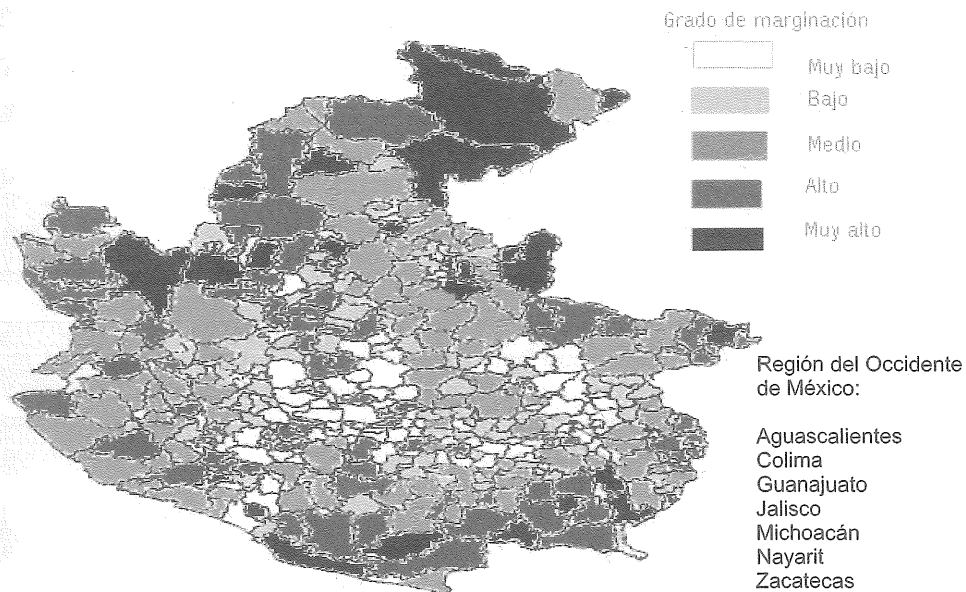
un abierto abandono rural por este efecto (Arroyo, 1989). La dispersión poblacional no es otra cosa que aislamiento del desarrollo nacional.

En contraparte, el Distrito Federal presenta el menor grado de marginación. Por ello, la norma democrática y de evaluación parte del DF para referirse a marginación. Necesariamente la marginación tiene en mucho un causal por el grado de centralismo en la toma de decisiones en materia de inversión pública, así como la inminente concentración de la misma privilegiando tanto al Distrito Federal y la zona centro del país, como a las grandes concentraciones poblacionales de las ciudades de Guadalajara, Monterrey y Puebla.

Con alto grado de marginación, se encuentran San Luis Potosí, Puebla, Campeche, Tabasco, Yucatán, Michoacán, Zacatecas, Guanajuato y Nayarit. Los últimos cuatro estados pertenecen a la región Occidente del país. Estas entidades representan otra quinta parte de la población nacional.

Una quinta parte de la población del país vive en muy alta marginación, y otra quinta en alta. Esto significa que en 2000 aproximadamente 40 millones de mexicanos viven en muy alta y alta marginación, lo que equivale a 40% de la población. Esta relación se sostiene actualmente. Esta población vive en el Sur del país, donde contrasta Quintana Roo como una entidad con bajo grado de marginación, y en una fracción del Occidente, donde contrastan Jalisco y Aguascalientes en el mismo sentido (mapa 2).

Mapa 2. Grado de marginación en el Occidente de México, 2000



Es alto el contraste en la geografía de la marginación entre regiones, así como dentro de cada una de éstas. En el Occidente de México conviven entidades tales como Jalisco y Aguascalientes, con bajo grado de marginación respecto a lo prevaleciente en el Distrito Federal, en relación con entidades como Guanajuato, Michoacán, Nayarit y Zacatecas, con alto grado de marginación. No obstante, incluso dentro de las entidades con menor marginación, en un enfoque a nivel municipal, se observa que en la región de Los Altos, que comparten Aguascalientes, Guanajuato Jalisco y Zacatecas, existe una alta marginación en contraste con municipios como los que comprenden la zona metropolitana de la ciudad de Guadalajara, así como los de León, Aguascalientes y ciudades medias del Bajío.

Con excepción de Quintana Roo, Tlaxcala y Morelos, el Sur forma una macrorregión donde la desigualdad de oportunidades de participar en el proceso de desarrollo presenta abierta desventaja a una muy importante fracción de la población residente.

El Occidente del país presenta grandes extensiones territoriales donde el nivel de marginamiento compite con los índices observados en Chiapas y Oaxaca, tales como el Noreste de la entidad de Guanajuato, Los Altos de Jalisco, el estado de Zacatecas, con excepción de algunas ciudades medias tales como Ciudad Guadalupe, Zacatecas y Jerez.

Guerrero, Chiapas y Oaxaca registran los más altos grados de marginación, y les siguen entidades con alto grado tales como Campeche, Puebla, Tabasco, Yucatán y Zacatecas. Tabasco y Zacatecas registran índices que les ubicarían muy cerca de altos grados de marginamiento. Guanajuato es una entidad que presenta una alta polarización en materia de distribución del ingreso; así, la porción de su población que gana hasta dos salarios mínimos es de 47%, pero esto como parte de un promedio ponderado, no georreferenciado. Un acercamiento espacial precisa que hay zonas como la fracción Norte, de Este a Oeste, donde la fracción de población en este criterio es de 68%, mientras que en León ésta disminuye a una tercera parte aproximadamente.

El 9% de la población nacional registra un nivel medio de marginación; esto representa, para el año 2000, alrededor de 8.8 millones de personas. Es una población muy focalizada, que no forma una macrorregión, ni siquiera una región, sino que son entidades aisladas como Quintana Roo en el Sur, Sinaloa y Durango en el Norte, y Tlaxcala, Morelos y Querétaro en el Centro.

Las entidades de bajo grado de marginación sí llegan, de alguna forma, a formar macrorregiones del país, tales como Baja California Sur, Chihuahua, Sonora y Tamaulipas, que colindan con otras de muy bajo nivel como Baja California, Coahuila y Nuevo León. En el centro del país están Aguascalientes, Colima, el Estado de México y Jalisco. Estas entidades presentan cierta homogeneidad en cuanto a la proporción de la población que se encuentra en desventaja social.

La población del país que vive en condiciones media y baja de marginación en el año 2000 representa 38.1 millones de personas, que son aproximadamente 40% de la población total del país.

Los índices de marginación obtenidos en 1990 respecto a 2000, indican cómo ha cambiado el grado de privaciones de la población de un momento a otro. Se tiene que

Baja California Sur, Campeche, Guerrero y Nayarit incrementaron su grado de marginación respecto al Distrito Federal, mientras que otras siete entidades mejoraron su situación de forma significativa: Aguascalientes, Baja California, Coahuila, Querétaro, Nuevo León, Quintana Roo y Tamaulipas. Estas entidades, muy beneficiadas por la inversión pública, privada y extranjera durante el periodo por efecto de la apertura económica que vive el país, y por establecer algunas de ellas nexos con el aparato productivo transnacional y los mercados extranjeros.

Durango, Guanajuato, Hidalgo, Jalisco, México, Puebla, Tlaxcala y Zacatecas son entidades que mejoraron su situación en cuanto a oportunidades de desarrollo y disminución de privaciones de su población, pero de forma más modesta que las anteriormente citadas.

También lo hicieron ligeramente entidades como Chiapas, Chihuahua, Colima, San Luis Potosí, Sinaloa, Sonora y Yucatán.

Con base en lo anterior, destaca que la razón principal de este cambio en la geografía de la marginación se debe a que las entidades que muestran una mejora son aquellas que quedan inscritas en las pautas del desarrollo de un esquema económico con apertura, relegando a aquellas con poco nexo con la transnacionalización de su aparato productivo y los grandes mercados nacionales y sus vínculos con los mercados del exterior.

Conclusiones y principales hallazgos

Se observa un alto grado de correlación entre la dispersión poblacional, que no es otra cosa que aislamiento respecto al grado de marginación en el país.

La marginación muestra ser, con mucho, efecto de políticas centralistas que discriminaron a las pequeñas localidades respecto a las grandes concentraciones de población del país, así como privilegiando a la zona Centro respecto a las más distantes de éste. El alto grado de centralismo en las decisiones en materia de inversión pública se expresa en una alta concentración de la inversión en la región Centro-Occidente del país, especialmente en las poblaciones que son parte del cinturón industrial que atraviesa la nación, desde Puerto Vallarta hasta el puerto de Veracruz.

Como extensión territorial, la marginación domina respecto a las zonas de menor marginación y se observan islas de baja marginación respecto a grandes lagunas de marginamiento.

Un 40% de la población del país vive en condiciones de muy alta y alta marginación, otro 40% en media y baja marginación, y el 20% restante en muy baja, casi toda ella concentrada en la zona metropolitana de la ciudad de México. El 45% de ésta se encuentra en el Estado de México. Esto implica una muy polarizada geografía de la marginación con formación de macrorregiones de desigualdad social.

Se observa que las entidades que de 1990 a 2000 disminuyeron su brecha de marginación respecto al nivel de vida del Distrito Federal, son precisamente aquellas que en 1990 tenían una ubicación geográfica más privilegiada ante la reestructuración económica.

También se concluye que la geografía de la marginación cambió, pero no mejoró, puesto que prevalece, en términos de proporción de la población, la marginación que se tenía en 1990. La nueva geografía de la marginación agrega la fracción Norte del país como zona que compite con la zona metropolitana de la ciudad de México en el nivel de bienestar, pero el resto del país mantiene sus anteriores patrones, donde las ciudades medias y puertos observan una mejoría, en contraste con las localidades pequeñas. Los reacomodos de población observan patrones muy similares.

Bibliografía

Arroyo Alejandro, Jesús (1989), *El abandono rural*, Universidad de Guadalajara.
Conapo (2001), *Índices de marginación*, México.

Inversión extranjera directa y comercio exterior: el caso de Jalisco¹

PABLO SANDOVAL CABRERA^{2,3}

Dedico este trabajo a Mary, quien a pesar de su ausencia seguirá presente en mi memoria y en mi corazón.

Introducción

A partir de que se impulsa en el país la estrategia de apertura comercial, con especial énfasis desde 1987 —como arranque del cambio en el modelo de acumulación tradicional basado en la sustitución de importaciones (apoyada en la administración del comercio exterior y en un fuerte intervencionismo estatal en todos los ámbitos de la vida económica del país)— a un modelo de economía abierta —que desde su inicio apuntó hacia la integración al bloque norteamericano, respondiendo a los intereses de Estados Unidos en la pretensión de formar un bloque comercial que pudiera confrontarse con la Unión Europea y con el bloque asiático— dos importantes tendencias se observan en el comercio exterior; por una parte, un crecimiento notable tanto de las exportaciones como de las importaciones y, por otra, una creciente participación de las empresas transnacionales (maquiladoras) en ambos flujos comerciales.

Este inusitado crecimiento en el comercio exterior se ha convertido en una de las “estrellas” del sistema bajo el argumento de que esta estrategia ha situado a la economía del país entre las diez más grandes y dinámicas del mundo. Esta afirmación, por supuesto válida, distrae la atención sobre varias preguntas que son trascendentales; entre otras: ¿cuál es la estructura y vinculación del sector exportador? ¿Quién lo comanda? ¿Cuál es la lógica de integración comercial que lo define?

1. Jalisco es uno de los 32 estados en los que se divide el país; se ubica en la zona Centro-Occidente en la costa del Pacífico; cuenta con una extensión territorial de 88 mil km en los que se distribuye una población de 6.3 millones de habitantes. Es uno de los estados megadiversos del país. Ocupa el cuarto lugar en importancia económica después del Distrito Federal y de los estados de México y Nuevo León.
2. Departamentos de Turismo y de Economía.
3. Agradezco el apoyo de mi ex alumna y actual prestadora de servicio social, Rocío Ruiz, quien me auxilió en la elaboración del apéndice estadístico y en la captura del presente ensayo.

Estas preguntas son el eje central del presente ensayo y se articulan en torno a la siguiente hipótesis, a partir de la cual organizamos el análisis:

La política de apertura comercial ha estado inducida fundamentalmente por la expansión de las grandes empresas transnacionales, en ausencia de una estrategia de industrialización, con lo que la inserción de nuestro país en la economía mundial, al igual que en el anterior modelo, ha estado determinada por la lógica de expansión de la inversión extranjera y la política comercial estadounidense.

Para arribar a conclusiones que permitan determinar la pertinencia o no de esta hipótesis, este trabajo está organizado en tres grandes apartados. El primero hace referencia a las consideraciones teóricas en torno a los distintos roles que puede cumplir la inversión extranjera directa; en el mismo apartado realizamos una revisión de las principales tendencias que se observan en los flujos comerciales, de IED y de transferencia de tecnología, siendo notable la asociación de estos tres procesos en direcciones definidas por la integración comercial de los grandes bloques comerciales. En el segundo apartado hacemos una evaluación indicativa de la actual estrategia de desarrollo. En la tercera parte abordamos el análisis de las características que ha presentado la expansión del comercio exterior de país y de uno de sus estados más dinámicos: Jalisco, así como el grado de asociación que mantiene este proceso con el crecimiento en los flujos de inversión extranjera directa (IED). Finalmente, exponemos una serie de conclusiones y recomendaciones de política económica que derivan de este análisis y que podrían servir de orientación para ampliar el debate al respecto.

Consideraciones teóricas

Con relación a la inversión extranjera directa y a otros flujos de capital financiero, se observa que la teoría económica internacional, particularmente la clásica y la neoclásica, carecen de un cuerpo teórico coherente que integre el análisis de las firmas y bancos multinacionales. Por tal motivo existe la necesidad de superar los paradigmas de la economía internacional (que sólo son válidos para el análisis de los intercambios de mercancías entre entes nacionales) si queremos integrar, al análisis, a las grandes firmas y bancos multinacionales (Sirgo, 1993; Cohen, 1979).

Por fortuna, se han desarrollado ya algunos trabajos en los ámbitos nacional e internacional que caminan sobre una línea renovadora e integradora de la economía mundial. Estas investigaciones se pueden agrupar en cuatro vertientes principales:

1. Una macroeconómica, en la que se presenta una crítica a la economía tradicional marginando el papel que cumplen las multinacionales y privilegiando el papel que cumplen los Estados-nación. En ella se ubican autores como Hobson, Lenin, Hirferling, S. Amín, Prebisch y, en general, todos los teóricos de las tesis del imperialismo, del intercambio desigual y de la escuela Cepalina-dependencista.

2. Una microeconómica, en la que se atribuye un estatuto preponderante a las multinacionales, olvidando el papel que cumplen los Estados-nación. En esta línea de análisis se encuentran la teoría del ultraimperialismo de K. Kautsky (antecedente más

remoto) y los diversos trabajos desarrollados por autores de la talla de R. Vernon, Y. Wallerstein, S. Hymer, R. Caves, y W. Andreff.

Destaca en esta línea el enfoque conocido como PLI (propiedad, localización e internacionalización), que considera a la IED como el resultado de decisiones básicamente microeconómicas adoptadas por las empresas en mercados competitivos imperfectos. Este enfoque explica la IED sobre la base de indicadores tomados de la teoría de la organización industrial, que no son considerados en los modelos clásico y neoclásico, como los costos de transporte, las externalidades, las economías de escala y los niveles tecnológicos.

Otra forma de agrupar los trabajos hechos en esta línea, parte del análisis de los efectos que la IED tiene sobre los países de origen, por una parte, y los de destino, por otra.

Con relación a los efectos que sobre el país receptor puede tener la IED, los diversos ensayos realizados destacan las características de la industria (monopolio, oligopolio o competencia perfecta) según MacDougall, R. Brecher, H. Johnson, S. Hymer, B. Cohen y R. Caves, y de la particular situación económica de los mercados en que se desenvuelven (certidumbre o incertidumbre) según Tobin y Markowitz; en general, se pone en tela de juicio, en el conjunto de trabajos realizados por estos autores, el supuesto de la teoría tradicional que indica que la IED es benéfica siempre.

En cuanto a la visión del centro, es decir del país de origen de la IED, destaca el trabajo de K. Dahlman (1987). De acuerdo con su enfoque, sustentado en una serie de entrevistas realizadas a diversos inversionistas extranjeros de Estados Unidos, Europa y Japón, el principal factor para invertir en el exterior es la estabilidad macroeconómica del país receptor; ésta no se refiere a conflictos políticos sino a problemas de predicción sobre los tipos de cambio, tasas de interés e inflación.

3. Una tercera vertiente se encaminaría a subrayar el carácter multidimensional de la integración económica mundial, en donde el desarrollo conjunto de los dos actores principales que definen la dinámica de los flujos de capital y mercancías en el ámbito mundial: Estados-nación, por un lado, y bancos y empresas multinacionales (EMN), por otro, son integrados al análisis. Es evidente que la definición de nuevas fronteras es producto de un proceso complejo de interrelación entre los agentes multinacionales y los aparatos de Estado. Un ejemplo claro de esto es la CEE, en donde pervive el nacionalismo de unos con el mundialismo de otros. Desdichadamente, esta línea de análisis aún está por desarrollarse.

4. La nueva teoría de la inversión extranjera directa. Esta vertiente, que es la que trataremos con más amplitud, aparece a mediados del siglo XX con el surgimiento de nuevos enfoques en torno al papel que el capital externo, y en particular la IED pueden ejercer en los países receptores de inversión. Un conjunto de ideas muy similares y con una perspectiva microeconómica se agrupan en lo que se ha dado en llamar nueva teoría sobre la inversión extranjera (NTIE), en ella se enfatiza el papel que cumplen las multinacionales, a diferencia de las dos anteriores corrientes que subrayan el papel que desempeñan los Estados-nación en la dinámica de los flujos de capital en el ámbito mundial.

Entre los autores que destacan en esta línea, se encuentran Paul Krugman, R. M. Rugman, Richard E. Caves, R. Vernon, T. H. Moran y Kojima, entre otros. Estos autores parten del convencimiento de que la teoría convencional, sustentada en la competencia perfecta, ya no proporciona las suficientes herramientas para examinar los nuevos fenómenos relacionados con la IED y el papel que ejercen las empresas multinacionales (TNC) en el nuevo contexto mundial. Esta teoría, a diferencia de la convencional, sostiene que el surgimiento y desarrollo de las TNC se relaciona con las fallas del mercado y no es una extensión de la hipótesis del mercado perfecto, como señala la teoría convencional. Moran (2000: 80) señala que son precisamente las fallas de mercado en las economías de los países receptores de IED, expresadas en brechas de información, información asimétrica y señalización, las que hacen necesaria la intervención de los gobiernos anfitriones con el objeto de resaltar las ventajas que, al no ser evidentes, poseen sus países y los hacen más atractivos a la inversión que otros. Esta tarea es aún más relevante debido a que las empresas transnacionales son, por naturaleza, renuentes a instalarse en lugares nuevos. No obstante, "es de igual modo notable cómo esa renuencia se transformó en entusiasmo. Una vez que algún participante de cada industria hace un primer movimiento y cambia de dirección, tras muchas dudas ha habido una respuesta clara de sigan al líder".⁴

Por otra parte, hay un tránsito del concepto de ventaja comparativa al de ventaja competitiva; los factores que la determinan son distintos desde esta perspectiva. La teoría clásica señala que la ventaja comparativa proviene de características específicas de cada país, diferente dotación de recursos, ubicación geográfica, etc. Para la nueva teoría de la inversión extranjera (NTIE) la ventaja competitiva proviene de las llamadas "ventajas artificiales", es decir, aquellas que derivan de la educación, la investigación y la infraestructura, así como de las ventajas que se obtienen por el tipo de mercado específico en el que operan las empresas (monopolio, oligopolio, competencia monopolística, etcétera).

La NTIE, en cuanto a las razones que explican la dinámica de flujos de IED de los países de origen a los receptores, señala lo siguiente:

1. Respecto a la ubicación geográfica de la IED, resaltan dos determinantes: primero, las características del mercado externo en cuanto a tamaño, crecimiento, etc.; segundo, los costos de producción relacionados con la nueva inversión representan también una *conditio sine qua non* para la llegada de IED a algún país.

2. Un aspecto interesante planteado nítidamente por la NTIE se refiere al proteccionismo. Al respecto se señala que éste es un impulsor importante de la IED; en general, cualquier barrera que restrinja el comercio abrirá el camino para ésta. Aunque en otra vertiente se hace énfasis en la importancia que reviste la política comercial del país receptor en términos del grado de apertura económica que presenta y de la posibilidad de establecer estrategias de comercio intra e inter firma por parte de las empresas transnacionales vía la exportación. La UNCTAD (1998) señala al respecto que:

4. Ford, Chrysler y Nissan abandonaron su resistencia y siguieron a México; Ford y Volkswagen olvidaron sus dudas y siguieron a Fiat y General Motors en Brasil; Apple y Hewlett Packard hicieron caso omiso de sus vacilaciones y siguieron a IBM en México (Moran, 2000: 81).

La inversión extranjera no puede considerarse *solamente* desde las unidades económicas receptoras. Por el contrario, estos flujos también reflejan los intereses estratégicos de empresas transnacionales y de otras empresas en busca de acceso a mercados y de mayor competitividad de sus redes de producción y distribución global, entre otras razones.

Desde la perspectiva del país receptor, es deseable que la IED contribuya al desarrollo exportador, tomando en cuenta que ésta constituye un pasivo contingente para la economía que la recibe, y es de esperar que autogenera los recursos para hacerle frente. Naturalmente, las exportaciones son la única fuente sólida a largo plazo para obtener divisas, y por ello es de esperar que los recursos frescos que entran vía IED contribuyan a expandir la capacidad exportadora.

3. Con relación a los efectos que sobre la balanza de pagos, particularmente sobre la cuenta corriente, tiene la IED, parece haber consenso en que dichos efectos dependen de la fase de ejecución del proyecto de inversión. En la fase de arranque el efecto es negativo debido a la importación de bienes intermedios y de capital, que tienen que ser importados para operar la planta, es decir, en esta etapa el valor agregado local es limitado; sin embargo, en etapas más avanzadas dicho valor se incrementa y además se observa regularmente un incremento en las exportaciones del país anfitrión, debido a la apertura y conocimiento de nuevos mercados a que las TNC inducen.

Ahora bien, una pregunta neural con relación a la IED, es si ésta sustituye a la inversión interna; Kojima (1990) señala que la sustitución o complementariedad de la IED respecto a la inversión del país receptor depende, por una parte, del supuesto que se adopte, es decir, debemos distinguir entre la IED orientada al comercio (modelo japonés) y la orientada contra el comercio (modelo estadounidense). En el primer modelo, el capital tiende a fluir de los sectores del país de origen —cuya ventaja comparativa se ha reducido—, a los países foráneos, en los cuales aún se puede obtener provecho de esa ventaja, sin que la inversión en el país de origen aminore, ya que la reestructuración industrial llenará la brecha de inversión. En el modelo estadounidense, en contrapartida, la inversión se dará en los sectores de punta, con lo que la inversión en el país de origen se reducirá y su desempeño comercial se verá afectado.

Estas corrientes son, sin lugar a dudas, las que han inspirado las estrategias de fomento de la IED y de la deuda externa a partir de 1950 en la gran mayoría de países latinoamericanos, incluido por supuesto México. Veremos en seguida cuáles son las tendencias que se observan en el comercio mundial, la IED y la transferencia de tecnología, así como el grado de asociación que se da en estos tres flujos en el ámbito mundial.

Comercio mundial, IED y transferencia de tecnología

El intercambio mundial tiende a concentrarse entre los países industriales en mayor grado. En tanto, el comercio entre países desarrollados y en desarrollo se ha reducido paulatinamente, y dicha tendencia tiende a mantenerse. Igual comportamiento presentan los flujos de inversión extranjera directa —como en seguida veremos—, los

cuales se mueven entre tres centros básicos: EU (como principal receptor), Japón y la CEE; así, se ha producido lo que se conoce como la tríada del poder económico (Omahe, 1990).⁵ En efecto, la configuración de tres zonas de concentración de la actividad económica mundial es un hecho evidente. En dichas zonas, los centros de atracción son en definitiva Estados Unidos en la zona norteamericana, Japón en la zona asiática y Francia-Alemania-Inglaterra comparten el liderazgo en la zona europea; esto se constata observando la dinámica que en dichas zonas y en sus áreas de influencia han adquirido los flujos comerciales y de capitales.

En 1990, por ejemplo, EU realizó 19% de sus intercambios comerciales en la misma región norteamericana, 25% con Europa y 35% con la región asiática (Sur, Este y Pacífico). Para el año 2000 el comercio intrarregión de EU ya rebasaba 25% de su comercio total; tan sólo México participó con más de 11% de su comercio exterior.

Europa⁶ realizó 9% de sus intercambios con Norteamérica, 72% internamente, y 9% con Asia. En tanto, la región asiática realizó 29% de su comercio con Norteamérica, 21% con Europa y 33% internamente (UNCTAD, 1993). El flujo de inversiones a través de la tríada es muy similar al comportamiento del comercio. Del total de *stock* de IED cuyo origen se encuentra en alguna de las 10 economías más grandes que integran la tríada,⁷ 32% se concentra en Norteamérica (EU o Canadá), 11% en Latinoamérica, 41% en Europa y 13% en la región asiática (ibídem: 103).

Un análisis de los datos considerando las 10 mayores economías inversionistas del mundo, sugiere que el comercio internacional está incluso más concentrado regionalmente en la tríada que la misma IED. Y aunque se observa la existencia de una asociación positiva entre inversión y comercio bilateral, la intensidad del comercio regional e intrarregionalmente tiende a ser mayor que en el caso de la IED. La regionalización de la economía mundial es, paradójicamente, un corolario del crecimiento de la globalización; es asimismo el contexto en el cual los países en desarrollo proyectan su crecimiento. Es también claro que la globalización no ha producido un mundo en el que las naciones menos desarrolladas actúen con los países industriales en condiciones de igualdad.

En la tríada se han concentrado el desarrollo tecnológico, el capital y el comercio mundiales. Este hecho ha generado una tendencia de los países en desarrollo hacia el agrupamiento alrededor de cada uno de los polos de la tríada (EU, Japón y la CEE), suscitándose un proceso de dominación y creación de áreas de influencia y valorización del capital por parte de cada una de las economías líderes. En este escenario, las empresas transnacionales (ET) desempeñan el papel central, es decir, las ET son la principal "figura" en el proceso de concentración y transnacionalización del capital, papel que es mayor en esta fase de regionalización en comparación con periodos pasados. Las grandes corporaciones transnacionales (TNC) han establecido redes centrales

5. En 1999 alrededor de 74% de los flujos de IED se movieron entre países industrializados miembros de alguno de los tres grandes bloques comerciales (UNCTAD, 2000).

6. Francia, Alemania, Italia, Holanda, Suecia y Reino Unido.

7. Además de estos países, EU, Canadá, Australia y Japón.

estratégicamente manejadas por un miembro de la tríada, y a partir de ese centro de control establecen filiales en un conjunto de países (desarrollados o en desarrollo) en cada región, integrando sus actividades mediante el comercio intrafirma.

Bajo estas condiciones, la regionalización ha implicado para los países en desarrollo la necesidad de vincularse con algún miembro de la tríada por medio del comercio y de la IED, buscando con ello no verse marginados de esta dinámica de cambio, y evitando poner en juego sus perspectivas de crecimiento. Escribano y Trigo (1999: 1) destacan que:

El reto de la integración en los mercados mundiales plantea para los países en desarrollo, de entrada, un dilema de política comercial: 1. Inserción basada en la multilateralidad proporcionada por los acuerdos de la reciente Ronda Uruguay del GATT y sancionada por la OMC; 2. Adscripción a alguno de los grandes bloques regionales formados en torno a EU, la UE y Japón; 3. Una estrategia que combine ambas posibilidades en proporción variable. Dicho dilema queda solventado, en parte, por consideraciones geográficas: los PED próximos a algunos bloques comerciales tenderán a integrarse a él.

Éste fue el caso de México, como en seguida se analiza.

La transferencia de tecnología presenta el mismo comportamiento, debido a que en los últimos años ésta ha estado vinculada a la IED. El mayor porcentaje de flujos de tecnología se realiza intrafirma, por lo que a los países en desarrollo se dificulta el acceso. La relación entre TNC y cambio tecnológico es doble; las TNC son los actores principales en el desarrollo tecnológico y, al mismo tiempo, son influenciadas por dichos cambios. En efecto, el factor tecnológico es nodal en la explicación del importante crecimiento de las TNC y las propias estrategias globales que establecen con el objeto de mantener un estricto control de sus ganancias y del uso y desarrollo de nuevas tecnologías. Tales estrategias permiten suponer que el crecimiento en la participación en los flujos de tecnología en el ámbito mundial esta siendo generado por las TNC, constituyéndose éstas en importantes vehículos para la transferencia de tecnología a los países receptores de IED.

El acceso a nuevas tecnologías vía TNC se ha complicado debido a las estructuras de organización que éstas han establecido a nivel mundial, con el objeto de obtener el máximo beneficio del desarrollo tecnológico. Se emplea cada vez más la formación de redes interfirma para competir en una industria; de esta manera, las firmas que están integradas a una red participan de la información, los costos y los beneficios asociados con la innovación. Alianzas estratégicas, *joint ventures* y consorcios de investigación, son todas expresiones de tales redes. Durante los años ochenta y noventa las alianzas estratégicas aceleraron en gran medida las industrias de alta tecnología (biotecnología, informática y nuevos materiales). Los cambios en la competencia en este tipo de industrias —tales como el acortamiento en el ciclo de los productos y el incremento de la complejidad y naturaleza intersectorial de las nuevas tecnologías— están detrás de la acelerada formación de redes interfirmas y, al mismo tiempo, los avances en las tecnologías de información y comunicación han hecho más flexibles tales redes (UNCTAD, 1993 y 2000).

Desde la perspectiva de las firmas, la razón para realizar alianzas se explica por la necesidad de reducir los costos asociados con la investigación y desarrollo de nuevas tecnologías, la posibilidad de incursionar en nuevas líneas de negocios y participar en nuevos mercados. De esta manera, las redes multifirmas han permitido reducir el costo de acceso y utilización de nuevas tecnologías para los países miembros, mientras que para los no miembros el acceso se dificulta en gran medida. Aunque es difícil medir el alcance de este fenómeno, todas las evidencias indican que las redes de organización y desarrollo conjunto de tecnología se localizan casi de manera exclusiva en la tríada. Efectivamente, a finales de la década de los ochenta y principios de los noventa, 95% del total de alianzas estratégicas tecnológicas se ubicaban en países desarrollados (Ibídem: 101).

La economía mexicana: evaluación del actual modelo de desarrollo

Antecedentes

Desde principios de los años cuarenta y hasta inicios de los ochenta, se estableció en México el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (MSI); a partir de entonces el patrón de acumulación giró en torno a la industria. El rasgo notable de este modelo fue el importante papel que desempeñó el Estado tanto en la orientación del proceso de desarrollo mediante la política industrial, como en la creación de las condiciones que garantizaran el crecimiento económico (inversión pública en infraestructura tanto en el campo como en la ciudad y control de sectores estratégicos), eliminando posibles cuellos de botella.

La política proteccionista, necesaria para el crecimiento de la industria naciente, así como el uso de la política fiscal y monetaria para financiar el desarrollo económico, fueron los instrumentos básicos que utilizó el Estado mexicano para impulsar el crecimiento. Así, para principios de 1970 el país ya contaba con una amplia base industrial; casi todas las ramas de bienes de consumo e intermedios, y algunas de bienes de capital, habían experimentado un notable crecimiento. La economía, en conjunto, se había beneficiado por el desarrollo industrial, existía un ambiente de estabilidad con un alto nivel de empleo y una inflación moderada; esto, a grandes rasgos, se mantuvo durante prácticamente tres décadas (véase cuadro 1). Sin embargo el modelo, particularmente en la última fase de desarrollo estabilizador, generó un grave déficit externo debido a que el gasto se financió con ahorro del exterior al no existir una base fiscal lo suficientemente fuerte que permitiera financiarlo de manera endógena.

El agotamiento del modelo se hizo evidente desde los años setenta; desde entonces se pensaba que la reorientación de la estrategia de desarrollo era necesaria. Sin embargo, el extraordinario aumento de los ingresos petroleros de 1979 a 1981 provocó que se postergara la redefinición del modelo. El colapso se dio hasta 1982, con la crisis de la deuda externa. A partir de 1983 se pone en marcha una nueva estrategia de desarrollo bajo el modelo neoliberal, cuyo sustento en términos de política económica lo constituyen dos estrategias básicas:

CUADRO 1. Variables macroeconómicas claves de México

	PIB	Po- blación	PIB por persona		In- flación	Formación Bruta de Capital		Consumo total		Ahorro interno		Balace publico (6)	Balanza comercial		Cuenta corriente	
	real (1)	2	Prome- dio	Acumu- lado	3	4 (% del PIB)		5	(% del PIB)	6	(% del PIB)		8	(% del PIB)	9	(% del PIB)
Desarrollo Estabilizador (1958-1970)	6.4	3.3	2.9	42	4.6	7.4	17.9	5.5	83.6	8.3	16.6	-2.6	-6174.2	-2.3	-7827.5	-2.9
Periodo Populista (1970-1982)	6.2	2.8	3.4	39	22.4	8.5	22.6	6.1	76.9	7	18.2	-8.6	-13729	-0.9	-58368	-4
Periodo Neoliberal (1982-2000)	2.4	2	0.3	1.4	42.6	2.3	17.4	2.3	80.3	2.4	19.6	-0.9	-9769.4	-0.2	-150613	-2.8

Notas:

- (1) Tasa media real de crecimiento del periodo de referencia. Se homogenizaron los datos de las series del PIB. Fuentes: INEGI y banco de México.
- (2) Tasa media de crecimiento por periodos. Fuentes: INEGI y Conapo.
- (3) Tasa media de crecimiento. Para el lapso 1958-1970 se emplea el índice de precios al mayoreo de la Ciudad de México; para los años siguientes se emplean los precios al consumidor. Fuentes: INEGI y Banco de México.
- (4) Tasa media de crecimiento, basadas en el deflactor implícito de la inversión. Fuentes: INEGI y Banco de México.
- (5) Tasa media de crecimiento por periodo. Fuentes: INEGI y SHCP.
- (6) Tasa media de crecimiento por periodo. Fuentes: SHCP, Banco de México, Pronafide, 1997-2000.
- (7) Porcentajes del PIB. Fuentes: Anexos de los informes de gobierno, INEGI, SHCP y Antonio Ortiz Mena, el desarrollo estabilizador, reflexiones de una época, FCE, México, 1998.
- (8) Saldos acumulados de los periodos. Los datos para el periodo 1958-1974 no incluyen a las maquilas. Fuentes: INEGI y banco de México

Fuente: Tomado de Chavez M., Marcos. "El Fracaso de las Políticas de Estabilización en México. Retos y Opciones de Política Económica", en Calva, J. Luis (coord.) *Política económica para el desarrollo sostenido con equidad*, México, UNAM-Juan Pablos Editores-IEE, México, 2002.

1. La apertura comercial y la liberalización económica.
2. La reducción abrupta de la participación del Estado en la economía. En suma, la eliminación de toda traba que obstruya el desenvolvimiento del mercado.

Incluso este alejamiento del Estado, traducido en la no aplicación de políticas activas de fomento económico, se expresó, entre otros aspectos, en la ausencia de una política industrial. “La mejor política industrial es que no haya política industrial”, fue la máxima de los gobiernos neoliberales; es decir, la no intervención del Estado en la economía.

El proceso de reestructuración económica toma un segundo aire cuando en 1990 el economista John Williamson elabora una propuesta con 10 recomendaciones de reforma económica para ser implantadas en América Latina, contando con el respaldo de la Casa Blanca, el Congreso, las organizaciones financieras multilaterales, y gran parte del mundo académico de eu. Estas 10 recomendaciones, mejor conocidas como el Consenso de Washington, se resumen en lo siguiente:

1. Restaurar la disciplina fiscal.
2. Reorientar las prioridades del gasto público; poner énfasis en educación y salud, y no en subsidios indiscriminados y gastos militares.
3. Hacer reformas tributarias que amplíen la base impositiva.
4. Liberación financiera.
5. Establecer y sostener políticas cambiarias competitivas.
6. Liberación comercial.⁸
7. Eliminar los obstáculos a la inversión extranjera.
8. Privatización.
9. Desregulación.
10. Establecer mecanismos que garanticen el derecho a la propiedad.

Está por demás decir que hemos sido uno de los mejores alumnos, y el propio autor lo reconoce; en declaraciones hechas al periódico *El Financiero*, el propio arquitecto del Consenso de Washington advierte que sólo algunos países realizaron las reformas, y no todas. A la vanguardia coloca a Chile y México (*El Financiero*: 22 jul. 2002).

A casi dos décadas del arranque de este modelo, los éxitos en lo económico han sido menores a los obtenidos con la anterior estrategia de desarrollo basada en la sustitución de importaciones y, en cambio, los costos sociales de la apertura y de las políticas de estabilización sustentadas en la contención de la demanda, han creado 53 millones de pobres en el país, que equivalen a más de la mitad de la población. Pero lo más grave es que hoy tenemos una economía altamente dependiente y vulnerable, estamos atados a la economía estadounidense perdiendo margen de maniobra en lo

8. Para entonces, la liberalización comercial en México era un hecho contundente, destacando su carácter abrupto e indiscriminado, “de un porcentaje de cero fracciones arancelarias liberadas del impuesto general a la importación en 1983, se pasó a un porcentaje de 89.5% en 1987 y de 97.2% en 1998, en tanto la tasa media de protección arancelaria se ubicó en 11% en 1988, cifra 19% menor al promedio fijado por el GATT” (Millán, 1992: 118). Y por supuesto que esta apertura se dio en ausencia de una política industrial que posibilitara articular la propia apertura en función de la evolución de la propia estructura productiva como ocurrió en la mayoría de los países asiáticos del sudeste y en Japón (Al respecto, véase Jeffrey D. Sachs, *Trade and Exchange Rate Policies in Growth-Oriented Adjustment Programs*).

político y en lo económico. Más de 70% del comercio exterior del país se realiza con EU; el financiamiento del modelo de desarrollo del país depende de los flujos de capital e inversión que provienen de esa economía.

Los argumentos esgrimidos para el cambio en la estrategia de desarrollo y para la modernización de la economía: ser más eficientes y competitivos, generar más oportunidades para todos e incrementar el bienestar individual y social, no parecen haberse alcanzado, ni aun con el cambio de gobierno; por el contrario, estamos más rezagados que en anteriores gobiernos. De acuerdo con datos recientes, pasamos del lugar 25 al 44, en un año, en el indicador de desarrollo económico, y del lugar 27 al 33 en eficiencia gubernamental (*The World Competitiveness Scoreboard*, 2002).

A pesar de los esfuerzos realizados para desregular las actividades económicas, facilitar las transacciones y los trámites gubernamentales, nuestro país apenas aprobó el examen de "libertad económica" con 6.3 puntos, ocupando el sitio 66 de una lista de 123 países. Pero lo más grave es que se reconoce que los obstáculos para el desarrollo de los negocios son los mismos de hace 30 años (*Economic Freedom Network*, 2000).

No ahondaré más en el análisis de los resultados de la estrategia neoliberal porque no hay buenas noticias en casi ninguna de las variables clave de nuestra economía, en comparación con la estrategia de desarrollo anterior. Hemos alcanzado, después de cerca de 20 años, notables éxitos en el control de la inflación y del déficit público pero pagando altos costos sociales. Ciertamente es que también se ha formado un amplio sector exportador,⁹ pero éste ha estado comandado por empresas extranjeras con pocos nexos con el sector productivo nacional.

Lo importante es recalcar que, en el fondo, el privilegio otorgado al control de los "símbolos de valor", inflación y déficit público, ha restado posibilidades de financiar el nuevo modelo de manera prioritariamente endógena.

Inversión extranjera directa y comercio exterior: el caso de Jalisco

El crecimiento del sector exportador en México ha sido por demás notable; de un promedio anual de exportaciones de 2,279 mdd en el sexenio de Echeverría, pasamos a un nivel de 28,116 mdd en el sexenio salinista en promedio anual, hasta arribar a la impresionante cifra de 166,424 mdd en el año 2000, el equivalente a todo lo exportado en el sexenio del ex presidente Carlos Salinas. Las importaciones tuvieron un comportamiento similar, e incluso en casi todos los años crecieron aún más que las exportaciones, debido a la particular forma de inserción de nuestro país en los flujos de comercio mundial. De tal suerte que el déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos ha sido creciente, salvo el sexenio 1982-1988 en el que fue, en promedio, superavitario (*Reforma*, 1995; Banco de México, 2000).

9. Jeffrey D. Sachs señala que la orientación al exterior de las economías deudoras, como la mexicana, responde a recomendaciones de la "nueva ortodoxia"; de acuerdo con esta postura, la recuperación de los países deudores está conectada con el cambio "orientado al exterior" como estrategia de desarrollo diseñando un sector exportador como líder del crecimiento de estos países (Sachs, op. cit.).

Este proceso de crecimiento del comercio exterior se acompañó, casi de manera paralela, de un incremento sustancial en los flujos de IED que arribaron al país.¹⁰ En el sexenio 1971-1976 se alcanzó un monto acumulado de IED de 1,601 mdd, en tanto para el sexenio 1989-1994 el monto fue de 53,891 mdd, con un total de 62,442 mdd para el sexenio 1995-2000 (*Reforma*, 1995; Banco de México, 2000; Secretaría de Economía, 2001).

Observamos que tanto el comercio como la IED crecen de manera notable a partir de 1994, año en el que arranca el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (Estados Unidos y Canadá), formalizando, con este proceso, la inserción de nuestro país al bloque norteamericano. El origen y destino de los flujos comerciales y de IED así lo muestran. El 72% de la IED acumulada en el periodo de 1994 a 2001 provino de EU y Canadá, principalmente del primero, cuya participación fue de 67.2%. El comercio exterior de México ha tenido un comportamiento similar. Alrededor de 85% de las exportaciones tienen como destino al vecino del norte, en tanto alrededor de 75% de las importaciones tienen como origen el mismo país (Banco de México, 2000).

Estas características del comercio exterior y de la dependencia de la IED de nuestro país, nos ponen en una situación de franca vulnerabilidad. A ello hay que agregar la composición tanto de las exportaciones como de las importaciones. Un rasgo notable es la creciente participación de las empresas maquiladoras en el comercio exterior del país; en el año 2000, del total de bienes y servicios exportados, 47% fue realizado por empresas maquiladoras y el resto (53%) por empresas nacionales, pero de esta participación 19% lo realizó Pemex.

Respecto a las importaciones, se observa un comportamiento similar: 36% de ellas fueron realizadas en el año 2000 por empresas maquiladoras, y todo lo importado correspondió a bienes intermedios, es decir, insumos para la producción que luego será exportable. A pesar de ello, habría que decir que el sector maquilador ha mantenido superávits comerciales de 1991 a la fecha.

Todo pareciera indicar que el sector de comercio exterior constituye un enclave exportador con pocos vínculos con el sector productivo nacional (véase cuadro 2),¹¹ de hecho, se reconoce que solamente alrededor de 5% del valor de lo exportado por la industria maquiladora es de origen nacional. Y esto pareciera no ser del interés de las empresas maquiladoras, puesto que sólo 30 consorcios, de un total de 5,500 existentes en el país (incluyendo un pequeño número de empresas nacionales) —que

10. Los flujos de IED se incrementaron sustancialmente debido a los cambios legales a que obligó la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio con Norteamérica (entre México, Canadá y EU). Esencialmente estos cambios establecidos en el Capítulo XI del acuerdo comercial, otorgan un trato nacional a la inversión de los países miembros (lo que se conoce como "trato de nación más favorecida"), con todos los derechos y prerrogativas que confieren las leyes nacionales e internacionales y, además, garantiza el libre flujo de recursos al exterior. De hecho, desde la Reforma a la Ley de Inversión Extranjera de 1993 se anticipan algunos cambios que apuntan a favorecer la integración comercial con Norteamérica; entre otros, se permite la participación de IED en casi todas las sectores y actividades económicas, salvo en 16 actividades en las que se excluye la propiedad y control de la IED. Como resultado de esta política, hoy cerca de 90% del sistema bancario nacional se encuentra en manos extranjeras (véase Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Secofi, *Survey Questionnaire*, México, 1999).

11. Resulta que de las 20 mayores empresas exportadoras de Latinoamérica, 15 tienen su asiento en el país y, de éstas, sólo cinco son de capital nacional, cuatro de capital privado y una estatal.

CUADRO 2. América Latina: 20 mayores empresas exportadoras, 2000
(millones de dólares)

Núm.	Empresa	País	Actividad	Propiedad	Exportaciones
1	PDVSA	Venezuela	Petróleo	Estatad	41,462
2	Pemex	México	Petróleo	Estatad	16,300
3	Delphi	México	Metalurgia	Extranjera	7,651
4	Daymler- Chrysler	México	Automotriz	Extranjera	6,941
5	General Motors México	México	Automotriz	Extranjera	6,768
6	Volkswagen México	México	Automotriz	Extranjera	5,174
7	Grupo Carso	México	Tabaco	Privada local	4,779
8	Sanborn's	México	Comercio	Privada local	4,132
9	Ford México	México	Automotriz	Extranjera	3,514
10	Codelco	Chile	Minería	Estatad	2,994
11	Cemex	México	Cemento	Privada local	2,962
12	Nissan	México	Automotriz	Extranjera	2,720
13	Ecopetrol	Colombia	Petróleo	Estatad	2,565
14	Embraer	Brasil	Aviación	Privada local	2,302
15	Hewlett-Packard	México	Computación	Extranjera	2,176
16	Grupo Minero Mexicano	México	Minería	Privada local	2,068
17	Repsol YPF	Argentina	Petróleo	Extranjera	1,975
18	Lear	México	Alimentos	Extranjera	1,877
19	Visteon	México	Autopartes	Extranjera	1,676
20	Panamerican Beverages	México	Bebidas/cervezas	Extranjera	1,625

Fuente: CEPAL (2001), "Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe 2000", Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina.

generan alrededor de 40% de los empleos del sector exportador y 51% de las exportaciones— están desarrollando proveedores, es decir, se están expandiendo a lo largo de las cadenas productivas con las que se relacionan.

Entre las empresas que realizan esta tarea, destacan Kimberly Clark, Wolkswagen, Bimbo, Desc, Peñoles, Chrysler y Unitec, de acuerdo con informes de la Secretaría de Economía (*El Financiero*, 20/08/02). Pero lo más grave es que se reconoce la falta competitividad de la planta productiva, pues solamente 9.2% de las micro, pequeñas y medianas empresas, de las más de tres millones existentes en el país, están en condiciones de incorporarse a los procesos productivos del sector exportador.

Como se puede ver, el panorama nacional es francamente preocupante y nada parece indicar que vaya a ser el mercado el que corrija estos fuertes y peligrosos desequilibrios que se presentan en la economía nacional, y particularmente en el sector que nos vincula con los mercados mundiales y nos posiciona en los procesos financieros y comerciales de la globalización.

La estrella de los últimos sexenios se está opacando; incluso el beneficio más evidente, que es la generación de empleos, está en permanente riesgo debido a que este sector depende inevitablemente de la dinámica de crecimiento que presente la economía estadounidense, y al parecer el panorama al respecto no es muy alentador. De hecho en el último año, de mayo de 2001 a mayo de 2002, la planta laboral en

este sector se redujo 12.5%, el equivalente a 115 mil empleos, ubicándose la plantilla laboral en un total de un millón 85 mil 735 personas, contra un millón 240 mil 840 del mismo periodo del año pasado. Las ramas más afectadas por este ajuste de personal fueron las que habían mostrado un mayor dinamismo en los últimos años; éstas son: la de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos, que decrecieron 26% anual; la de ensamble de prendas de vestir y otros productos confeccionados, con 18.2%. Estas dos divisiones de hecho generan 42% del empleo total de la maquila (*El Financiero*, 31 jul. 2001).

Hemos insistido que en la crisis de 1994-1995 se comprobó que la velocidad de salida del capital foráneo es mucho mayor a la de entrada, es decir, cuesta mucho traer un dólar en términos de promoción y de información para solventar las fallas de mercado, además del costo fiscal que implican las concesiones que se otorgan a las empresas extranjeras; sin embargo, cuando las condiciones económicas no son propicias, se retiran con mucha facilidad, incluso la IED. Este fenómeno inusitado que se presentó en la anterior crisis del país (1994-1995) se ha repetido recientemente; baste mencionar sólo algunas de las empresas que han optado por retirarse en los últimos meses: Nec de México, Vitech, NMB Technologies, Arneses de Juárez, On Semiconductor, en la industria electrónica; Devansshi de México, en la industria textil; y Mercemex, en plásticos, entre otras. En conjunto significaron una pérdida de más de 7,500 empleos (*ibídem*).

Jalisco es México

Éste es el eslogan de la actual administración estatal y habría que reconocer su realismo, especialmente en el ámbito económico, porque el modelo vigente en el país se reproduce con mucha similitud en la economía del estado; el comercio exterior y la política de fomento de la IED así lo demuestran.

El estado de Jalisco ocupa el cuarto lugar nacional por tamaño y dinámica de su economía, después del Distrito Federal, Estado de México y Nuevo León. En los últimos años ha experimentado tasas de crecimiento mayores a 5.5% promedio anual (cuadro 3 y gráfica 1), exceptuando el año de 1995, en el que tuvo una caída de -7.9% en su producto interno bruto respecto al año previo. Contribuye, asimismo, con cerca de 8% del PIB nacional y 9% de los flujos comerciales del país. El crecimiento de su sector exportador es particularmente notable y ha caminado a tono con lo observado en el país. El monto de lo exportado ha pasado, de un total de 2,183 mdd en 1993, a 14,702 mdd en el año 2000; de esta forma su participación porcentual en las exportaciones no petroleras para el mismo periodo ha pasado de 4.9 a 9.8% (gráfica 2). Se le conoce también por ser el granero del país, al solventar gran parte de las necesidades de bienes agrícolas y ganaderos que se demandan, manteniendo el liderazgo en este rubro a nivel nacional.

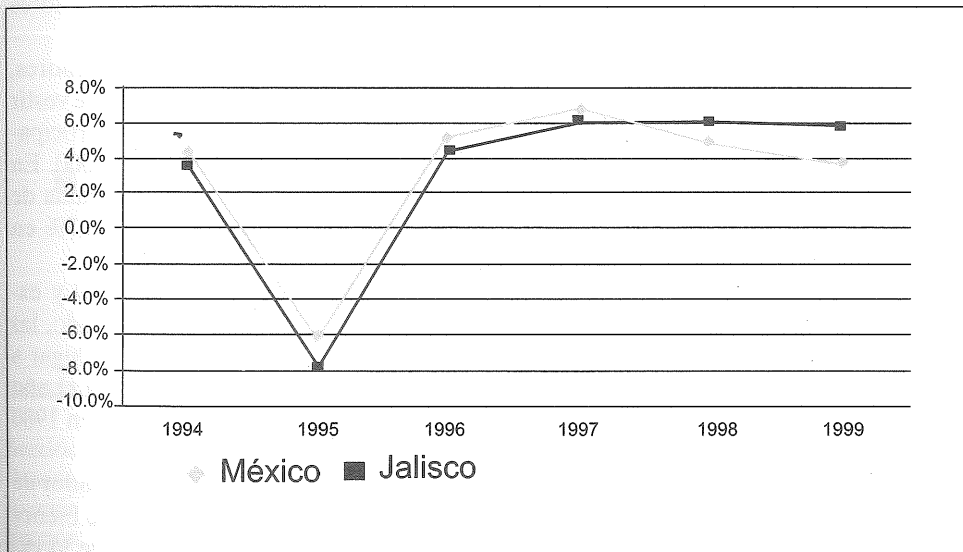
En los últimos años la vocación económica del estado ha cambiado notablemente, impulsado por el proceso de apertura comercial y el cambio estructural que ha sufrido la economía del país. De ser un estado fundamentalmente abastecedor de bienes

CUADRO 3. Jalisco: Exportaciones manufactureras por sectores, 1975-1995 (porcentajes)

	1975	1980	1985	1989	1990	1991	1995	2000
31. Productos alimenticios, bebidas y tabaco.	19.2	25.6	23.7	19.2	20.5	17.3	12.1	3.9
32. Textiles, prendas de vestir e industria del cuero.	48.7	16.3	19.4	22.1	4.7	4.7	14.7	9.9
33. Industria de la madera y productos de madera.	n.s.	0.1	n.s.	0.2	0.4	0.9	0.1	
34. Papel, productos de papel, imprentas y editoriales.	0.1a	0.3	0.6a	0.4	0.2	0.2	1.2	9.9
35. Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plásticos	23.5	12.2	9.9	16.9	7.6	8.3	21.7	3.1
36. Productos minerales no metálicos excepto productos derivados del petróleo y carbón.	3.3	3.4	2	3.1	0.6	0.6	1.9	
37. Industrias metálicas básicas.	2.4	1.3	6.6	9.3	3.3	2.2	6.7	2.1
38. Productos metálicos, maquinaria y equipo.	2.7b	24.7	37.8b	21	50.1	42.9	32	70.9
39. Otras industrias manufactureras		16		7.8	12.7	23	9.6	0.2
Total		100	100	100	100	100	100	100

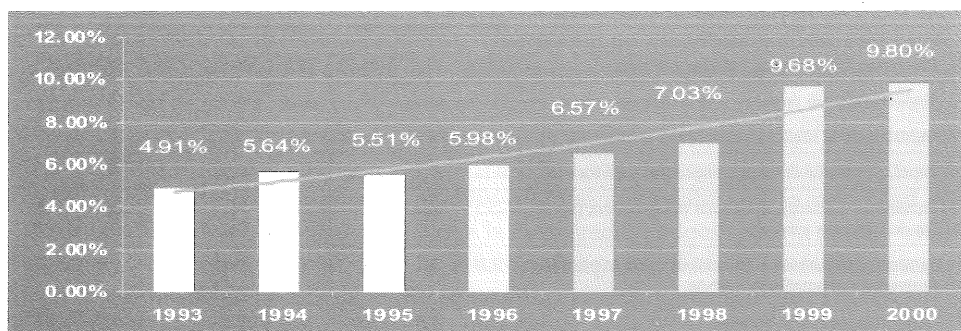
Fuente: Lechuga Montenegro, Jesús (1997), "El patrón de especialización manufacturera en Jalisco 1980-1995", en *Comercio Exterior*, abril. Para el año 2000, SEPROE, Gobierno del Estado de Jalisco.

Gráfica 1. Tasa de crecimiento anual del PIB de Jalisco y de México



Fuente: INEGI, sistema de cuentas nacionales

Gráfica 2. Participación porcentual de Jalisco en las exportaciones no petroleras totales del país de 1993 a 2000



Cifras en millones de dólares.

Fuente: Sistema Estatal de Información Jalisco con base en: 1993-1998: Datos proporcionados por el Depto. de Investigación y análisis de Comercio Exterior de CONACEX de Occidente, AC. 1999-2000: Datos proporcionados por el Sistema de Administración Tributaria (SAT).

primarios y manufactureros de consumo, su industria se ha reorientado hacia la producción y la exportación de bienes de capital y de bienes durables. Estos cambios en el patrón de especialización están asociados a la llegada de grandes empresas transnacionales (la mayoría estadounidenses) que se han posicionado estratégicamente en los sectores que tienen que ver con estos bienes, especialmente en los subsectores eléctrico, electrónico, de maquinaria y equipo.

En 1975 las ramas líderes en la exportación eran las de manufacturas menores, básicamente las de productos alimenticios, bebidas y tabaco, textiles, prendas de vestir e industrias del cuero, que en conjunto aportaban 67% de lo exportado, participación que se redujo notablemente hasta alcanzar la cifra de 14% en el año 2000. En contrapartida, las industrias de bienes de capital y durables agrupadas en la rama de productos metálicos, maquinaria y equipo, pasaron de una participación de 2.7% en 1975 a 71% en 2000 (véanse cuadro 4 y gráfica 3).

Las ramas que tradicionalmente habían caracterizado el perfil industrial y exportador de Jalisco, tales como la industria del tequila, del juguete y del calzado, las que en conjunto aportaban más de 40% de lo exportado en 1980, dejaron su lugar a la industria de máquinas y aparatos, materiales electrónicos y sus partes para el año 2000, con un porcentaje de participación de 71% del total exportado, cuando en 1980 su participación era apenas de 15% (véanse cuadro 4 y gráfica 3).

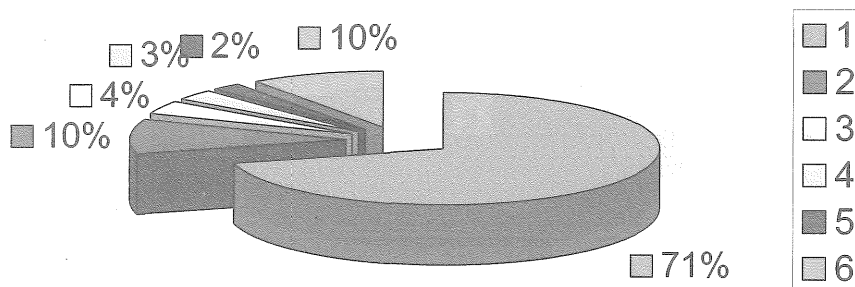
Para el año 2000 ya era evidente el cambio en el patrón industrial y exportador de Jalisco a favor de la industria electrónica y en detrimento de las industrias de bienes de consumo; para ese año, estas industrias apenas participaron con 13.8% de lo exportado, 9.9% la industria textil y 3.9% la de productos alimenticios, bebidas y tabaco. La industria que hasta mediados de los años noventa había sido la joya del sector exportador jalisciense —la del tequila—, para entonces apenas tuvo una participación cercana a 2% (véase gráfica 3).

CUADRO 4. Jalisco: Exportaciones manufactureras por actividad, 1980 (Millones de dólares y porcentajes)

	Valor	Porcentaje
22. Tequila	21.2	20.5
97. Globos, pelotas, balones y adornos navideños (juguetes)	11.2	10.8
64. Calzado	9.9	9.6
85. Maquinaria y electrónica (bienes de capital durables)	9.4	9.1
87. Autopartes	8.1	7.8
37. Productos fotográficos o cinematográficos	8	7.7
84. Maquinaria y equipo	6.5	6.3
71. Perlas y piedras preciosas (joyería)	4.2	4.1
56. Acetatos y celulosa (textiles)	3.2	3.1
70. Manufacturas de vidrio	1.6	1.6
Porcentaje de estas actividades en el total de las exportaciones manufactureras		80.6

Fuente: Lechuga Montenegro, Jesús (1997), "El patrón de especialización manufacturera en Jalisco 1980-1995", en *Comercio Exterior*, abril. Para el año 2000, SEPROE, Gobierno del Estado de Jalisco.

Gráfica 3. Comercio exterior de Jalisco
Exportaciones: principales secciones enero-diciembre de 2000



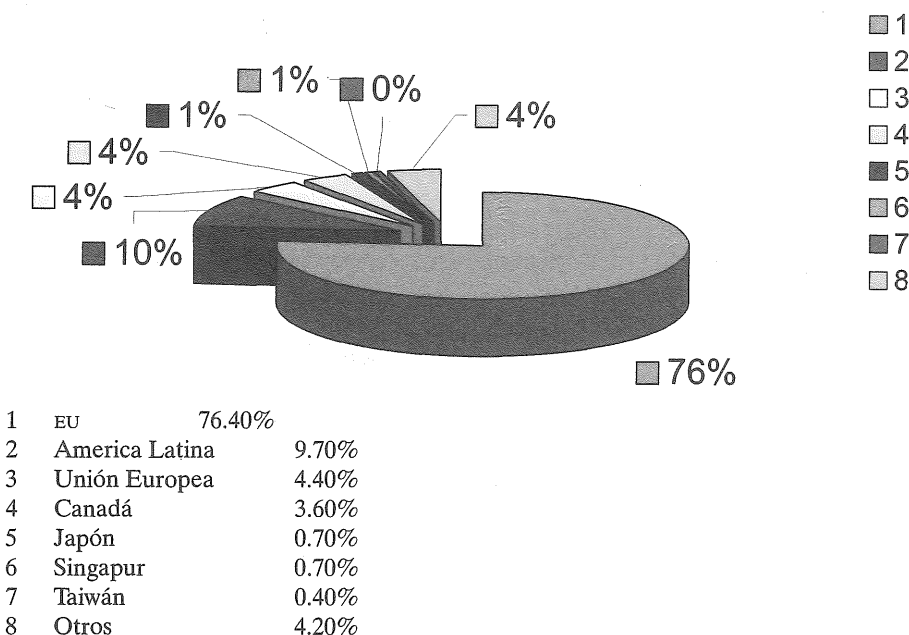
Sección	xvi	70.90%	Máquinas y aparatos, materiales eléctricos, electrónicos y sus partes...
Sección	x	9.90%	Materias textiles...
Sección	iv	3.90%	Productos alimenticios, líquidos alcohólicos, tabaco...
Sección	vi	3.10%	Productos de las industrias químicas o conexas...
Sección	xv	2.10%	Metales comunes y su manufactura
Otras		10.10%	

Fuente: SEIJAL, Sistema Estatal de Información Jalisco; con base en datos proporcionados por el Sistema de Administración Tributaria (SAT) de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Datos preliminares.

Por el lado de las importaciones, los cambios no fueron tan notables; en 1980 las importaciones fueron básicamente de bienes de capital y durables y, en menor medida, de bienes de consumo. Las industrias de productos metálicos, maquinaria y equipo, metálicas básicas y de sustancias químicas y derivados del petróleo, productos de caucho y plástico, explicaban cerca de 86% de las importaciones; 20 años después su participación, en conjunto, siguió siendo básicamente la misma, aunque la participación de la rama de productos metálicos, maquinaria y equipo incrementó su participación de 40% en promedio anual hasta 1996, a 68% en el año 2000 (véase cuadro 5).

Orientación de los flujos de comercio exterior

Al igual que el país, el estado de Jalisco ha orientado su comercio exterior hacia Estados Unidos y, en menor medida, hacia América latina y Europa. Del total de exportaciones, 76.4% se orientó a EU, 9.7% a América Latina y 4.4% a Europa como destinos principales. En el terreno de las importaciones, el comportamiento es similar: 72% provino de EU, y en menor medida su origen fueron la Unión Europea (6.1%), Canadá (5.6%) y América Latina (5.2%) (SEIJAL). A pesar de tener una posición geográfica



Fuente: SEIJAL, Sistema Estatal de Información Jalisco; con base en datos proporcionados por el Sistema de Administración Tributaria (SAT) de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Datos preliminares.

CUADRO 5. Jalisco: Importaciones manufactureras por sectores, 1980-1996 (porcentajes)

	1980	1981	1982	1983	1985	1986	1987	1988	1990	1991	1993	1994	1995	1996	2000
31. Productos alimenticios bebidas y tabaco.	1.2	1.2	0.9	0.6	3.3	14.7	6.6	9.9	17.9	15.1	5.6	8.3	10.5	9.6	4.3
32. Textiles, prendas de vestir e industria del cuero.	4.4	7.8	4.8	4.5	6.6	3.6	6.3	5.6	6.4	4.9	7	6.6	5.8	6.1	2.1
33. Industria de la madera y productos de la madera.	0.7	2.7	0.9	0.2	0.2	0.4	0.4	0.4	0.8	1.1	0.9	1.3	0.6	0.3	
34. Papel, productos de papel, imprentas y editoriales.	1	0.8	0.8	0.6	0.9	2.1	1.8	1.6	1.6	2.2	8.8	2.4	2.7	2.8	
35. Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico.	23.6	14.7	14.9	29	19.1	34.5	36.9	20.9	14.9	16.5	16.7	18.4	24.5	28.9	11.3
36. Productos de minerales no metálicos, excepto productos derivados del petróleo y carbón.	3.7	2.3	3.7	2.2	2.6	3.6	5.3	3	0.3	0.3	1.3	1.7	1.8	1.5	
37. Industrias metálicas básicas	21.8	24.7	11.9	9.4	13.8	8	12.8	8.9	7.6	9.1	6.3	6.4	6.4	7	4.9
38. Productos metálicos, maquinaria y equipo	40.5	42.5	58.2	51.1	43.6	26.8	26.8	44.4	45.6	45.8	48.8	48.6	40.7	36.3	7.9
39. Otras industrias manufactureras.	3.1	3.4	3.9	2.2	10	6.2	3.1	5.3	4.9	4.9	4.7	6.3	6.9	7.3	9.4
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	

Fuente: Lechuga Montenegro, Jesús (1997), "El patrón de especialización manufacturera en Jalisco 1980-1995", en *Comercio Exterior*, abril. Para el año 2000, SEPROE, Gobierno del Estado de Jalisco.

privilegiada para mantener un comercio mucho más dinámico con los países del Pacífico asiático, apenas destina 1.8% de las exportaciones e importa 6.2% del total, manteniendo relaciones comerciales con sólo tres países ubicados en esta región: Japón, Singapur y Taiwán.

Esta fuerte expansión del comercio exterior de Jalisco se ha visto acompañada de una expansión igualmente importante en la inversión extranjera directa. De un monto de 64 mdd de IED realizada en 1994 en el estado, se llegó a una cifra de 2,514 mdd en el año 2000 (CNIE, 2001).

El origen de la IED fue esencialmente estadounidense y se destinó, en el periodo 1995-2000, a los sectores con vocación exportadora. De 5,620 mdd invertidos, 36% se dedicaron a la industria electrónica y 12.5% a telecomunicaciones (SEJAL, SE). Esta inversión se dio principalmente en el área conurbada de Guadalajara, zona en la que se ha constituido el mal llamado Valle del Silicio mexicano, en el que se producen desde computadoras, celulares, pagers o radio localizadores, tarjetas madres e impresoras, hasta cables, arneses y conectores necesarios para este sector.

De acuerdo con estimaciones realizadas, si se sumaran todas las unidades de equipos diversos fabricados en el estado en 2000, sumarían varios cientos de millones de equipos, exportados la mayoría a Estados Unidos (*El Informador*, julio de 2001). Entre las empresas que destacan se encuentran IBM de México, Hewlett Packard, Solectrón, Jabil Circuit, Flextronics, sci Systems, Pemstar, AT&T, Motorola y Kodak, entre otras.

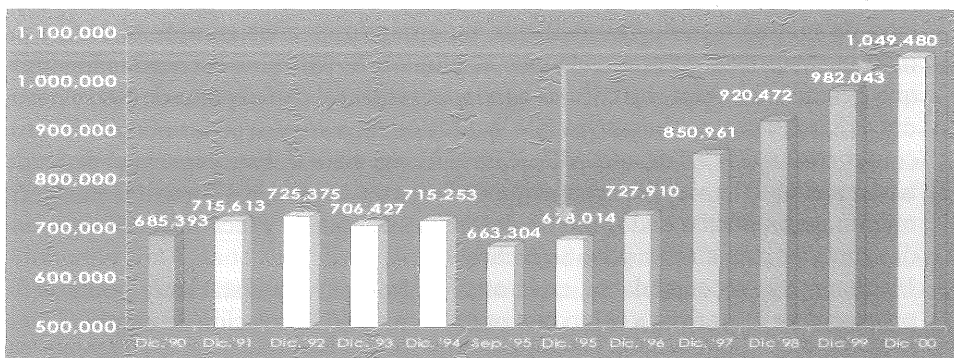
La información nos permite inferir que tanto el cambio en el patrón de industrialización como el patrón comercial de Jalisco, están directamente vinculados a una estrategia de integración a la economía estadounidense,¹² comandada por empresas maquiladoras de este país. Las estadísticas muestran que, en los últimos años, más de 50% de las exportaciones del estado fueron realizadas por empresas estadounidenses. Tan sólo IBM exportó más de 3,000 mdd en el año 2000; de hecho esta empresa participa actualmente con cerca de 25% de lo exportado, seguida por Hewlett Packard con aproximadamente 14%, Kodak con 8% y Motorola con 5.3% y, si bien estas dos últimas empresas no son de origen estadounidense, destinan casi toda su producción a este mercado.

Es evidente que el empleo ha dado un salto extraordinario a raíz del repunte de la industria maquiladora de exportación. De diciembre de 1995 al mismo mes del 2000 se han generado 386 mil nuevos empleos y se estima que alrededor de 180 mil personas en Jalisco dependen directa o indirectamente de este sector (véase gráfica 5).

Esta característica pone en una situación de franca vulnerabilidad a la economía del estado, al depender gran parte de la planta laboral local y, lo que es más grave, gran parte de los ingresos de las familias de Jalisco, de la dinámica que presente la economía estadounidense y de las condiciones de la demanda del sector de la electrónica. Recordemos que la elasticidad ingreso de la demanda de estos productos

12. Diversos estudios sobre comercio intraindustrial así lo de muestran. Escribano y Trigo dan cuenta de un incremento sustancial en el comercio intraindustrial de EU con América Latina, al pasar de 38.07% en 1986 a 57.98% en 1994 (*op. cit.*: 7). Dussel llega a conclusiones similares al calcular el comercio intraindustrial EU-México, con un índice mayor a 45%.

Gráfica 5. Trabajadores permanentes en Jalisco de 1990 a 2000



Fuente: Sistema Estatal de información Jalisco, con datos del IMSS.

es altamente sensible, es decir, ante caídas en el ingreso disponible en las familias estadounidenses, la mayoría de los bienes producidos en esta industria pueden ser fácilmente prescindibles, pues no son de consumo básico.

Conclusiones e implicaciones de política económica

1. El proceso de industrialización, inducido por la apertura comercial y el cambio en el modelo de acumulación del país, ha propiciado el desarrollo de un amplio sector exportador encargado de cumplir el papel de integrar comercialmente a la economía nacional con el bloque norteamericano, mismo que está siendo liderado por empresas de EU.
2. Es claro que este patrón de industrialización y de integración comercial con Norteamérica se reproduce con mucha nitidez en la economía de Jalisco. De igual forma, el cambio en el patrón de industrialización y del sector exportador en el estado ha sido encabezado e inducido por las estrategias comerciales de las grandes empresas transnacionales y apunta al igual hacia una clara integración con el bloque norteamericano.
3. Este hecho pone en una situación de franca vulnerabilidad a la economía local, debido a que una gran proporción de los nuevos empleos (y por consecuencia los ingresos de los jaliscienses) han sido creados por el sector maquilador, cuya estabilidad depende de las condiciones en que transite la economía estadounidense en los siguientes años.
4. A pesar de que existe conciencia en el gobierno de que el sector exportador de alta tecnología está fuertemente desvinculado del resto de las cadenas productivas, no se ha tenido la sagacidad para desarrollar esquemas que permitan crear proveedores locales que satisfagan las necesidades de insumos del sector exportador.

5. Recordemos que la posibilidad de generar un sector exportador competitivo a nivel internacional depende, en un primer momento, de la capacidad de absorción de nuevas tecnologías mediante un aprendizaje constante de la fuerza de trabajo. Esto está determinado por el número de vínculos o encadenamientos que generen las empresas locales con la extranjera y con el resto de los sectores del país receptor, que hagan posible la difusión tecnológica; pero también es clave contar con capacidad de aprendizaje en la fuerza laboral. Esta capacidad depende básicamente del nivel de preparación de la fuerza laboral, así como del establecimiento de un núcleo endógeno de desarrollo de ciencia y tecnología. Desgraciadamente, en este ámbito poco se ha hecho.
6. Finalmente es recomendable, en la medida de lo posible, establecer políticas de promoción e incentivos a la IED que premien no sólo la creación de empleos, sino que también hagan posible la participación de proveedores locales y faciliten los procesos de aprendizaje sobre nuevas formas de comercialización, de organización de la producción y en lo tecnológico (al estilo asiático, por ejemplo). Lo que estamos diciendo es que se deben establecer políticas, en el ámbito de los gobiernos locales y en el federal, que garanticen que la IED provea tres beneficios básicos: generación de empleos, transferencia de tecnología y conquista de nuevos mercados (Sandoval, 1998: 66). En suma, hace falta diseñar una política industrial en la que se definan las prioridades de inversión (que asocien financiamiento, prioridades sectoriales y diseño de una política comercial) y el papel que se le asignara a la IED en este contexto.
7. La experiencia de liberalización de México demuestra algo que Sachs (1984: 294) destaca acertadamente: que “las presiones para la liberalización en los países en desarrollo, efectivamente provienen más de asuntos acerca de los intereses de EU que de preocupaciones acerca del bienestar de los propios países”.
8. Hoy se reconoce, incluso por un fuerte sector del empresariado, que después de 20 años de política neoliberal se ha fracasado en la generación de oportunidades de desarrollo y de bienestar para la mayoría de la población e incluso de amplios sectores del empresariado nacional. Hay voces, en este sentido, que reclaman la revisión de la actual estrategia teniendo como constante fortalecer el mercado interno y establecer una política industrial que incluya una estrategia comercial más pragmática que ortodoxa para reducir la vulnerabilidad de nuestra economía.

Bibliografía

- Aguera Sirgo, J. Manuel (1993), “La mundialización de la economía. Aproximación teórica y evolución de las inversiones directas”, en Sara González (coord.), *Temas de economía internacional*, McGraw-Hill, España.
- Banco de México (2000), *Informes del Banco de México 1990-2000*, México.
- CEPAL (2001), *La inserción de América Latina y el Caribe en los circuitos comerciales y productivos globales*, Santiago de Chile.

- Dahlman, Karl (s/f), *Inversión extranjera y transferencia de tecnología*, Colegio Nacional de Economistas, Seminario sobre Comercio Exterior, Apertura Comercial y Proteccionismo.
- Dussel Peters, Enrique (2000), *La inversión extranjera en México*, Serie Desarrollo Productivo, Naciones Unidas, CEPAL, Santiago de Chile, octubre.
- Escribano, Gonzalo y Aurora Trigo (1999), "El comercio intraindustrial Norte-Sur. Las experiencias europea y americana", en *Boletín de Información Comercial Española*, núm. 2611, Ministerio de Economía, Madrid (tomado de la página Web del curso).
- Gobierno del Estado de Jalisco (s/f), *Informes del Sistema Estatal de Información Jalisco*, Secretaría de Promoción Económica y Consejo Estatal de Promoción Económica.
- H. Moran, Theodore (2000), *Inversión extranjera directa y desarrollo*, Oxford University Press, México.
- I. Cohen, Benjamin (1979), "Teorías de la inversión extranjera", en René Villarreal (sel.), *Economía internacional 1*, FCE, México.
- Lechuga Montenegro, Jesús (1997), "El patrón de especialización externa de Jalisco, 1980-1995", en *Comercio Exterior*, abril, México.
- Millán, Julio A. (1992), *La Cuenca del Pacífico*, FCE, México.
- Omahe, Kenichi (1992), *El poder de la tríada*, McGraw-Hill, México.
- Orozco Alvarado, Javier (1998), *Enfoques, modelos y nuevas teorías del comercio internacional*, Universidad de Guadalajara, México.
- R. Krugman, Paul y Maurice Obstfeld (1994), *Economía internacional: teoría y política*, McGraw-Hill, España.
- Sachs A. Jeffrey D. (1984), "Trade and Exchange Rate Policies in Growth-Oriented Adjustment Programs", en *Handbook of International Economics*, Holanda.
- Sandoval Cabrera, Pablo (1998), *Inversión extranjera directa y deuda externa a largo plazo: sus impactos relativos en la economía mexicana*, Universidad de Guadalajara, México.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (s/f), *Informes sobre Inversión Extranjera Directa 1993-1999*, México.
- (1999), *Survey Questionnaire*, México.
- Secretaría de Economía (2001), *Informe 2001*, México.
- UNCTAD, *World Investment Report*, 1991, 1992, 1993, 1998 y 2000.

Hemerografía

- El Informador* suplemento *El Economista* (2001), "Empresas de Jalisco", julio.
- Reforma* (1995), julio.
- El Financiero*, varios números.

Comparación de los costos privado y social de la contaminación atmosférica en la zona industrial de Guadalajara

ROSA ELENA REYES NODHAL
TERESITA DE JESÚS ALVARADO CASTELLANOS¹

El entorno urbano de una ciudad es el reflejo del estilo de vida del grupo social que lo constituye; la armonía entre la modernidad y la conservación del entorno necesitan de la voluntad de los autores para desarrollar sus proyectos y, al mismo tiempo, conservar un medio físico ordenado donde el funcionamiento de las actividades económicas y sociales puedan interactuar con el medio ambiente. La actividad industrial, particularmente, adquiere hoy día gran importancia, no sólo por los índices de crecimiento espectaculares en la producción debidos a nuevas tecnologías y la aparición de la competencia científica y económica, sino que a la par provoca, por un lado, la degradación del medio ambiente como consecuencia del uso intensivo e irracional de los recursos naturales, y por otro, la pérdida de la salud de los seres que habitan en las áreas de intensiva actividad económica.

La transformación de materias primas de los procesos industriales generan sustancias que en su mayoría pueden ser nocivas para la salud en diferentes circunstancias, como son: compuestos químicos, humos, polvos, partículas, etc., que son arrojados al ambiente. Estas acciones generan costos tanto para los empresarios, autoridades e instituciones de salud (públicas y privadas), como para la población en general, acrecentándose en áreas de asentamientos industriales y sus zonas de influencia; tal es el caso de la zona industrial de Guadalajara (ZIG).

En este artículo se presenta el análisis descriptivo de algunos resultados del trabajo de campo que se llevó a cabo en la ZIG; por una parte, el análisis se refiere a los costos que para las empresas representa controlar la contaminación del aire en términos de la adquisición y mantenimiento de equipo, y también la estimación del costo por concepto de incapacidad laboral debido a enfermedades de las vías respiratorias y de la vista; por otra, se observa el interés del sector empresarial de la zona industrial por preservar el medio ambiente y su conocimiento de las leyes reguladoras

1. Profesoras e investigadoras de tiempo completo, CISE, Departamento de Economía, CUCEA, UdeG.

medioambientales vigentes. Se incluye el análisis del costo social, que consiste en el pago por días de incapacidad al trabajo y no al costo que se genera por la asistencia² médica otorgada por el sector salud, en particular por el Instituto Mexicano del Seguro Social.

Tipo de contaminante por rama industrial

De acuerdo con la información proporcionada por 56.70% de las empresas que contestaron el cuestionario, 54.54% declararon que despiden residuos en diversos estados: sólidos, líquidos, gaseosos, humos y polvos; predominan los establecimientos con desechos sólidos, con 83.33%; siguen con porcentajes importantes las empresas que despiden humos y polvos con 56.67%, y líquidos con 40%. Cabe mencionar que las ramas industriales más contaminantes son, por orden de importancia, productos de hule y plástico, 26.67%, vestido, químicas y maquinaria y equipo, cada una con 13.33%.

Respecto a los componentes químicos que recibe la atmósfera de la zona industrial de Guadalajara, los datos indican que el óxido de azufre es arrojado por 47.05% de las firmas, el óxido de nitrógeno por 41.08%, en menor proporción el carbono y los hidrocarburos con porcentajes de 35.29 y 29.41%, respectivamente. Dentro de la clasificación de humos y polvos, los establecimientos que arrojan partículas representan 70.59%, la producción de hule y plástico es la principal emisora con 33.33%, y en menor proporción la industria química con 25% (véase cuadro 1).

Las industrias en la ZIG que producen hule y plástico, productos químicos, maquinaria y equipo, y la industria del vestido, son las más representativas por observar mayor emisión de residuos, con 26.67% para la primera y 13.33% para cada una de las ramas mencionadas.

Respecto al compuesto químico expelido por el mayor número de firmas, es el óxido de azufre con 47.05%, y la rama industrial con mayor incidencia en la generación de óxido de carbono es la química con 50%; el 83.33% de empresas emiten desechos sólidos; de los residuos clasificados como humos y polvos, representan 56.67%, siendo el óxido de azufre el contaminante químico de mayor concentración, con 47.05%; en este mismo apartado, 70.59% de establecimientos declararon emitir residuos a la atmósfera en la zona industrial en forma de partículas.

Control de emisiones

Los resultados de la encuesta³ respecto al interés de las empresas por controlar sus emisiones, son los siguientes: del total de empresas que emiten desechos, 30% sí cuen-

2. IMSS, Ley del Seguro Social, última reforma 23 ene. 1998, cap. III, art. 56, Porrúa, México, 2000.

3. Para la encuesta aplicada en la ZIG se tomó en cuenta el padrón de empresas registradas en la Cámara Regional de la Industria de Transformación del Estado de Jalisco (Careintra). Este padrón consta de 205 empresas en la zona industrial, de las cuales 180 están domiciliadas en la ZIG; sin embargo, 83 registros cambiaron de giro, ahora pertenecen a bodegas, almacenes y distribuidoras de productos. Por lo anterior, la encuesta se aplicó a 97 empresas, de las cuales 55 proporcionaron la información.

Cuadro 1. ZIG: Contaminación atmosférica según estado y componentes químicos del desecho por rama de actividad industrial (2000)

Rama de actividad	Cuestionarios		Empresas que emiten desechos		Sólido	Estado del desecho				Humo y polvo				
	Aplicados	Con-testados	NO	SÍ		Líquido	Gaseoso	Humo	Polvo	Componentes químicos				
Industrial										CO	SO	No	Hidrocar.	Partículas
Alimentos	5.15	5.45	8.00	3.33	4.00	8.33	14.29	11.11	12.50					
Bebidas	*	*	*	*										
Tabaco	*	*	*	*										
Textil	5.15	5.45	12.00	*										
Vestido	6.19	7.27	*	13.33	16.00									
Calzado y cuero	*	*	*	*										
Productos de madera y corcho	2.06	1.82	4.00	*										
Muebles exp. metal y plástico	8.25	7.27	12.00	3.33	4.00	8.33	14.29		12.50					
Industria de papel	3.09	3.64	4.00	3.33	4.00	8.33	14.29	11.00	12.50				20.00	
Editorial o impresoras	1.03	1.82	*	3.33	4.00									
Químicas	7.22	9.09	4.00	13.33	16.00	16.67	14.29	22.22	12.50	50.00	37.50	28.57		25.00
Petróleo y derivados del carbón	7.22	5.45	4.00	6.67	4.00					33.33	25.00	28.57	40.00	16.67
Productos de hule y plástico	15.46	18.18	8.00	26.67	24.00	25.00	14.29		12.50	16.67	37.50	42.86	40.00	33.33
Minerales no metálicos	4.12	3.64	8.00	*					12.50					8.33
Metálicos básicos	5.15	3.64	8.00	*										
Productos metálicos	7.22	7.27	8.00	6.67	8.00	8.33	14.29	11.11						
Maquinaria y equipo	10.31	9.09	4.00	13.33	8.00	16.67		33.33	12.50					16.67
Maquinaria y equipo eléctrico	6.19	3.64	8.00	*										
Equipo de transporte	*	*	*	*										
Otras industrias manufactureras	6.19	7.27	8.00	6.67	8.00	8.33	14.29	11.11	12.50					
T o t a l	97	55	25	30	25	12	7	9	8	6	8	7	5	12
%	100.00	56.70	45.45	54.54	83.33	40.00	23.33	30.00	26.67	35.29	47.05	41.08	29.41	70.59

Fuente: Encuesta "Costos de la Contaminación Atmosférica", Departamento de Economía CUCEA, UdeG, 2000.

tan con equipo de control, lo que significa que el restante 70% aún no disponen de tecnología para controlar sus emisiones; de éstas últimas, sólo 19.10% de empresas manifestaron no conocer las normas ambientales, lo que significa que 80.9% sí las conocen pero tampoco han sido sancionadas por violar los reglamentos de control ambiental y, no obstante ello, 67% de los establecimientos que generan desechos manifestaron no estar dispuestos a instalar equipo para controlar sus residuos.

Por otra parte, de los establecimientos que cuentan con equipo de control de desechos, 67% están en funcionamiento y declararon estar dispuestos a actualizar sus equipos 56% de las firmas. El hecho más significativo en los datos analizados de los cuadros 2 y 3 se refiere a que 90.5% de las empresas que manifestaron generar residuos, no han sido sancionadas por no cumplir las normas ambientales.

Cuadro 2. ZIG: Operatividad de los equipos y disposición para actualizarlos (2000)

Respuesta	Número de empresas que generan algún tipo de desecho	Empresas con equipo de control de desecho	Equipo en operación		Disposición para actualizar el equipo de control	
			abs.	%	abs.	%
Sí			6	67.00	5	56.00
No			3	33.00	4	44.00
Total	30	9	9	100.00	9	100.00

Fuente: Investigación directa, CISE, Departamento de Economía, CUCEA, UdeG, 2000.

Cuadro 3. ZIG: Conocimiento de las disposiciones oficiales para preservar el medio ambiente y número de empresas sancionadas por no cumplir con las leyes ambientales (2000)

Respuesta	Número de empresas que generan algún tipo de desecho	Empresas sin control de desecho	Conocimiento de las disposiciones oficiales para el control de desechos		Empresas sancionadas por no cumplir las normas ambientales		Decisión para adquirir un aparato de control	
			abs.	%	abs.	%	abs.	%
Sí			17	80.90	2	9.50	7	33.00
No			4	19.10	19	90.50	14	67.00
Total	30	21	21	100.00	21	100.00	21	100.00

Fuente: Investigación directa, CISE, Departamento de Economía, CUCEA, UdeG, 2000.

Costo privado

Para el presente trabajo se considera como costos privados todos los gastos que tienen que realizar las firmas por concepto de erogación directa para el control de las emisiones de residuos, lo que significa que se cuantificó el gasto realizado para la adquisición, instalación y mantenimiento de los mecanismos de control efectuado por las empresas ubicadas en la zona industrial.

En este sentido, la tendencia de inversión por este concepto de acuerdo con la información proporcionada por las mismas empresas que controlan sus emisiones, se observa importante a partir de 1994; sin embargo, es necesario mencionar que las cantidades erogadas en el periodo de 1990 a 1994 han sido convertidas a precios de 1995, es decir, a precios después de la devaluación de finales de 1994.

La información de la encuesta para esta variable se presenta de la siguiente manera: las empresas de la zona industrial efectuaron mayor inversión en mecanismos para controlar las emisiones en los años 1996 y 1997, con montos de 344,800 y 548,500 pesos, respectivamente, lo que significó un incremento en la inversión de 37.17% para 1997; sin embargo, después del año mencionado el gasto es decreciente, de tal manera que para el 2000 la inversión fue menor, ya que se adquirió equipo con valor de 331,730 pesos, es decir, 3.79% menos que en 1996 y 39.52% también menor con relación a 1997. De acuerdo con esta información, podemos sugerir que aún persiste la indiferencia de los empresarios por evitar o controlar las emisiones contaminantes al medio ambiente, al no evaluar las diferentes alternativas para ello, como pudieran ser la adquisición de nueva tecnología de control, la implantación de técnicas para mejorar la utilización de las materias primas o modernizar sus procesos productivos (véase cuadro 4).

Para las empresas ubicadas en la zona industrial de Guadalajara, estimar el costo monetario que representa arrojar partículas de humos y polvos a la atmósfera implica considerar, además del costo por adquisición y mantenimiento de equipos para controlar o abatir la contaminación, tomar en cuenta el número de inasistencias a laborar

Cuadro 4. ZIG: Costos de adquisición e instalación y costo total del equipo 1990-2000 (miles de pesos de 1995)

Años	Costo fijo total		Costo variable	Costo total (1)+(2)+(3)
	Costo de adquisición	Costo de instalación	Costo promedio de mantenimiento	
1990	4,919	1,197	600	6,716
1991	12,103	3,182	3,018	18,303
1992	29,773	8,469	11,066	49,308
1993	73,243	40,540	12,498	126,281
1994	180,750	60,000	21,000	216,750
1995	150,000	43,000	96,250	289,250
1996	228,500	70,000	46,300	344,800
1997	350,000	49,500	149,000	548,500
1998	155,750	40,150	76,550	272,450
1999	205,000	60,755	95,500	361,255
2000	175,630	77,800	78,300	331,730

Fuente: Investigación directa, CISE, Departamento de Economía, UdeG, 2000.

por concepto de incapacidades otorgadas a su personal por enfermedades del aparato respiratorio y de la vista, por el posible descenso en la productividad de la empresa, que sin duda también tendrá un costo, mismo que está fuera de estimación en este trabajo.

Cabe señalar que estas incapacidades están tipificadas como "enfermedades de trabajo" en la Ley Federal del Trabajo,⁴ en la que se definen de la siguiente manera: "[...] todo estado patológico derivado de la acción continuada de una causa que tenga su origen o motivo en el trabajo o en el medio en que el trabajador se vea obligado a prestar sus servicios". De igual forma, por incapacidades al trabajo se hace referencia a las incapacidades temporales producidas por los riesgos de trabajo, asentadas en la misma legislación federal.

En otras palabras, en este proyecto el monto en dinero por efectos de la acción de liberar partículas a la atmósfera, se refiere a las erogaciones efectuadas por las empresas e instituciones del sector salud referentes al pago por días de incapacidad concedidos al personal empleado a causa de enfermedades respiratorias y de la vista, que de acuerdo con la Ley del Seguro Social vigente,⁵ un asegurado que sufra un riesgo de trabajo tiene derecho, "mientras dure la inhabilitación, al cien por ciento del salario que estuviese cotizando en el momento de ocurrir el riesgo".

Para cuantificar dicho costo se analizó la información proporcionada por las empresas localizadas en la ZIG. En primer lugar, se obtuvo el porcentaje de incapacidades laborales por causas y tipo de enfermedad para el año 2000. Los resultados son los siguientes: las lesiones ocasionadas por accidentes de trabajo representan la primera causa de ausencia al trabajo, con 40.86% del total; le siguen en importancia las enfermedades respiratorias con 27%; los padecimientos digestivos registran 5.88%; a las enfermedades cardiovasculares les corresponde 1.41%; las enfermedades de los ojos constituyen 1.97%, y otras causas representan 22.88% del total; este último renglón incluye básicamente las incapacidades por causa de maternidad. Al sumar los dos rubros que nos ocupan, el número de días de incapacidad laboral por enfermedades del aparato respiratorio y de la vista, que se relacionan estrechamente con la contaminación atmosférica, representan en conjunto 28.97%, esto es, una tercera parte del total de días no laborados entre accidentes de trabajo y enfermedades de trabajo (véase cuadro 5).

En cuanto a la ocupación laboral en la industria de la ZIG para el año 2000, algunas ramas destacan por su importancia relativa; la industria de productos de hule y plástico aparece con 834 trabajadores, 16.84% del total de empleados; las industrias químicas ocupan 746 empleados, 15.25%; le siguen los productores de muebles excepto metal y plástico con 429 trabajadores, y la rama industrial de calzado y cuero, que emplea 328 trabajadores, estas ramas son las más importantes en este renglón de un total de 4,893 personas ocupadas (véase cuadro 6).

-
4. Secretaría de Trabajo y Previsión Social, Poder Ejecutivo de la Nación, Ley Federal del Trabajo, México, 1998.
 5. IMSS, *Ley del Seguro Social, última reforma, 23/01/1998*, Porrúa, México, 2000.

Cuadro 5. ZIG: Número de días y porcentaje de incapacidad laboral por causas de enfermedad (2000)

Causas de enfermedad	Núm. de días de incapacidad	Porcentaje
Accidentes de trabajo	6,049	40.87
Aparato respiratorio	3,993	26.99
Aparato digestivo	870	5.88
Cardiovasculares	208	1.41
De los ojos	292	1.97
Otras	3,385	22.88
Total	14,797	100.00

Fuente: Investigación directa, CISE, Departamento de Economía, CUCEA, UdeG, 2000.

En el mismo cuadro se registra el número de días por incapacidad por rama de actividad industrial; en este sentido, la rama industrial que presenta mayor número de días por incapacidades laborales es la industria química con 2,525 días, lo que representa 17.06% de días no trabajados respecto al total en la ZIG; en la industria de metálicos básicos no se laboraron 2,252 días por este concepto, que en términos relativos equivalen a 15.22%; la rama de productos de hule y plástico registró 2,110 días de incapacidad, y la rama de la industria del calzado y cuero perdió 1,040 días de trabajo, lo que representa 7.03%. Estos porcentajes fueron obtenidos respecto a un total de 14,797 días no laborados por incapacidades otorgadas.

La información anterior permitió estimar el índice para medir la relación hombre-día de incapacidades laborales respecto al personal ocupado, en determinada rama industrial; este índice constituye un indicador significativo en tanto que permite cuantificar el monto de erogaciones que realizan las empresas y el Instituto Mexicano del Seguro Social por concepto de días no laborados. Dicho indicador se observa en el cuadro 6, donde se muestra la estimación por rama de actividad industrial para el año 2000.

En este apartado, las actividades industriales que registran indicadores elevados en la relación hombre-día de incapacidad laboral, son los productos de madera y corcho, con un índice de 6.15 días de incapacidad por empleado; la industria de metálicos básicos 5.72 unidades hombre-día; la rama industrial editorial o impresoras registró un indicador de 4.41 días no laborados por cada trabajador, y el cuarto sitio lo ocupan otras industrias manufactureras con un índice hombre-día de 4.28. Es importante mencionar que esta estimación no representa a las industrias con mayor número de personal ocupado, sino que se refiere a la relación de suspensiones laborales en promedio, tanto por causa de accidentes de trabajo, como por enfermedades y riegos de trabajo (véase cuadro 6).

Respecto al costo promedio que representa para las empresas localizadas en la zona industrial de Guadalajara el total de incapacidades en el trabajo para el año 2000, la situación fue la siguiente: la rama industrial con mayor erogación es la química, con un monto de 713,792; le sigue la industria de productos metálicos básicos, que gastó por este concepto la cantidad de 636,617.88; los productores de artículos de hule y plástico se enfrentaron a un costo anual de 596,475.90 para cubrir incapacidades la-

Cuadro 6. ZIG: Relación hombre-día,¹ incapacidades por rama de actividad industrial (2000)

Rama de actividad industrial	Personal ocupado	Días de incapacidad	Relación hombre-día	Costo promedio por incapacidad ¹
Alimentos	301	802	2.66	226717.38
Bebidas	*	*	*	*
Tabaco	*	*	*	*
Textil	108	326	3.02	92,156.94
Vestido	282	636	2.26	179,790.84
Calzado y cuero	328	1,040	3.17	293,997.60
Productos de madera y corcho	52	320	6.15	90,460.80
Muebles exp. metal y plástico	429	981	2.29	277,318.89
Industria de papel	90	330	3.75	93,287.70
Editorial o impresoras	34	150	4.41	42,403.50
Químicas	746	2,525	3.38	713,792.25
Petróleo y derivados del carbón	306	660	2.16	186,575.40
Productos de hule y plástico	834	2,110	2.52	596,475.90
Minerales no metálicos	234	650	2.78	183,748.50
Metálicos básicos	394	2,252	5.72	636,617.88
Productos metálicos	290	667	2.30	188,554.23
Maquinaria y equipo	325	998	3.07	282,124.62
Maquinaria y equipo eléctrico	105	200	1.90	56,538.00
Equipo de transporte	*	*	*	*
Otras industrias manufactureras	35	150	4.28	42,403.50
T o t a l	4,893	14,797	3.02	4'182,963.93

¹ Relación Hombre-día = Número de días de incapacidad / Personal ocupado.

² Remuneración promedio de la industria manufacturera: \$282.69. Encuesta industrial mensual, INEGI, 2001

Fuente: Investigación directa, CISE, Departamento de Economía, CUCEA, UdeG, 2000.

borales; para las empresas productoras de calzado y cuero su costo por este concepto fue de 293,997.60 durante el año 2000.

Este análisis de los datos hace evidente la magnitud del costo que representa para el sector industrial y el sector salud los días no laborados del personal. Esto es, la erogación total en la ZIG significó para el 2000 un total de 4'182,963.93 por este concepto en forma global; esta cantidad representa 12.6 veces más que la inversión de los empresarios de 331,730 para el mismo año por concepto de equipo de control. En proporción, estas cifras con relación al total erogado por incapacidades pagadas representan únicamente 7.93% de inversión para controlar el problema de la generación de desechos contaminantes.

Asimismo, de la cifra total de días de incapacidad en el trabajo, la parte correspondiente a enfermedades respiratorias y de los ojos es conjuntamente de 28.97%;

al aplicar este valor porcentual al costo pagado total por incapacidad en la ZIG, se obtiene un costo para las empresas por padecimientos respiratorios y de la vista de 1'211,326.65 pesos.

Si se compara esta erogación con el costo total de las empresas que adquirieron y mejoraron equipos para reducir o eliminar las partículas contaminantes arrojadas a la atmósfera, de 331,720 pesos, se observa una diferencia importante entre los dos montos a razón de 3.65 veces más para el costo de incapacidades. Por lo anterior y de acuerdo con la información proporcionada, los empresarios asumen costos mayores de 1'211,326.65 pesos para cubrir incapacidades laborales por padecimientos del aparato respiratorio y de la vista, y sólo invierten 331,720 pesos para adquisición y mantenimiento de equipos; la relación de 3.65 significa casi cuatro veces más el cubrir días no trabajados que la inversión erogada para adquirir equipos anticontaminantes.

Costo social

El costo social que se analiza en este trabajo consiste en el número de consultas que otorga el sector salud por causa de enfermedades respiratorias y de la vista, particularmente el Instituto Mexicano del Seguro Social, a los habitantes de las 36 colonias⁶ aledañas a la Zona Industrial de Guadalajara, así como a los trabajadores de las empresas que cotidianamente están expuestos a las emisiones de humos, gases y polvos nocivos a la salud por las fuentes fijas establecidas en esta área geográfica.

El costo social estimado por rama de actividad industrial, definido como el monto de erogaciones de las firmas y del IMSS por cubrir incapacidades laborales, resulta un indicador significativo cuando se compara la información sobre empresas que generan residuos contaminantes y los días de incapacidad, así como la relación hombre-día de incapacidad en el trabajo.

De acuerdo con lo mencionado en el párrafo anterior, la industria química que declaró arrojar desechos cuyos componentes son óxido de carbono, óxido de azufre, óxido de nitrógeno y partículas, es la rama industrial, que registra el número más elevado de incapacidades laborales de su personal, con 2,525, es decir 17.06% del total, a razón de 3.38 días de incapacidad por trabajador, con un costo estimado de 713,792.25 pesos; de esta cantidad, 206,646.39 pesos corresponden al concepto de enfermedades respiratorias y de la vista, cifra que equivale a 62.29% de la inversión para equipos de control (véanse cuadros 7 y 8).

6. El área de influencia de la zona industrial de Guadalajara fue determinada por el método topográfico del polígono de Thiessen; esta área quedó formada por 36 colonias: Zona Industrial de Guadalajara, Lázaro Cárdenas, 18 de Marzo, Echeverría, Lomas de Polanco, El Tepopote, Del Sur, 8 de Julio, Del Fresno, Ferrocarril, Unidad Deportiva, Fraccionamiento Higuierillas, Fraccionamiento Colón, Fraccionamiento las Torres, Jardines de la Cruz, López de Legaspi, Residencial la Cruz, Infonavit El Sauz, Arboledas del Sur, Unidad Revolucionaria, Mezquitera, Lomas de Tepeyac, Loma Linda, Balcones del 4, Francisco Villa, Dr. Valentín Gómez Farías, Vicente Guerrero, Colón Industrial, Buenos Aires, Antigua Santa María, Zona Industrial 2, Jardines del Sur, Las Palmas, Polanco, Patria, España.

Cuadro 7. ZIG: Índice de incapacidad según componentes químicos por rama de actividad industrial (2000)

Rama de actividad industrial	Humo y polvo					Índice de incapacidad				
	Componentes químicos					Personal ocupado	Días de incapacidad		Relación Hombre - día ¹	Costo promedio de incapacidad ²
	co	so	No	Hidrocar	Partículas		Abs.	%		
Alimentos						301	802	5.42	2.66	226,717.38
Bebidas						*	*	*	*	*
Tabaco						*	*	*	*	*
Textil						108	326	2.2	3.02	92,156.94
Vestido						282	636	4.29	2.26	179,790.84
Calzado y cuero						328	1040	7.02	3.17	293,997.60
Productos de madera y corcho						52	320	2.16	6.15	90,460.80
Muebles exp. metal y plástico						429	981	6.62	2.29	277,318.89
Industria de papel				1		90	330	2.23	3.75	93,287.70
Editorial o impresoras						34	150	1.01	4.41	42,403.50
Químicas	3	3	2		3	746	2525	17.06	3.38	713,792.25
Petróleo y derivados del carbón	2	2	2	2	2	306	660	4.46	2.16	186,575.40
Productos de hule y plástico	1	3	3	2	4	834	2110	14.25	2.52	596,475.90
Minerales no metálicos					1	234	650	4.39	2.78	183,748.50
Metálicos básicos						394	2252	15.22	5.72	636,617.88
Productos metálicos						290	667	4.5	2.30	188,554.23
Maquinaria y equipo					2	325	998	6.74	3.07	282,124.62
Maquinaria y equipo eléctrico						105	200	1.35	1.90	56,538.00
Equipo de transporte						*	*	*	*	*
Otras industrias manufactureras						35	150	1.01	4.28	42,403.50
T o t a l	6	8	7	5	12	4893	14797	100	3.02	4'182,963.93

¹Relación hombre-día = Número de días de incapacidad / Personal ocupado.

²Remuneración promedio de la industria manufacturera: \$282.69. Encuesta industrial mensual, INEGI, 2000.

Fuente: Encuesta "Costos de la Contaminación Atmosférica", Departamento de Economía, CUCEA, UdeG, 2000.

Cuadro 8. ZIG: Estimación del costo por días de incapacidad por enfermedades del aparato respiratorio y de la vista según componentes químicos por rama de actividad económica (2000)

Rama de actividad industrial	Humo y polvo					Personal ocupado	Días de incapacidad		Costo promedio de incapacidad ²
	Componentes químicos						abs	hombre-día ¹	
	co	so	No	Hidrocar	Partículas				
Alimentos						301	233	0.77	65 866.77
Bebidas						*	*	*	*
Tabaco						*	*	*	*
Textil						108	95	0.88	26 855.55
Vestido						282	184	0.65	52 014.96
Calzado y cuero						328	301	0.92	85 089.69
Productos de madera y corcho						52	93	1.79	26 290.17
Muebles exp. metal y plástico						429	284	0.66	80 283.96
Industria de papel				1		90	96	1.07	27 138.24
Editorial o impresoras						34	44	1.29	12 438.36
Químicas	3	3	2		3	746	731	0.97	206 646.39
Petróleo y derivados del carbón	2	2	2	2	2	306	191	0.62	53 993.79
Productos de hule y plástico	1	3	3	2	4	834	612	0.74	173 006.28
Minerales no metálicos					1	234	188	0.80	53 145.72
Metálicos básicos						394	652	1.66	184 313.88
Productos metálicos						290	193	0.66	54 559.17
Maquinaria y equipo					2	325	287	0.88	81 132.03
Maquinaria y equipo eléctrico						105	58	0.55	16 396.02
Equipo de transporte						*	*	*	*
Otras industrias manufactureras						35	43	1.23	12 155.67
T o t a l	6	8	7	5	12	4893	4285	0.88	1 211 326.65

¹Relación hombre-día = Número de días de incapacidad / Personal ocupado.

²Remuneración promedio de la industria manufacturera \$282.69. Encuesta industrial mensual, INEGI, 2000.

Fuente: Encuesta "Costos de la Contaminación Atmosférica", Departamento de Economía, CUCEA, UdeG, 2000.

Los productos de hule y plástico que también emiten residuos cuyos componentes son óxidos de carbono, azufre, nitrógeno, hidrocarburos y partículas, significa en términos relativos 14.25% de incapacidades totales, y el costo generado para esta industria asciende a 596,475.90 pesos del total. La misma rama eroga, por incapacidades de su personal por enfermedades del aparato respiratorio y de la vista, 173,006.28 pesos.

Para la rama de petróleo y derivados del carbón, que también manifestó generar residuos que contienen óxidos de carbono, azufre, nitrógeno, hidrocarburos y partículas, su participación porcentual es de 4.46% del total de días de incapacidad laboral, indicador que representa una erogación de 186,575.40 pesos para esta industria en el mismo año.

Es interesante observar que las ramas de metálicos básicos y de calzado y cuero que, según los resultados de la encuesta, no emiten desechos, ocupan un sitio importante en la concesión de días de incapacidad, 15.2% y 7.0% respectivamente, cuya relación hombre-día por enfermedades respiratorias y de la vista es de 1.66 para la primera y de 0.92 para la segunda; el indicador hombre-día, junto con las otras causas de ausencia, es de 5.72 para metálicos básicos y 3.17 para la industria de calzado y cuero (véanse cuadros 7 y 8).

La producción de madera y corcho observa un índice de 6.15 días de incapacidad por trabajador; los empresarios de esta rama industrial declararon no emitir desechos; sin embargo, el porcentaje de días de incapacidad, particularmente por enfermedades respiratorias y de los ojos, es de 2.5 días; seguramente la generación de partículas de aserrín y otros materiales así como el uso de solventes afectan al sistema respiratorio y la vista de los trabajadores al estar expuestos a ellos en forma cotidiana.

Como se menciona en párrafos anteriores, la industria de productos metálicos básicos presenta un índice de 5.72 días de incapacidad promedio en el año 2000 y, de acuerdo con la encuesta, esta rama no emite residuos; no obstante ello, su personal se ausenta del trabajo por enfermedades respiratorias y de la vista generando un costo al año de 184,313.88 pesos de la cantidad total por incapacidades de 636,617.88 pesos. Por su parte, la industria editorial e impresoras, que de acuerdo con la encuesta no genera sustancias nocivas, presenta también una relación hombre-día alta a razón de 1.29 por enfermedades respiratorias y de la vista en el mismo periodo (véanse cuadros 7 y 8).

El cuadro 9 muestra para los años analizados —1990 a 2000— la cantidad de consultas médicas por concepto de enfermedades respiratorias y de la vista de la población derechohabiente que acude a la unidad de medicina familiar número 34 del Instituto Mexicano del Seguro Social ubicada en el área de influencia de la ZIG, que geográficamente concentra tanto el área de la Zona Industrial como a 36 colonias en su entorno; se menciona únicamente la información de esta clínica debido a que la unidad de medicina familiar número 39, también localizada en la zona que nos ocupa, no proporcionó los datos solicitados. Sin embargo, la información disponible permite observar una tendencia creciente de consultas médicas registradas por padecimientos respiratorios y de la vista; el incremento porcentual es de 42.0% en once años.

De acuerdo con la información captada y analizada por las unidades de medicina familiar del IMSS, las enfermedades respiratorias atendidas que presentaron mayor incidencia fueron:

1. Las infecciones respiratorias agudas ocasionadas básicamente por la inhalación de bacterias que afectan al tracto respiratorio y presentan manifestaciones clínicas por periodos menores a tres meses.

2. La tuberculosis, cuyo agente etiológico es el *M. tuberculosis*, que afecta directamente a los pulmones manifestándose por tos productiva sanguinolenta.

3. La enfermedad pulmonar obstructiva crónica se caracteriza por obstrucción del flujo respiratorio debido a enfisema, bronquitis o asma que causan en el paciente inflamación de las vías aéreas y bronco-espasmo y, dentro de sus factores desencadenantes de riesgo, está la contaminación atmosférica.

4. Faringitis, amigdalitis y laringitis son causadas principalmente por microorganismos que inflaman las mucosas de la bucofaringe, produciendo fiebre, dolor y enrojecimiento, ronquera y dolor al pasar alimentos.

5. Neumonía, que es una infección pulmonar causada por bacterias, hongos y parásitos, entre otras especies, que se encuentran en la bucofaringe y se manifiesta con fiebre, tos con expectoración y dolor torácico.

Comentarios finales

Conforme a la información recabada en la encuesta y mostrada en los párrafos anteriores, es posible formular las siguientes consideraciones en torno al problema que nos ocupa:

De los 97 cuestionarios aplicados en la ZIG, fueron contestados 56.70%; de este porcentaje, 54.54% de las empresas emiten desechos, y las ramas industriales más contaminantes son, por orden de importancia, productos de hule y plástico 26.67%, vestido, químicas y maquinaria y equipo, cada una con 13.33%.

Se observa concretamente en las ramas industriales de productos de madera y corcho y metálicos básicos que declaran no generar humos y polvos, una contradicción en las decisiones tomadas de no instalar mecanismos de control de emisiones y, sin embargo, estas ramas muestran en promedio índices significativos (relación hombre-día) de ausencia a la actividad laboral por motivos de padecimientos respiratorios y de la vista.

La comparación de los costos de las firmas que declararon emitir sustancias contaminantes y que a la vez muestran índices elevados de días de incapacidad laboral, se muestra de la siguiente manera: las sumas destinadas a la adquisición y mantenimiento de equipos para controlar los residuos en la zona de estudio fue de 331,720 pesos para el año 2000, y por salarios cubiertos por concepto de incapacidad por enfermedades de los ojos y respiratorias alcanzó la suma de 1'211, 804.65 pesos, esto es, gastan 3.65 veces más cubriendo días de incapacidad en comparación con las erogaciones para adquirir equipos de control de emisiones; esta cifra no incluye el costo del tratamiento médico a los pacientes por este tipo de enfermedad.

De acuerdo con la información disponible, se observa todavía la indiferencia de los empresarios por evitar o controlar las emisiones contaminantes al adquirir tecnología de control o implantar técnicas para mejorar los procesos productivos, puesto

que 70% que mencionaron generar algún tipo de desecho no cuenta con equipos de control; de este porcentaje, 67% tampoco están dispuestos a adquirir tecnología para el control de sus emisiones. En este sentido, la inversión en equipos de control de emisiones descendió en los últimos cuatro años del periodo analizado, siendo la cantidad más significativa de 548,500 pesos en 1997, la cual disminuyó a 331,730 pesos (a precios de 1995) para el año 2000, lo que en términos porcentuales es 39.52% menor a la inversión efectuada en 1997.

Bibliografía

- Abad, A., y L. A. Servín (1990), *Introducción al muestreo*, México, Limusa.
- Allen V., Kneese, y Charles L. Schuitze (1976), *Costos de la contaminación*, Buenos Aires, Marymax.
- Fiel, Barry C. (1990), *Economía ambiental*, México, McGraw-Hill.
- Freeman (1995), *Control de la contaminación del agua y del aire*, México, Limusa.
- Jean, Elizabeth Michel (1979), *La contaminación atmosférica y la salud*, México, IGE-UdeG.
- Hernández López, Olegario (1976), *Muestreo de partículas en suspensión en el aire*, tesis, Jalisco, UdeG.
- Johnston, J. (1984), *Métodos de econometría*, Barcelona, Vines-Vives.
- Kennet J., Wallis (1976), *Introducción a la econometría*, Madrid, Alianza Editorial.
- Kish, Leslie (1995), *Diseño estadístico para la investigación*, Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS), Colección Monografías, núm. 146, Madrid.
- Peuportierb y Rabi A. (1994), *Impact Pathwayanalysis: a Tool for Improving Environmental Decision Processes*, París, Universidad de Bordeaux.
- R. F., Wynn-K. Holden (1978), *Introducción al análisis econométrico aplicado*, Barcelona, Ariel.
- Reyes, Nodhal, y C. Alvarado (1986), *Costos de la contaminación atmosférica, México*. Cuadernos de Difusión Científica, UdeG.
- Rodríguez Osuna, J. (1991), *Métodos de muestreo*, Cuadernos Metodológicos, núm. 1, CIS, Madrid.
- Scheaffer, R. (1987), *Elementos de muestreo*, México, Grupo Editorial Iberoamérica.
- Strauss, W., y S. J. Mainwaring (1995), *Contaminación del aire*, México, Trillas.

Algunos aspectos importantes sobre la viabilidad de los distritos industriales en la economía mexicana

JOSÉ URCIAGA GARCÍA¹
JOSÉ ABELINO TORRES MONTES DE OCA²

Ante la urgencia de encontrar para el país estrategias de políticas económicas alternativas con un enfoque más descentralizado y autónomo, que redinamicen el crecimiento económico y se potencien sus frutos de desarrollo económico más equilibrado social, sectorial y regionalmente, es indudable que hay que dirigir las miradas a las políticas que se centren en lo regional y local, y que consideren como actores centrales a la micro, pequeña y mediana empresas.

En esta línea de pensamiento, salta a la vista el paradigma sobre los distritos industriales, ampliamente sustentado teórica y empíricamente con un desarrollo y frutos destacables en Italia y con logros de menor importancia en otros países, sobre todo europeos.

En este contexto, resulta útil realizar un análisis detallado sobre la relevancia y viabilidad de los distritos industriales ante la necesidad de aproximar nuevos enfoques respecto a las políticas regionales, que se centren en el territorio, y resaltar el potencial de desarrollo endógeno que ofrecen. La noción de distrito industrial nos sirve como una aproximación territorial a la dinámica industrial. Tras ésta, se encuentra el resurgimiento de la pequeña empresa como uno de los ejes básicos en el proceso de acumulación.

Los antecedentes de este fenómeno se inscriben en un amplio proceso de reestructuración económica que cuestiona al modelo de desarrollo "fordista", sustentado en la gran planta industrial de maquinaria especializada y de automatización rígida, y apoyada en la unión del máximo grado de integración vertical posible, que resultó muy vulnerable a los cambios en los patrones de consumo, a los nuevos paradigmas

-
1. Profesor e investigador, responsable del Centro de Economía Aplicada. Departamento de Economía, Universidad Autónoma de Baja California Sur (UABCS). Correo electrónico: jurciaga@uabcs.mx
 2. Profesor e investigador del Centro de Investigaciones Sociales y Económicas (CISE) del Departamento de Economía del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUCEA) de la Universidad de Guadalajara y jefe del propio Departamento.

de organización y administración empresarial que tienen en la especialización un gran soporte.

Cuando la productividad deja de depender exclusivamente de la escala de la producción de bienes estandarizados, y la flexibilidad surge como aspecto relevante para diversificar la producción, se abre un amplio espectro de formas de organización. En éstas, redes de pequeñas empresas especializadas en subprocesos, participan como subcontratistas creando cierta atmósfera industrial y haciendo posible la rápida incorporación del progreso técnico y la creación de economías de escala, organizándose bajo diversas modalidades según el país o sector industrial de que se trate.

Una de estas modalidades de reorganización productiva que nos permite aproximarnos al conocimiento de la realidad territorial, es el distrito industrial, en el que la dimensión espacial de la política regional, ahora considerada desde la perspectiva del desarrollo endógeno, adquiere mayor importancia y nos posibilita estudiarla desde la visión de la pequeña empresa como eje de una política regional y local viable en economías semiindustrializadas.

Dado que el presente trabajo tiene como propósito vislumbrar las potencialidades que ofrecen los distritos industriales y su localización territorial, y en ellos las pequeñas empresas como eje de las nuevas políticas de desarrollo regional en México, la organización de esta exposición está dividida en tres apartados. El primero examina las características relevantes de los distritos industriales. En el segundo se revisan los rasgos básicos de la estructura y política industrial seguida en México. El tercero contiene algunas consideraciones sobre las posibilidades de políticas industriales tipo distrito, para México.

Rasgos básicos de los distritos industriales

El reencuentro con el concepto marshalliano de distrito industrial se produce en un contexto de debate sobre desarrollo industrial y territorio (Amin y Thrift, 1991; Becattini, 1979; Bianchi et al., 1987). La crisis del modelo económico prevaleciente desde fines de la Segunda Guerra Mundial, centrado en los grandes complejos productivos polarizados en el territorio, provocó un conjunto de cambios que cuestionan este modelo: mayor flexibilidad de la producción, gran adaptación de la oferta a una demanda fraccionada, y una progresiva internacionalización de las economías. Los trabajos de Fuá (1983, 1984) constituyen un antecedente importante del estudio de los distritos industriales. Fuá constata la existencia de estructuras empresariales duales, de coexistencia de empresas premodernas y modernas, y propone revitalizar los sectores de baja productividad como la pequeña empresa, el artesanado y la agricultura.

La aglomeración de pequeñas empresas de producción flexible con tradición industrial generó economías externas que les permitió trabajar eficientemente compitiendo con las grandes empresas. Su éxito se fundamenta no sólo en su organización económica sino además en su cooperación comunitaria, en la gran movilidad de los trabajadores entre empresas y en el trabajo a domicilio, que brinda mayor flexibilidad a los distritos (Brusco, 1982). Para su permanencia, el distrito exige un elevado gra-

do de diferenciación, de flexibilidad y cierto grado de estacionalidad (Bianchi, 1988, 1989). Su funcionamiento implica un grado de incertidumbre en términos de información, características de los insumos, del trabajo o del proceso de toma de decisiones. La incertidumbre es enfrentada vía la sinergia que genera el medio local y por medio de la interrelación entre los distritos; interrelación que en gran medida se fundamenta en la confianza mutua, en una red de socios a veces informales que comparten riesgos, y en la respuesta colectiva por parte de la comunidad, como en el caso del financiamiento por parte de los bancos locales.

La noción de distrito industrial surge a fines de los setenta para intentar comprender el complejo proceso social que se realizaba en ciertas áreas industriales, como explicación global de un proceso de desarrollo que se localiza en el territorio, mismo que permitiría introducir elementos importantes de la política industrial en ámbitos de competencia gubernamental a niveles regional y local (Beccatini, 1979). La conceptualización de Marshall lo ubica como una concentración de empresas e industrias especializadas localizadas en áreas geográficas particulares, las cuales —aprovechando la división del trabajo y la especialización sectorial— logran alcanzar ventajas de escala frente a la producción de gran tamaño concentrada en una única unidad productiva. En el enfoque marshalliano las ventajas de la producción a gran escala pueden obtenerse no sólo a partir de la concentración de la producción en grandes establecimientos, sino también en la reunión en un mismo distrito de un gran número de pequeñas empresas encargadas de la ejecución de una fase del proceso productivo. La aparición de un amplio número de empresas trabajando en una asociación particular de coordinación y competencia al interior del distrito, explica la existencia de rendimientos crecientes; existen economías externas a la empresa pero internas a la industria.

El redescubrimiento del concepto de distrito industrial se realiza en el marco del estudio de la experiencia italiana, especialmente con Beccatini (1987, 1989), y se plantea en términos amplios como una entidad socioterritorial de producción y de “vida” donde se conjugan aspectos económicos, sociales, históricos, éticos y culturales. La interdependencia y la sinergia entre la actividad productiva y la vida cotidiana es un rasgo dominante y característico del distrito, como un gran complejo productivo de pequeñas empresas. Este conjunto de pequeñas empresas presentan una organización interna simple y una gestión individual o familiar sin diferenciación tajante entre el papel del empresario y el del trabajador; no elaboran productos finales completos sino que se especializan en la producción de unas pocas fases en un proceso productivo más amplio. Por lo general, son producciones fabricadas bajo condiciones de pedidos específicos en permanente rediseño. Para tener éxito en mercados de alta especialización, desempeñan un papel importante ciertos elementos. Éstos se refieren a la disposición de mano de obra de elevada profesionalidad, la experiencia técnica y de gestión y la disponibilidad de rápido acceso a un equipamiento genérico flexible, donde los mercados de segunda mano llegan a ejercer un papel importante.

Esta modalidad de producción les permite lograr una utilización máxima de sus factores productivos. El alto grado de desintegración vertical se fundamenta en un

proceso de división social del trabajo y genera una compleja red de relaciones comerciales, económicas y tecnológicas de las empresas participantes en el distrito.

Como señala Beccatini (1990), el distrito es una constancia de realización localizada de la división del trabajo que no se diluye en un mercado general y no está concentrado en una o pocas firmas. En este sentido, el distrito no es un área geográfica donde accidentalmente se agrupan un conjunto de pequeñas empresas, sino una forma particular de realizar la producción de determinados bienes industriales. En este marco, la fragmentación del proceso productivo se da con cargo a un conjunto amplio de empresas que compiten en ciertas instancias de mercado y cooperan en otras; está fuertemente enraizada en la cultura comunitaria, la que se beneficia de las economías externas y sinergias generadas al interior del distrito. Como resultado, se crea una cierta atmósfera industrial con una organización productiva interactiva e interdependiente.

El destino de la producción no sólo es interno sino que en buena medida se orienta al mercado internacional. La posibilidad de ampliación del mercado se vincula de manera directa con su capacidad de innovación, así que su imagen externa diferenciada es un rasgo básico en el mercado. La creación de una marca es la propia identificación del producto y, con él, del distrito. Al distrito industrial se le identifica como una unidad administrativa de base territorial y pueden existir varios en una región geográfica. Por ejemplo, los estudios de Sforzi (1989), para el caso italiano, identifican 61 distritos que abarcan una gama de bienes que van desde productos metálicos, textiles, confección de calzado y juguetes, hasta productos agroalimentarios. Existen instancias que facilitan la coordinación entre distritos y entre el distrito y el mercado, como son los intermediarios especializados en la comercialización externa. La competencia al interior del distrito forma parte de los elementos socioculturales y éticos, los cuales presionan de manera individual y familiar para mejorar la situación interna de la empresa y de la familia. Sin embargo, tal competencia se realiza en un marco de tradición y cooperación recíproca que garantiza que no adquiera una dimensión tal que cuestione las bases de cohesión del distrito.

Así, la estrecha interacción entre formas socioeconómicas y características socioculturales es un rasgo distintivo del funcionamiento de los mercados.

La mayoría de los autores italianos plantean que el distrito industrial rebasa la conceptualización de Marshall de las aglomeraciones industriales, toda vez que incorpora un conjunto de características comunitarias que los potencian al compartir un sistema de valores como fundamento de su desarrollo. A pesar de los rasgos idiosincrásicos de los distritos industriales, existe un conjunto de experiencias que avalan modalidades de organización productivas similares en realidades históricas diferentes a la italiana, y que abren una senda de reflexión sobre las formas de aprovechar estos sistemas de organización. Cabe destacar, a manera de ejemplo, los trabajos de Ganne (1989), para Francia; de Hirst y Zeitlin (1989) para Reino Unido; de Lyberaki (1987) para Grecia; de Storper (1989) para Estados Unidos, y de Costa (1987) y Trullén (1988) para España. Estas investigaciones comparten la aproximación territorial a la dinámica industrial retomando los rasgos básicos del distrito industrial. Sin embargo, reviste poca importancia el exclusivo interés por la identificación de distritos indus-

triales fuera del contexto italiano. El aspecto relevante se orienta a capturar aquellos elementos que, al ser rasgos básicos de los distritos, puedan ser útiles para interpretar procesos de desarrollo industrial centrados en el territorio. Es decir, que permitan considerar experiencias para impulsar procesos de industrialización y revitalicen la política industrial en su dimensión regional-local.

Industrialización y política industrial en México

El impulso a la industrialización, que se realiza en México desde fines de los años cuarenta, se vincula a la estrategia de sustitución de importaciones, de la cual el Estado fue promotor siguiendo los postulados sobre el desarrollo de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). La estrategia consistía fundamentalmente en programas de gasto público en obras de infraestructura, comunicaciones y transportes, energía eléctrica, presas y obras de gran irrigación. Asimismo, el Estado participa activamente como productor directo de insumos y de algunos bienes de inversión en ramas clave: siderurgia, fertilizantes y papel; protege el mercado interno mediante una política industrial que favorece a la industria nacional por medio de los tradicionales mecanismos de estímulo a la inversión privada vía subsidios y exenciones fiscales; ello además del financiamiento de la inversión privada a bajo costo a través del aparato financiero público (Nacional Financiera).

La política sustitutiva de importaciones, que marcó la pauta para la industrialización del país, en poco tiempo derivó en una severa dependencia respecto a las importaciones, lo que se transformó en uno de los principales factores distorsionantes del proceso de crecimiento, y a la postre fue un obstáculo al mismo por la incapacidad de financiar el déficit externo mediante el ahorro nacional. La excesiva protección, que se justificó con argumentos como el de la industria naciente, no se desmanteló de acuerdo con la evolución del proceso de industrialización; por el contrario, se amplió y profundizó, generando una industria independiente e ineficiente que minimizó el esfuerzo innovador, provocando la centralización del capital con dos de sus consecuencias: la concentración del ingreso y la caída del peso relativo de las industrias pequeñas. Este proceso fue financiado por la deuda pública y por el financiamiento creciente del capital extranjero (Villarreal, 1998).

La época de oro del proceso de industrialización fue la etapa conocida como "desarrollo estabilizador" (1954-1970) caracterizada por el crecimiento sostenido, la reducción de la inflación y una considerable diversificación industrial. Sin embargo, a pesar de su fuerte crecimiento, la estructura económica presentó una naturaleza marcadamente asimétrica en términos de niveles tecnológicos entre empresas y sectores productivos, acompañada de heterogeneidad en la capacidad de acumulación, en las estructuras de mercado y en las relaciones de intercambio (por empresa, por sector y por regiones geográficas). La gran empresa fue el actor privilegiado durante la fase de industrialización sustitutiva, toda vez que se visualizaba como el camino hacia la modernización de la economía. En contraste, la pequeña empresa se veía como opción para aquellas regiones atrasadas donde el objetivo de la producción industrial era la

creación de fuentes de trabajo; estas pautas en el estilo de crecimiento provocaron una fuerte concentración territorial.

El dualismo industrial se caracterizó por la coexistencia de un núcleo industrial moderno y dinámico que ejerció el liderazgo tecnológico y financiero con otro atrasado y primitivo, que utilizaba técnicas de producción obsoletas con frecuencia autóctonas y de baja productividad. La producción industrial se orientó, en lo fundamental, a un mercado interno cautivo por el proteccionismo dominante, en el que su dinámica se explica no sólo por el aumento del ingreso nacional y el importante flujo de transferencias desde el sector público a los sectores productivos y a la población, sino también por la influencia del efecto demostración, por el ensanchamiento de la clase media urbana, por el desarrollo del sistema financiero y, con éste, del crédito al consumo. La desigual distribución del ingreso y la estructura heterogénea del patrón de industrialización provocaron pautas de consumo distorsionadas. Es decir, amplios sectores de la población dedicaban proporciones crecientes de su gasto al consumo de bienes durables y no durables que no eran de primera necesidad, en tanto que algunos consumos esenciales permanecían insatisfechos.

Esta heterogeneidad estructural también se presentó en el sector agrícola, el cual mostró un comportamiento claramente diferenciado. Por una parte, la mayor canalización de recursos a la producción de la agricultura empresarial y de exportación generó un aumento en su crecimiento. Por otra, la mayoría de los pequeños productores, vinculados primordialmente a la producción de granos básicos (maíz y frijol), quedaron relegados, con la consecuente caída en los indicadores de crecimiento de este tipo de producción. La industrialización redujo sustancialmente su ritmo de crecimiento hacia mediados de los años sesenta, al hacerse presentes varios fenómenos. Por el lado de la oferta, se agotaron las etapas fáciles del modelo sustitutivo de importaciones, cuyos requerimientos de tecnología eran relativamente simples y fáciles de implantar, y se entró a una fase de sustitución difícil, en tanto que los bienes sustituidos exigían tecnologías más complejas y requerían de una considerable inversión inicial. Asimismo, la persistente caída en los términos de intercambio con el sector industrial provocó que en el sector agrícola se expresara la presión inflacionaria derivada de la inelasticidad de la oferta.

Por el lado de la demanda, se presentó una rápida saturación del mercado interno, explicada a su vez por la desigual distribución del ingreso y por las características de la demanda de bienes de consumo durables. Un elemento adicional que agravaba la situación fue el acelerado crecimiento demográfico y su impacto en la demanda de bienes, servicios y empleo. La elevada concentración territorial de la producción industrial planteó la necesidad de reorganizar la política regional mediante subsidios a la relocalización de empresas, la creación de nuevos polos de desarrollo y el fomento de parques industriales en áreas no industrializadas.

Sin embargo, a pesar de los fuertes montos económicos involucrados, las pautas geográficas de industrialización no se modificaron sustancialmente. Aún más, en el caso de los polos de desarrollo, concentrados en el sector del turismo, se crearon economías de enclave ligadas a las grandes corporaciones transnacionales sin efectos importantes sobre la dinámica económica del entorno regional y local.

La recesión económica adquiere dimensiones importantes durante esta época, generándose un creciente déficit externo (superior a 4% del PIB), mayor inflación y un fuerte déficit público que desembocó finalmente en la profundización de la crisis y una brusca devaluación en 1976. Sin embargo, de 1977 a 1981 la economía creció rápidamente gracias a la dinámica del sector petrolero. El petróleo pasó a constituir la principal fuente de ingresos del sector público y se convirtió en el principal pilar de las exportaciones, transformando al país en una economía exportadora de petróleo. La petrolización generó sobrecalentamiento de la economía —entendida como una presión excesiva de la demanda sobre la capacidad productiva— porque el programa de expansión había sido excesivamente ambicioso, con el consecuente aceleramiento de la tasa de inflación y el deterioro de la balanza de pagos. El préstamo neto del resto del mundo se utilizó para financiar los déficit externo y público, y para defender la paridad cambiaria ante la especulación financiera y la fuga de capitales, mismas que en poco tiempo técnicamente vaciaron las reservas internacionales del Banco de México; esta situación se agravó con la caída de los precios internacionales del petróleo y condujo finalmente, en agosto de 1982, a que el gobierno mexicano declarara su incapacidad de pago en la amortización de la deuda externa.

Con la crisis de la deuda de 1982, se hace evidente la necesidad de una reestructuración económica. En esas circunstancias, luego de la instauración de un control de cambios en el país, y después de un corto plazo, la política Industrial adopta progresivamente un nuevo enfoque: la liberalización económica, utilizando el tipo de cambio como un instrumento esencial, acompañado de un programa de promoción de exportaciones no petroleras y el desmantelamiento de la protección, reduciéndose los subsidios, las tarifas y las licencias de importación. A partir de 1983, la economía fue sometida a un proceso de estabilización económica mediante los tradicionales paquetes que apoya el FMI (véanse Aspe, 1993, y Córdova, 1990); simultáneamente se inicia el proceso de reforma hacia la liberalización y la apertura económicas, las cuales no hubieran llegado lejos si no es por la incorporación de México al FMI en 1986. El gobierno realizó reformas estructurales (cuyo interés primario era la modernización del sector manufacturero) con el fin de dirigir la economía hacia un ambiente internacionalmente competitivo. Los programas sectoriales para industrias específicas constituyen un componente importante de la reestructuración industrial, toda vez que su objetivo es sustituir las importaciones de bienes tecnológicamente complejos, en particular de las industrias automotriz, farmacéutica y de computadoras.

En esencia, el modelo de reestructuración descansa en la gran empresa como su principal agente dinamizador, y especialmente en la gran corporación transnacional; con ello se redimensiona el papel de las pymes y el entorno económico para éstas introduce adicionales barreras a su buen desempeño e induce, con ello, nuevas pautas en su patrón de conducta.

Para atraer la inversión extranjera, el gobierno mexicano gradualmente ha liberalizado el marco regulatorio en el que se desenvuelve la inversión en la dirección global y del marco del TLC, sobresaliendo el estatus que a ésta se otorga de “trato nacional”, de no discriminación con relación a la inversión de origen doméstico. El efecto de esa

política y la racionalización de las ventajas de ubicación y de pertenencia al TLC se han traducido en que las corporaciones transnacionales sean la fuente más importante de transferencia tecnológica. Una modalidad que se ha hecho muy usual e importante de la forma en que opera la gran corporación transnacional, es la denominada industria maquiladora, instalada en el lado mexicano de la frontera con Estados Unidos. En las maquiladoras se producen partes de ciertos productos y procesos tecnológicos que luego se reexportan al país matriz, con lo que se fomenta el comercio intraindustrial y se crea una compleja red comercializadora.

Las corporaciones transnacionales también subcontratan a empresas locales productoras de ciertos insumos. Estos afiliados (léase empresa local) presentan ventajas competitivas que en gran medida se han traducido en pagar menos salarios relativos y abaratar así el costo de producción. La nueva idea de la corporación transnacional es reducir el riesgo de depender de un solo abastecedor, por lo que existe la posibilidad de incorporar a un gran número de pequeñas empresas que se puedan especializar en ciertos detalles del proceso productivo. La descentralización de la producción de las grandes firmas constituye una nueva y poderosa base competitiva internacional; su carácter flexible en la administración del proceso productivo y en la responsabilidad en relación con la planta laboral, ha favorecido la incidencia favorable en los costos y un nuevo patrón y ciclos de acumulación económica en estas empresas.

La reorientación de la política económica desde principios de los años ochenta también influyó en el uso de los instrumentos de política regional. La desregulación provocó que la creación de infraestructura en comunicaciones y transportes se realizara con cargo a los grandes grupos privados, lo que a su vez se tradujo en una ampliación de la red nacional de carreteras bajo condiciones de pago de cuota de peaje. A partir de diciembre de 1988, la administración federal profundizó este enfoque incorporando ajustes radicales en varias áreas de la actividad económica, tales como la fiscal, presupuestal, comercial y financiera. La desregulación de la economía y la venta de las empresas públicas han sido elementos clave en estas reformas.

Uno de los cambios institucionales más importantes realizados en la década de los ochenta fue la reforma en el área comercial, reforma orientada básicamente al sector externo de la economía para eliminar el proteccionismo que caracterizó a este sector en el pasado. Se realiza la adhesión de México al GATT en 1986 y prácticamente desaparece el sistema de permisos previos de importación. Los siguientes indicadores dan una idea de la transformación compulsiva, de una economía cerrada, a una abierta: en 1982 casi todas las importaciones estaban sujetas a barreras no tarifarias, mientras que en 1991 menos de 14% del valor de nuestras importaciones estaban sujetas a restricciones cuantitativas y los aranceles se reducían de 100% en 1982 a un promedio de 11% en 1991. En el área financiera se amplían las posibilidades de inversión extranjera directa, al permitir su participación en cartera,³ al liberalizar y

3. La proliferación de fondos mexicanos de inversión en los mercados internacionales de 1990 en adelante cobra gran importancia. Como ejemplo, en 1991 estos fondos equivalían a 7.5 mil millones de dólares (véase OCDE, 1992).

desregular la intermediación financiera, y al otorgar recientemente independencia al Banco Central con relación al gobierno federal.

Las crisis de los años ochenta y noventa provocaron que numerosas empresas grandes, públicas y privadas cerraran, a la par que la pequeña empresa mostraba su capacidad de pervivencia expresada por el crecimiento acelerado del sector informal de la economía, con cargo a la denominada microempresa. Este fenómeno planteó la posibilidad de reconsiderar las oportunidades y desafíos que presenta la pequeña empresa en un marco de una economía con mercados financieros y laborales fuertemente asimétricos e imperfectos. El diagnóstico reconocía las condiciones de represión financiera en las que operaba la pequeña empresa, debido a que los requisitos exigidos para acceder al crédito oficial rebasaban sus posibilidades técnicas y operativas. Es decir, el funcionamiento normal de la pequeña empresa se realiza en un marco de autofinanciamiento y, cuando recurre al mercado crediticio, busca básicamente el crédito de corto plazo para capital de trabajo.

El reconocimiento de este diagnóstico llevó a replantear la estrategia de apoyo a la pequeña empresa. Se empezó a considerar que estimularla favorecería una distribución menos inequitativa del ingreso, y a la vez permitiría lograr una posición ventajosa tanto en los mercados internos como externos. También se comprendió la ventaja de generar un tejido industrial sustentado en la pequeña empresa orientada a actividades donde mostrara mayor eficacia.

A partir de estas condiciones y del estudio sistemático de las experiencias en otros países de reindustrialización exitosa basadas en la pequeña empresa, el gobierno mexicano instrumentó desde 1988 un importante programa de apoyo a la pequeña y mediana empresa. El programa consistió en reconsiderar los requisitos de acceso al crédito, estableciendo líneas especiales de apoyo financiero y asesoría técnica bajo seis grandes líneas de funcionamiento: acceso al crédito pero sin subsidios; asistencia técnica y financiera; participación de organizaciones no gubernamentales (para el caso de la microempresa); utilización de los bancos comerciales y otros intermediarios financieros; fomento de todo tipo de actividades productivas, y finalmente, aplicación de esquemas de apoyo masivo y eficientes.

Operativamente, el programa funciona en dos niveles; en un primera fase, distingue la microempresa (hasta cinco empleados) de la pequeña empresa (hasta 15 personas). A la microempresa le asigna créditos de reducido monto y con periodos de vencimiento de corto plazo, por medio de las organizaciones no gubernamentales (ONG) representadas por empresarios locales distinguidos. La asesoría técnica y financiera corre a cargo del personal técnico de las ONG, o bien, se establece mediante convenios de cooperación con las universidades locales. La mecánica de funcionamiento es la siguiente: Nacional Financiera (Nafin) proporciona los recursos para el crédito a las organizaciones no gubernamentales o a un fondo estatal (local), los que a su vez otorgan el crédito a los pequeños empresarios a una tasa de interés acordada con Nafin (tasa de interés que incorpora la tasa de mercado y el costo de monitoreo, y parte de la asesoría técnica), el costo del crédito se corresponde con la tasa más baja en el mercado. En el caso de las pequeñas empresas, Nafin le otorga los recursos del

programa a los bancos comerciales. La petición del solicitante es evaluada en un periodo no mayor de una semana. De ser positiva la respuesta, el pequeño empresario recibe una tarjeta de crédito como identificación, misma que le permite acceder a los recursos asignados en un plazo no mayor a 24 horas.

Esos programas de apoyos a las micro y pymes tuvo una orientación correcta; sin embargo, su cobertura dejó fuera porcentajes importantes de ese tipo de empresas, situación que incluso se ha agravado en los últimos años; esa restricción la explican los montos anuales destinados a ese tipo de programas.

Reflexiones en torno a la pequeña empresa y los distritos industriales en México

El impulso de una política industrial que retome los planteamientos de desarrollo endógeno, considerando como unidad de análisis ciertas áreas del territorio con base en la pequeña empresa, presenta por lo menos ocho elementos a su favor: creación de empleos, generación de una base industrial flexible y diversificada, ampliación de la base empresarial, surgimiento de una cultura empresarial, mejoramiento de las relaciones industriales, estímulo a la innovación, la receptividad e involucramiento de la sociedad con agentes locales; finalmente, se crea una base de autofinanciamiento local del desarrollo regional y local, por el arraigo de ese tipo de empresarios.

Sin embargo, en un país caracterizado por un elevado grado de centralización en la toma de decisiones, la viabilidad de una estrategia de desarrollo centrada en la autogestión y la creación de una cultura empresarial exige un replanteamiento de las funciones del propio Estado. Es necesario que los niveles de competencia de gobierno a escala estatal y municipal se involucren conjuntamente con los agentes privados y las organizaciones no gubernamentales en el diseño, concentración e instrumentación de las estrategias de desarrollo viables para racionalizar y activar los recursos y factores productivos de la región. Esto requiere que los órganos de gobierno locales posean mecanismos concretos de decisión que les permitan incidir directa y efectivamente en la potenciación del desarrollo regional. Esto permitiría realizar acciones tendentes a valorizar su territorio, a promocionar actividades de tipo industrial y artesanal, y a generar instituciones regionales de financiamiento.

Afortunadamente, se está creando un entorno favorable en cuanto a un nuevo y activo papel de los gobiernos locales en esa tarea; existen casos aislados de esfuerzos e iniciativas locales en algunos municipios del país por medio de sus gobiernos, con lo cual se han convertido en organizadores e impulsores de iniciativas locales sociales y privadas de desarrollo local y regional; no obstante, el tramo por recorrer en esa dirección es muy grande.

Lo anterior implica que la creación de la atmósfera industrial que permita al conjunto de pequeñas empresas la posibilidad adquirir la cultura y el actuar como distrito, aumentando la flexibilidad y competitividad; no se logra concentrándose exclusivamente en los tradicionales estímulos financieros. La consolidación de un ambiente industrial exige, además, reconocer la posibilidad de regeneración de las economías locales y regionales con cargo a aglomeraciones de pequeñas empresas que agluti-

nen procesos de subcontratación de las firmas grandes, reconociendo sus formas de organización comunitaria, promoviendo la capacitación profesional y la provisión de infraestructura. Asimismo, demanda establecer políticas que le permitan a la pequeña empresa vincularse al mercado externo y facilitar la innovación tecnológica.

La acción pública hacia la pequeña empresa debe partir del respeto a sus formas de organización, de autogestión, de sus rasgos particulares y culturales propios de cada región, tratando de influir en los puntos centrales de intervención como canales y mecanismos para desarrollar iniciativas, y definición del marco institucional, entre otros. Como se ha mostrado, los agentes fundamentales de la reestructuración industrial actual de la economía mexicana son las grandes corporaciones transnacionales, que han aumentado su productividad al flexibilizar sus procesos productivos trasladando partes del proceso de producción a las empresas maquiladoras y subcontratando en filiales mexicanas algunas que son intensivas en mano de obra.

La pretensión gubernamental de fortalecer a la pequeña empresa con cargo a los estímulos de financiación, no ha logrado aglutinar a conjuntos importantes espacialmente concentrados de pequeñas empresas. Más aún, esta visión tradicional en los mecanismos de apoyo muestra su incapacidad para generar una cultura empresarial y una atmósfera industrial que permita efectivamente generar economías de escala con base en la aglomeración de actividades desarrolladas por la pequeña empresa. Es necesario y posible fortalecer las actividades de subcontratación y permitir a la pequeña empresa ser un agente dinámico en la reorganización productiva, que se aglutine territorialmente alrededor de ciertos procesos y productos, y posibilite la generación de una atmósfera industrial al estilo del distrito. Para lograr este propósito, la política industrial y regional debe considerar por lo menos los aspectos siguientes:

1. Establecimiento de marcos institucionales que faciliten democracia y autogestión.
2. Vinculación de la pequeña empresa a las actividades industriales y de servicios de la región.
3. Aumento de la información disponible para el desarrollo de oportunidades en los mercados externos.
4. Creación de una imagen de los productos locales.
5. Impulso del proceso de innovación tecnológica mediante convenios de colaboración entre empresas, universidades y gobiernos.
6. Promoción de las relaciones interempresariales, generando mayor acceso a la información económica y tecnológica.
7. Desarrollo de sistemas de asesoramiento técnico y financiero eficientes.
8. Promoción de la generación de infraestructura física mediante convenios con la iniciativa privada.
9. Promoción de las actividades artesanales de elevada profesionalización.
10. Revalorización de los aspectos culturales propios de cada región.
11. Descentralización de las actividades del Estado, fortaleciendo las acciones a nivel regional y municipal.
12. Favorecimiento del desarrollo de los intermediarios financieros a escala regional, que prioricen las demandas locales.

13. Promoción de estrategias de impulso al progreso tecnológico.
14. Fortalecimiento del desarrollo del empresariado local.
15. Concertación social a escala local.

Los planteamientos actuales sobre la importancia de los estilos de desarrollo de la pequeña empresa tipo distrito industrial, y el reconocimiento de los rendimientos crecientes y la competencia imperfecta (que amplifican la importancia de las economías externas asociadas al tamaño del mercado y que se manifiestan a escala regional y local), esclarecen las posibilidades de las estrategias de desarrollo, que se complementan con el fortalecimiento de la economía regional y el desarrollo endógeno (véase Krugman, 1991a, 1991b, 1993a, 1993b).

En esta línea, resalta la importancia del trabajo especializado y del tamaño del mercado para revitalizar los planteamientos sobre los distritos industriales, toda vez que la reducción de la incertidumbre mediante las economías de aglomeración se puede desarrollar con cargo a la pequeña empresa organizada bajo la modalidad de distrito industrial. El estímulo a la organización de la pequeña empresa bajo la modalidad de distrito industrial es una estrategia promisoriosa de desarrollo económico, y especialmente regional, que permite aprovechar una cultura empresarial de corte familiar y de pequeña empresa que tiene larga tradición en la industria mexicana. Al mismo tiempo, favorece un desarrollo regional más equilibrado y contribuye a una estrategia de crecimiento y desarrollo económicos que otorga mayor prioridad a los factores y potencialidades endógenas respecto a los de naturaleza exógena.

Bibliografía

- Amin, A., y N. Thrift (1991), "Industrial Districts and Regional Development: Limits and Possibilities", en Pyke, F., G. Becattini, y W. Sergerberger (eds.), *Industrial Districts and Inter-firm Co-operation in Italy*, Ginebra, International Institute for Labor Studies.
- Aspe, P. (1993), *El camino mexicano de la transformación económica*, México, FCE.
- Becattini, G. (1979), "Dal 'settore' industriale al 'distretto' industriale. Alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale", en *Rivista di Economia e Politica Industriale*, núm. 1.
- (ed.) (1987), *Mercato e forze locali: Il distretto industriale*, Bologna, Il Mulino.
- (1988), "Alcune considerazioni sul concetto di distretto industriale", en *Quaderns, IEMB/Departament d'Economia Aplicada-UAB*, 88/05.
- (1989a), *Modelli Locale Di Svi1 uppo*, Bolonia Il Mulino.
- (1989b), "Los distritos industriales y el reciente desarrollo italiano", en *Sociología del Trabajo*, núm. 5, invierno de 1988.
- (1990), "The Marshallian industrial district as a socio-economic notion", en Pyke, F., G. Becattini, y W. Sergerberger (eds.), *Industrial Districts and Inter-firm Co-operation in Italy*, Ginebra, International Institute for Labor Studies.
- Bianchi, P. (1988), "Competencia dinámica, regiones industriales e intervención local", en *Economía Industrial*, marzo-abril.

- (1989), “La reestructuración en la perspectiva italiana”, División conjunta CEPAL-ONUDI, Informe núm. 7, Industrialización y Desarrollo Tecnológico, octubre, Santiago de Chile.
- , M. G. Giodani, y F. Pasquini (1987), “Políticas industriales y territorio”, en *Boletín de Estudios Económicos*, vol. XLII, núm. 112, diciembre.
- Brusco, S. (1982), “The Emilian model: productive decentralization and social integration”, en *Cambridge Journal of Economics*, vol. 6.
- CEPAL (1988), *La pequeña y mediana industria en América Latina: experiencias y potencialidades*, Santiago de Chile, LC-R.661.
- Córdova, J. (1990), “Diez lecciones de la reforma económica en México”, en *Nexos*, núm. 31, México, pp. 31-48.
- Cortellese, C. (1989), “La pequeña y mediana industria (PMI) en la industrialización italiana. Reestructuración y transformación en los ochenta”, División conjunta CEPAL-ONUDI, Informe núm. 7, Industrialización y Desarrollo Tecnológico, octubre, Santiago de Chile.
- Costa, M. T. (1987), “Descentramiento productivo y difusión industrial. El modelo de especialización flexible”, en *Papeles de Economía Española*, núm. 35.
- (1989), “La cooperación entre empresas, nueva estrategia competitiva”, en *Economía Industrial*, marzo-abril.
- Dini, M. (1991), *Distritos industriales, competencia sistémica y crecimiento equitativo*, Santiago de Chile.
- Fuá, G. (1983), “Rural industrialization in later developed countries: the case of northeast and central Italy”, en *Banca Nazionale del Lavoro*, núm. 147.
- (1984), “Esperienze di industrializzazioni diffusa in Italia”, en *Papers di Seminari*, núm. 22, primer semestre.
- Ganne, B. (1989), “La question en France de l’industrialisation diffuse des systemes industriels localisés”, Florencia, 12-15/4/1989, policopiado.
- Goodman, E., J. Bamford, y P. Saynor (ed.) (1989), *Small Firms and Industrial Districts in Italy*, Londres y Nueva York, Routledge.
- Hirst, P., y J. Zeitlin (1989), “Flexible specialization and the competitive failure of U. K. manufacturing”, en *Political Quarterly*, abril-junio.
- Huerta, A. (1992), *Liberalización e inestabilidad económica en México*. México, Diana.
- Krugman, P. (1991a), “Increasing Returns and Economic Geography”, en *Journal of Political Economy*, núm. 99, pp. 183-199.
- (1991b), *Geography and Trade*, Cambridge, MIT Press.
- (1993a), “On the Number and Location of Cities”, en *European Economic Review*, núm. 37, pp. 293-298.
- (1993b), “The current case for Industrial Policy”, en Salvatore, D. y P. Krugman, *Protectionism and the World Welfare*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Lusting, N. (1981), *Distribución del ingreso y crecimiento en México: un análisis de las ideas estructuralistas*, México, El Colegio de México.

- Lyberaki, Antigone (1987), "The relevance of flexible specialization for small scale manufacturing firms in Greece", documento basado en material de investigación sobre aproximaciones a la industrialización, Túnez, pp. 14-17, xii.
- Milne, S. (1991), "The UK white ware industry: fordism, flexibility or somewhere in between?", en *Regional Studies*, vol. 25, núm. 3.
- OCDE (1992), *Economic Surveys: México*.
- Piore, Michael y Ch. Sabel (1983) "Italian small business development: lesson for us industrial policy", en Zysman, J. y L. Tyson (eds.), *American industry in international competition: government policies and corporate strategies*, Ithaca, Cornell University Press.
- (1984), *The second industrial divide*, Nueva York, Basic Books.
- Quintar, A., y F. Gatto (1992), "Distritos industriales italianos. Experiencias y aportes para el desarrollo de políticas industriales locales", documento de trabajo PRIDRE, núm. 29, Buenos Aires, cepal, LC-BUE/R. 173.
- Ros, J. y A. Vázquez (1980), "Industrialización y comercio exterior, 1950-1977", en *Economía Mexicana*, núm. 2, México, CIDE.
- Sforzi, Fabio (1989), "The geography of industrial district in Italy", en Goodman, E (ed.), *Small Firms and Industrial Districts in Italy*, Londres, Routledge.
- Trullén, J. (1990), *Caracterización de los distritos industriales. Distrito industrial marshalliano en el debate actual sobre desarrollo regional y localización industrial*, Department d'Economía Aplicada-UAB, mayo-junio, Economía Industrial.
- Villarreal, R. (1998), *Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México: un enfoque neoestructuralista (1929-1994)*, México, FCE.

Las políticas de promoción e innovación industrial hacia las *mipymes* en México

JORGE A. MEJÍA RAMÍREZ

Antecedentes

El antecedente inmediato de las políticas de promoción industrial orientadas a fomentar la innovación en las empresas, como medio para enfrentar la competencia interna y externa, es sin duda el Programa Nacional de Promoción Industrial y Comercio Exterior (Pronamice), aplicado durante el periodo 1990-1994, el cual plasmó la nueva orientación del papel del Estado para favorecer un entorno económico que propiciara la operación eficiente de los mercados y alentara, a su vez, la inversión privada y la generación de empleos productivos. De ahí que la gestión estatal se centró en propiciar el funcionamiento adecuado del mercado en la asignación de recursos y se concentró en el apoyo a los esfuerzos en investigación y desarrollo, a propiciar el acceso de las pequeñas y medianas empresas (pymes) a los mercados de capitales y pugnar por la simplificación de los controles en la transferencia de tecnología. Fue en ese marco donde se revalorizaron las posibilidades de las pymes y el desarrollo regional, generándose con ello instituciones vinculadas a la instrumentación de aspectos esenciales del nuevo desarrollo, como la calidad, la normalización y verificación de procesos, la calificación y el estímulo a la modernización tecnológica, entre otros.

La creación de este nuevo entorno institucional en México tiene, desde mediados de las décadas de los ochenta y los noventa, la finalidad de generar la visión y la capacidad de gestión en los negocios, con el propósito de modificar la naturaleza y el tipo de relaciones entre empresas, proveedores y usuarios, con especial atención en el entorno regional y local en donde éstas prácticas se realizan. De este modo, el concepto de innovación adquiere una visión más amplia, que incluye el conjunto de cambios interconectados que se realizan en las diversas áreas de una empresa y apuntan a mejorar su competitividad y eficiencia económicas.

Lo importante es que dichos esfuerzos de innovación regional y local tuvieron continuación en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 1995-2000; en particular con el Programa de Política Industrial y de Comercio exterior (PICE), el cual plasmó esta nueva concepción de la innovación y la necesidad de un marco regulatorio eficaz para generar y sostener la capacidad competitiva del país desde el mismo ámbito microem-

presarial. Así, con el PICE se buscó instaurar una política industrial de largo plazo tratando que ésta fuese activa, integral, dinámica, además de que se buscó:

[...] promover un entorno competitivo y apoyar el fortalecimiento de empresas mediante la disminución de costos de transacción y de información, la ampliación del abanico de opciones tecnológicas, el estímulo al aprovechamiento de la dotación de factores del país y el impulso de una cultura de internacionalización y de calidad total (PND 1995-2000).

Es importante destacar que el objetivo básico de la política industrial de la administración anterior fue fomentar la competitividad de la planta industrial por medio de tres grandes líneas estratégicas:

1. Propiciar condiciones de rentabilidad elevada y permanente en la exportación directa e indirecta, así como ampliar y fortalecer el acceso de los productos nacionales a los mercados de exportación.

2. Crear mecanismos que aceleren el desarrollo de agrupamientos industriales, lo mismo regionales que sectoriales, de alta competitividad internacional, y fomentar la creciente integración a los mismos de empresas micro, pequeñas y medianas.

3. Fortalecer el desarrollo del mercado interno y la sustitución eficiente de importaciones como sustento de la inserción de la industria nacional en la economía internacional.

Como puede observarse, un aspecto determinante del PICE fue el fomento y desarrollo de agrupamientos industriales regionales, por medio de parques industriales e infraestructura de apoyo a la industria de las regiones. Entre los apoyos, se identifican la creación de un registro empresarial sistematizado (SIEM) y de cobertura nacional, el fomento de los encuentros empresariales de proveedores y el fortalecimiento de las redes de información hacia las empresas.

Así, también entre los ejes centrales de los programas para generar efectos positivos regionales, destacó la búsqueda de la integración de cadenas productivas cuya inserción se apoya en una infraestructura local y regional sólida. De ahí que entre las acciones que se plantearon en el PND 1995-2000 para el desarrollo de esos agrupamientos, destaca "la prioridad de la coordinación regional de programas interinstitucionales para promover la sinergia de esfuerzos entre sectores productivos, gobiernos estatales y gobierno federal".

El entorno institucional de las políticas de fomento a la innovación

Hoy día, las condiciones del nuevo entorno de globalización exigen a las empresas captar y procesar más información sobre mercados y condiciones de competencia nacional e internacional. Por tanto, sabemos que un sistema productivo local es más que una red industrial; está formado también por una red de actores sociales, por lo que dicha red se caracteriza como un sistema de relaciones económicas, sociales, políticas y jurídicas, mismas que engloban el entorno institucional que favorece o inhibe la innovación y la creatividad en la resolución de los problemas que plantea la compe-

tividad sistémica. En dicho proceso de construcción del entorno, el sector público desempeña un factor importante en los esfuerzos para crear la capacidad innovadora; en otras palabras, la posibilidad de alterar y formar nuevas relaciones en la naturaleza y el tipo de interfases entre las empresas y su medio. Como se sabe, este nuevo papel del sector público no se realiza en solitario, sino que está complementado por los esfuerzos de la iniciativa privada de cada región.

Como se mencionó antes, a partir de los años noventa el Estado ya no determina en México unilateralmente la política industrial, sino que a partir del establecimiento de los planes de desarrollo y la acción de las instituciones de fomento productivo (Nafinsa, Bancomext, Secofi, Secretaría de Economía, Secretaría de Energía) y otras instituciones, se ha venido implantando un esquema para impulsar la capacidad innovadora de las empresas (instituciones puente) que orientan sus esfuerzos hacia la remodelación del mercado mediante la interacción continua de los múltiples agentes económicos que intervienen en él, por medio de la aplicación de programas e instrumentos para apoyar el desarrollo de la cooperación interempresarial y del incremento de un entorno favorable al intercambio y la circulación de la información tan importante para las empresas en sus estrategias de expansión.

Lo destacable del entorno institucional actual en nuestro país, es el hecho de que desde los noventa impera una cultura más vinculada con las exigencias del mercado, la competitividad y la presencia de normas de calidad internas y externas. En efecto, las instituciones que proveen incentivos financieros y fomentan el desarrollo productivo del sector de las pymes, como las mencionadas arriba, además del Conacyt y los Sistemas Regionales de Vinculación Empresa-Universidad, tienen como tareas primordiales promover el crédito, el apoyo financiero, la modernización y la asistencia técnica, el apoyo organizativo para que las empresas participantes en dichos programas operen con eficiencia en los mercados locales y foráneos.

Por su parte, las acciones de fomento productivo se complementan con el apoyo de otras instituciones del sector público, cuyos programas contribuyen a la modernización tecnológica, el mejoramiento de las capacidades de aprendizaje de las pymes, mediante el impulso de instrumentos de cooperación interempresarial, redes de intercambio informativo y enlace con centros de investigación. Por ejemplo, en 1996 la entonces Secofi creó la Red Nacional de Centros de Competitividad Empresarial (Crece), cuya finalidad es prestar servicios y atención especializada (de gestión y de información tecnológica) a las micro, pequeñas y medianas empresas. Dicha red se integra por una unidad central coordinadora (Cetro) y una serie de centros regionales que abarca a todo el país. Los centros Crece prestan servicios de diagnóstico empresarial orientados a evaluar la posición competitiva de la empresa, identificar áreas de oportunidad y alternativas para elevar la productividad de los negocios. Durante 1997 la meta fue abrir un centro Crece en cada entidad del país.

Adicionalmente, la Secofi emprendió el proyecto de desarrollo de proveedores o clientes de base tecnológica, cuyo objetivo es complementario a los atendidos por Nafinsa, Bancomext y Conacyt, generando con ello redes de empresas para fortalecer las cadenas productivas.

Otro programa importante desarrollado el sexenio anterior, es el del Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (Compite), cuya propiedad intelectual corresponde a General Motors, aplicado después en las plantas armadoras de Europa y América. Cabe destacar que dicho enfoque ha sido clave para elevar la calidad de los proveedores. En octubre de 1996 se suscribió un convenio de colaboración entre Secofi y la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), mediante los centros CIMO, el Conacyt y General Motors, para generalizar este programa a la industria.

Así, en 1997 se formalizó la constitución del Compite AC, que asocia a consultores certificados para cumplir con la función principal de promover e impartir talleres. Para diciembre de 1999 se habían realizado talleres en 30 estados y en el Distrito Federal, aplicados a 31 ramas manufactureras.

De igual forma, en 1993 se creó el Programa de Empresas Integradoras, con el propósito de alentar acciones para modernizar y ampliar la participación de las pymes en todos los ámbitos de la vida económica. El esquema de operación de dichas empresas integradoras es mediante la cooperación empresarial; se busca plasmar una nueva dinámica organizativa basada en la realización de actividades en común, que eliminen los intermediarios y permitan a las empresas asociadas la adquisición de materias primas, insumos y activos tecnológicos en condiciones favorables de precio, calidad y oportunidad de entrega. Para mediados del año 2000 existían 70 proyectos de empresas integradoras distribuidas en todo el país. Si bien no es grande su número, lo importante es que la semilla se comenzó a sembrar en la complejidad de la estructura industrial nacional.

Por otro lado, el Conacyt ha establecido programas de vinculación de la investigación científica con las empresas; entre los principales están:

1. El Programa de Modernización Tecnológica.
2. El Fondo para el Fortalecimiento de las Capacidades Científicas y Tecnológicas.
3. El Programa a la Vinculación en la Academia.
4. El Fondo de Investigación y Desarrollo para la Modernización Tecnológica.
5. Los Sistemas de Investigación Regionales.

Ahora bien, estos programas se implantan gracias a lo que la investigadora Mónica Casalet denomina "instituciones puente", al referirse a aquellas instituciones vinculadas con la generación de entornos de confianza y certidumbre, mismas que tienen como prioridad complementar el desarrollo de un mercado de servicios para la configuración de las capacidades tecnológicas de las empresas, especialmente las pymes. Menciona que esas instituciones surgen como una opción real para familiarizar a las empresas con la aplicación de normas y estándares internacionales de producción, afianzar nuevos mecanismos de cooperación interempresarial (entre las pymes con empresas más grandes) y generar redes de intercambio tecnológico, informativo, de asesoría técnica (vía internet y personal) entre empresas y centros de investigación.

En ese sentido, las instituciones puente complementan y amplían los apoyos otorgados por la banca de desarrollo y la actual Secretaría de Economía, acrecentando la capacitación y capacidad empresariales para articular y gestionar la formación de sistemas y vencer las desconfianzas entre los sectores y los agentes económicos regionales y locales.

Así, Casalet refiere que las instituciones puente se orientan al desarrollo de servicios de apoyo enfocados a:

- La modernización tecnológica.
- El mejoramiento de los niveles de capacitación y certificación de las competencias laborales.
- El fomento de un entorno de confianza y certidumbre (normalización y derechos de propiedad industrial) y una cultura de la calidad.

Cabe mencionar que las instituciones puente tienen diferentes estatus jurídicos (asociaciones civiles, fideicomisos, organizaciones federales y sociedades civiles) y formas de financiamiento, aunque casi todas buscan recursos con la venta de sus servicios. Estas instituciones tienen una trayectoria corta en el país, ya que unas aparecieron a principios de los noventa, en tanto que la mayoría se consolidaron a partir de 1994; actualmente se vive una etapa de gestión e incipiente consolidación de un mercado de servicios caracterizado por la espontaneidad, lo cual acrecenta notablemente la heterogeneidad del sector (Casalet, 1999).

Como puede notarse, este tipo de instituciones representan el germen de una nueva cultura organizacional que se basa en el aprendizaje orientado a resolver problemas —generados por las nuevas exigencias de competitividad de las empresas— y a mejorar el posicionamiento competitivo en el mercado.

Este tipo de instituciones pueden desempeñar un papel determinante en la creación de competencias y la homologación de las culturas organizacionales y marcos interpretativos desiguales, cuya función contribuye a transformar los logros innovativos en aportaciones significativas para las empresas.

Un ejemplo concreto de institución puente es la Fundación para la Innovación y Transferencia de Tecnología en la Pequeña y Mediana Empresa, creada en 1994 como asociación civil y que cuenta con el apoyo de las cámaras empresariales y de la extinta Secofi. Entre sus programas más importantes están: el Programa de desarrollo de una cultura tecnológica, que brinda servicios de capacitación a las empresas y promueve con financiamientos el desarrollo de estudios y análisis sobre las necesidades tecnológicas de las pymes; el Programa de agrupamientos empresariales, que se realiza en estrecha vinculación con los centros Crece y se orienta principalmente a las industrias del cuero y calzado, textil y confección, autopartes, agroalimentos, muebles de madera, y materiales de construcción. Por otra parte, está el Programa de Calidad y Modernización, iniciado desde 1988 y que en su primera etapa se identificó como una instancia de capacitación laboral, y ahora presta servicios de capacitación integral a las pymes, en especial sobre calidad, productividad y competitividad.

Entre otras instituciones puente, están: el Consejo de Normalización y Certificación de Competencias Laborales, creado por la SEP y la STPS; la Fundación Mexicana para la Calidad Total, creada en 1987, asociación civil autónoma no lucrativa y al servicio de todos los sectores sociales. Un año después sentó las bases para la creación del Premio Nacional de Calidad con un sentido integral, no de producto y participa, junto con el ITESM, en la capacitación de ejecutivos de todo el país.

Cuadro 1. México: Matriz de instituciones con actividades regionales

Función	Institución	Programa
A. Instituciones de Fomento Productivo y apoyo financiero para la modernización tecnológica	Nafin Bancomext Secoif	Apoyo al desarrollo de las PYME (Crédito y capacitación) Programa de Desarrollo de proveedores Apoyo a la Exportación de las PYME Programa de Desarrollo de Proveedores Programa Incubadora de Empresas Programa Compite Centros Crece Red de Enlace Regional
B. Fomento de la innovación: Investigación básica aplicada y desarrollo tecnológico	Conacyt Fonaes Sistemas SEP Conacyt Sistemas regionales (Conacyt)	Fondos Forcytec, Fidetec y Provinc Desarrollo social, Grupos Indígenas y campesinos Programas de Investigación Formación de Alto Nivel Asesorías Tecnológicas a la región Investigación regional multidisciplinaria Desarrollo de Proveedores
C. Apoyo de la calidad Capacitación y aplicación de normas desarrolladas por las instituciones puente	Funtec Cimo Conocer IMNC Normex Centros SEP-Conacyt Calmec IMPI Cenam	Asesoramiento tecnológico a las empresas Capacitación integral de las PYME Sistema de Normalización de competencias laborales Certificación de Normas Certificación de Normas Certificación Regional de Normas Certificación de Normas Regulación del Sistema de Propiedad industrial Laboratorios de pruebas, verificación y metrología

Como puede observarse en el cuadro 1, todo este entramado de instituciones da apoyo a la generación de competencias, en donde es posible percibir el grado de especificidad e interrelación que desarrollan las organizaciones por la evolución del entorno económico, político, administrativo y jurídico, que sin duda es determinante para la existencia de incentivos y políticas dirigidas al desarrollo de la capacidad tecnológica.

Mejorar las prácticas empresariales como vía del desarrollo industrial local

Otra forma de percibir el entorno descrito es el que aborda Clemente Ruiz Durán, quien a partir del término "mejores prácticas" para promover el desarrollo industrial local, sugiere rescatar dichos enfoques públicos y privados para fortalecer la cooperación empresarial y, con ello, los entornos productivos local y regional (véase cuadro 2). Dicho autor sostiene que la nueva tarea del desarrollo local reside en formar socios, actividad difícil de llevar a cabo, sobre todo en nuestro país, pero que la experiencia reciente muestra que invertir en ella puede dar resultados más sólidos que simplemente buscar que la mejora de los niveles de vida provenga de agentes externos —como podrían ser los apoyos provenientes del gobierno central o de la inversión fuera de la región.

Ruiz Durán considera que para mejorar el bienestar local se requiere apoyarse en una expansión de las capacidades productivas locales, lo que, desde esta perspectiva, permite orientar el desarrollo económico local basado en un ajuste a las políticas que incentivan el desarrollo empresarial en ese ámbito. Cabe mencionar que en este entorno los gobiernos estatales y municipales han desarrollado un esquema de apoyo al desarrollo empresarial, fundamentado en los programas centralizados del gobierno federal ya descritos arriba. Adicionalmente, algunos estados han instituido su propio esquema de promoción, evolucionando, de un esquema de desarrollo en general, a uno de promoción económica particular, para lo cual han creado instituciones específicas, como las secretarías de promoción económica en los estados.

Cuadro 2. Mejores prácticas públicas, privadas, académicas y de vinculación para promover el desarrollo industrial

Entidad	Secretaría de Promoción Económica	Oficina de Desregulación	Programas de PYMES	Programas del sector privado para promover PYMES	Programas Académicos para promover PYMES	Sistema de Investigación Regional	Esquema de vinculación Universidad - Empresa
Aguascalientes	X	X	X	X	X	1	
Baja California	X	X	X	X		2	
Baja California Sur		X	X	X	X	2	X
Campeche	X	X		X		3	
Coahuila						4	
Colima		X	X			5	
Chiapas		X				6	
Chihuahua		X	X	X	X	7	X
Distrito Federal			X	X	X		X
Durango			X		X	7	X
Estado de México		X	X			5	
Guanajuato	X	X	X	X	X	1	X
Guerrero				X	X	6	X
Hidalgo		X		X	X	8	X
Jalisco	X	X	X	X	X	5	X
Michoacan		X	X			5	
Morelos		X			X		X
Nayarit		X				2	
Nuevo León	X	X	X	X	X	4	X
Oaxaca		X	X			6	
Puebla		X			X	8	X
Queretaro	X	X	X	X	X	1	X
Quintana Roo						3	
San Luis Potosí		X			X	1	X
Sinaloa		X	X	X	X	2	X
Sonora		X				2	X
Tabasco		X				9	
Tamaulipas		X		X	X	4	X
Tlaxcala		X				8	
Veracruz		X				8	
Yucatan				X	X	3	X
Zacatecas				X		7	

Incluso, es preciso decirlo, en algunas entidades los gobiernos estatales han sido capaces de diseñar esquemas locales de desarrollo, promoviendo la vocación institucional, con la ventaja de que estos programas de promoción se encuentran cercanos a los agentes económicos, y con ello se promueve el diálogo horizontal. Así, los programas ideados han sido de lo más diverso, desde aquéllos de índole más general hasta los de corte específico. A lo anterior se suma que son programas ideados “no desde arriba”, sino que involucran al sector privado y a los centros de educación superior locales, lo que crea un ambiente que promueve la producción, especialmente la manufacturera, y establece el diálogo entre productores. En aquellos estados en donde la reindustrialización ha sido mayor, es también donde los diálogos han sido más intensos, lo cual se entiende en virtud de que es donde la interacción ha sido más fuerte, creando un círculo virtuoso para la producción manufacturera. Las entidades más avanzadas han sido capaces incluso de idear e instrumentar esquemas de desarrollo de proveedores, como en los casos de Chihuahua y Jalisco (Ruiz Durán, op. cit.).

Los diálogos entre los empresarios locales privados se constituyen, sin duda, en el mayor éxito de las políticas públicas a nivel estatal, pues previamente estuvieron ausentes durante la era de promoción industrial del gobierno central. A partir de los diálogos se han desarrollado programas para promover la industrialización en cada región; esto ha promovido un esquema que se autorrefuerza, estrechando la cooperación pública-privada. Cabe mencionar que estos programas atienden a diferentes nichos de mercado, tales como entrenamiento operativo, servicios no financieros de apoyo a los negocios, e incluso algunas empresas de consultoría privada han crecido en forma importante como resultado de estas tareas, gracias a que las consultoras acompañan el despertar competitivo de las pymes.

Conclusiones preliminares

Los recientes esfuerzos de los empresarios locales por lograr la certificación de sus procesos —como en el caso de los productores de calzado de León, Guanajuato— han desencadenado una búsqueda de procesos de calidad que antes no existían en las entidades locales; sin duda esto representa una nueva cultura empresarial que estaba oculta en el modelo de promoción de desarrollo central. Ahora, la novedad es que los empresarios de algunas ramas productivas, incluso los micro y pequeños, están fijando nuevas reglas de comportamiento que están contribuyendo a una industrialización más sólida. Por ello, esta tendencia requiere de más apoyo, de tal forma que se fortalezcan los mercados en una perspectiva de largo plazo para la industrialización a nivel regional.

En ese sentido, el éxito de esta nueva estrategia de desarrollo de diálogos entre miembros del sector privado muestra que la descentralización crea una política de promoción más eficiente, ya que las fuerzas locales se organizan a sí mismas y son capaces de fijar sus reglas del juego de acuerdo con las necesidades de industrialización locales.

Por lo anterior, y con el objeto de ampliar la aplicación de estos esquemas a nivel nacional, es necesario que cada región, entidad y localidad sea capaz de diseñar

un plan estratégico que parta de su situación particular, para de ahí discutir en qué forma, lo que se hace en cada entidad, se compara con las mejores prácticas que se realizan en otras entidades; es decir, partir de un esquema propio para la discusión y no tratando de copiar lo que hacen otros estados. Ruiz Durán destaca el caso de los pueblos de Jalisco, ya que resulta ilustrativo en la construcción desde la base de los productores locales para fortalecer el desarrollo microempresarial local.

De todo lo anterior, Mónica Casalet resume que las políticas de fomento industrial son una parte esencial dentro del concepto de competitividad sistémica, el cual se constituye en un marco de referencia del desarrollo regional donde la estabilización de las políticas macroeconómicas no bastan para hacer sustentable el desarrollo de la competitividad, ya que cada vez adquieren mayor importancia las políticas mesoeconómicas (regionales) orientadas a consolidar la capacidad de negociación entre el Estado y los diversos actores sociales para impulsar el entorno socioeconómico local y regional.

Bibliografía

- Casalet, M. (1999), "Descentralización y desarrollo económico local en México", en *Comercio Exterior*, diciembre, México, Bancomext/SNC.
- Poder Ejecutivo Federal (1995), Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, México.
- Ruiz Durán, Clemente (2000), "Mejores prácticas para el desarrollo industrial local", en *El Mercado de Valores*, año LX, núm. 10, octubre.
- www.siem.se.gob.mx

Sobre la deuda externa pública de Argentina

¿Qué hace el gobierno y qué debería hacerse?

JULIO C. GAMBINA*

Introducción

Argentina entró en cesación de pagos (*default*) de su deuda externa pública a finales de 2001, cuando se desató la crisis de gobierno derivada de la pueblada del 19 y 20 de diciembre y de la renuncia al gobierno de Fernando de la Rúa. En rigor, la suspensión de pagos alcanzó sólo a los acreedores privados externos con tenencia de títulos públicos, ya que a los organismos financieros internacionales (FMI, BM y BID) y a los organismos oficiales (Club de París y gobiernos externos) se les siguió pagando hasta fines de 2002, cuando ya era un hecho el acuerdo transitorio suscrito entre el gobierno de Argentina y el FMI durante enero de 2003, en el que se suspendían los pagos hasta agosto de 2003.

Vale considerar que la deuda externa pública a diciembre de 2001 ascendía a 144,279 millones de dólares, de los cuales en títulos públicos se registraban 57,310 millones de dólares (40%); como deuda de los organismos financieros internacionales y oficiales, la suma ascendía a 36,831 millones de dólares (26%), y a bancos comerciales y otros acreedores, principalmente locales, una cifra de 50,138 millones de dólares (34%).

En estos tres tramos de la deuda externa pública se siguió una política diferenciada. En el primero recayó el *default*. El tercero fue "pesificado" en buena parte, con las condiciones de un dólar equivalente a un peso y actualizado por el coeficiente de estabilización de referencia (CER) más una tasa de interés. El segundo tramo recibió durante el año 2002 unos 4,300 millones de dólares para cancelación de cuotas de capital e intereses. Todo el año 2002 estuvo dedicado a negociar con el FMI un acuerdo marco para renegociar el conjunto de la deuda.

1. Profesor titular de Economía Política de la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional de Rosario. Presidente de la Fundación de Investigaciones Sociales y Políticas (FISYP, adherida a Clacso). Miembro del Consejo Académico de ATTAC-Argentina. Director del Centro de Estudios de la Federación Judicial Argentina (CEFA, adherido IDEF-CTA). Director del Instituto de la Cooperación, Idelcoop.

Deuda externa pública al 31 dic. 2002

	Millones de dólares	%
Total	144,279	100
Títulos públicos	57,310	40
Organ. internac. y oficiales	36,831	26
Bancos comerciales y otros	50,138	34

Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Economía: www.mecon.gov.ar.

La deuda externa pública durante la convertibilidad

El régimen de convertibilidad se inició el 1 de abril de 1991 y por eso podemos considerar al periodo de 1992 a 2001 como homogéneo a los fines comparativos de los registros del endeudamiento externo. Además, desde 1988 el país estaba en cesación de pagos y había comenzado a realizar pagos parciales desde mediados de 1990 para avanzar en un acuerdo con los acreedores externos, esto es, el Plan Brady, finalmente suscrito en marzo de 1993. La convertibilidad se propuso, al comienzo del ciclo, ordenar los pagos de Argentina con el exterior y terminó en la misma situación de imposibilidad de hacer frente a los vencimientos, ni siquiera de los intereses. Debe consignarse que se trata del periodo de privatizaciones de empresas públicas, utilizadas en parte para cancelar y capitalizar endeudamiento externo.

Es interesante verificar que a finales de 1992 el país reconocía una mora de capital e intereses por la cesación de pagos del orden de 9,232 millones de dólares (16%) sobre un total adeudado de 59,357 millones de dólares. La mora vuelve a aparecer en el *stock* de deuda en marzo de 2002, como consecuencia del *default*, y se reconoce a septiembre de 2002, por capital e intereses atrasados, unos 7,367 millones de dólares (6%) sobre un total de 129,794 millones de dólares. Se supone que este valor crecerá hasta la materialización de los acuerdos con los acreedores externos privados que hoy se tramitan con asesoramiento de un banco francés, y según sea el resultado de las negociaciones con el FMI al final del acuerdo transitorio con vencimiento en agosto de 2003.

Deuda externa pública en convertibilidad y 2002 en millones de dólares

	31 dic. 1992	31 dic. 2001	30 sep. 2002
Total	59,357	144,279	129,794
Títulos	11,856	57,310	65,039
Préstamos	38,269	80,223	57,389
Mora	9,232		7,367

Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Economía: www.mecon.gov.ar.

Al comienzo de la convertibilidad se inicia un proceso de renegociación de la deuda, donde los préstamos se reemplazan por títulos públicos. De ese modo se modifica el tipo de acreedor. Si a comienzos de 1993 los principales acreedores son los bancos comerciales extranjeros, luego del plan Brady, éstos transforman sus acreencias con

renovados títulos que colocan en el mercado secundario. De ese modo, la titularización de la deuda externa pública argentina pasó al anonimato, liberando a los bancos transnacionales acreedores del riesgo de una declaración de nulidad, no pago, o moratoria indefinida de la deuda.

Se puede observar en el cuadro que sigue el fenómeno de titularización del endeudamiento público. En efecto, los títulos pasan de 11,852 millones de dólares a fines de 1992 a 36,430 millones de dólares tres meses después. Este valor seguirá en ascenso en los registros trimestrales siguientes. Más notable aún es la disminución del valor de acreencia que registran los bancos transnacionales, que de 21,996 millones de dólares contabilizados en diciembre de 1992, el monto se reduce a 1,789 millones de dólares en el trimestre siguiente y continúa la reducción hasta los 1,592 que figuran a finales de 1993. Los organismos financieros internacionales y los oficiales inscriben un registro en crecimiento desde 15,777 a 20,501 millones de dólares entre diciembre de 1992 y 1993.

Deuda externa pública antes y después del Brady (millones de dólares)

	31 dic. 1992	31 mar. 1993	31 jun. 1993	31 sep. 1993	31 dic. 1993
Total	59,357 (*)	57,022	57,955	59,130	66,259
Títulos	11,852	36,430	36,686	36,986	43,718
Préstamos	38,269	20,592	21,269	22,184	22,541
Org. int/of	15,777	18,321	19,152	20,034	20,501
Bancos	21,996	1,781	1,629	1,627	1,542

(*) La diferencia con los subtotales es la mora acumulada.

Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Economía: www.mecon.gov.ar.

Vale recordar que uno de los argumentos principales para obtener consenso en torno de la renegociación del Plan Brady estuvo dado por la quita de capital que representaba. Aspecto que puede verificarse en los tres trimestres siguientes, pero que, analizada de punta a punta, al cierre de 1993 el stock total de deuda ya superaba el registro de un año previo. Luego del Brady (marzo de 1993) se normalizan los pagos, desaparece la mora y son diversos y dispersos los nuevos tenedores de la deuda externa pública de Argentina. Los bancos habían logrado eliminar de sus balances una deuda incobrable valuada entre 12% y 20% en el mercado de capitales y habían iniciado la transferencia de esos títulos a cambio de empresas públicas argentinas y a inversores particulares a ellos vinculados.

Evolución de la deuda externa pública bajo régimen convertible (millones de dólares)

	<i>Total</i>	<i>Títulos</i>	<i>Préstamos</i>	<i>Mora y otros</i>
31 dic. 1992	59,357	11,856	38,269	9,232
31 dic. 1993	66,259	43,718	22,541	
31 dic. 1994	77,967	53,155	24,812	
31 dic. 1995	84,295	54,637	29,480	178
31 dic. 1996	96,447	64,342	29,997	2,108
31 dic. 1997	101,313	69,292	28,891	3,130
31 dic. 1998	112,327	77,282	31,750	3,295
31 dic. 1999	122,453	85,697	32,582	4,174
31 dic. 2000	128,861	89,505	34,248	5,108
31 dic. 2001	144,279	57,310	80,223	6,746

Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Economía. www.mecon.gov.ar.

Los datos arriba consignados dan cuenta de la ascendente evolución de los títulos públicos hasta finales de 2000. Al mismo tiempo, puede constatar una leve modificación del stock de préstamos hasta el 2000. Para 1995 empiezan a sentirse los límites de la reestructuración de deuda y comienza a registrarse un endeudamiento externo de corto plazo que se expresa en los valores de la última columna del cuadro anterior. Es un financiamiento en letras del tesoro (Letes). Durante el año 2001 la situación se hace más compleja y se desarrollan varias operaciones de canje de títulos por préstamos garantizados con recaudación fiscal, realizándose así una operación inversa a la procesada en 1993 con el Plan Brady. Si en 1993 se pasó de préstamos con bancos transnacionales a títulos públicos, ahora se trataba de rescatar los títulos públicos y canjearlos por préstamos con la banca local, garantizados con recaudación del Estado nacional.

Evolución deuda externa pública durante 2001 en millones de dólares

	<i>Total</i>	<i>Títulos</i>	<i>Préstamos</i>	<i>Letes</i>
31 mar. 2001	128,247	86,488	36,259	5,500
31 jun. 2001	132,416	91,416	35,727	5,273
31 sep. 2001	141,433	93,690	44,501	3,242
31 dic. 2001	144,279	57,310	80,223	6,746

Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Economía: www.mecon.gov.ar.

El canje de títulos por préstamos garantizados se realiza en noviembre de 2001, a días de la crisis desatada con la pueblada de diciembre de 2001. Se realiza con entidades locales (bancos y administradoras de fondos de jubilación y pensiones), nominados en pesos y con vencimientos en 2005, 2008, 2010, 2011, 2013 y 2019. Estas obligaciones del Estado nacional serán pesificadas a comienzo de 2002, considerando un dólar equivalente a un peso. Eso explica la disminución del monto total de deuda entre diciembre de 2001 y el registro de marzo de 2002.

La deuda luego de la cesación parcial de pagos

En rigor, el último dato cierto de *stock* de deuda es a finales de 2001. Los registros posteriores son insuficientes, derivados de aspectos en suspenso, varios de los cuales

se encuentran en la Justicia. Uno tiene que ver con la "pesificación" de los préstamos que aún no aceptaron las AFJP. Otro se vincula con la demanda de los bancos por compensaciones diversas reclamadas al Estado (pesificación asimétrica de depósitos y préstamos bancarios, retiros de depósitos por amparos judiciales), estimadas en 21,000 millones de dólares según un estudio de la Universidad de Buenos Aires (UBA). También deben computarse las compensaciones que finalmente resulten para los depositantes del sistema financiero a quienes se les restringió el retiro de sus depósitos desde fines de noviembre de 2001 y que aún subsiste a marzo de 2003.

Todos estos conceptos deberán adicionarse a los registros de endeudamiento cuando finalmente se resuelvan. Según el diario londinense *The Economist* (citado en el diario *La Nación*, 5 abr. 2003), durante el periodo gubernamental de Eduardo Duhalde, la deuda externa pública se habría incrementado en 27,000 millones de dólares, principalmente motivado en las compensaciones para restablecer el funcionamiento del sistema financiero. Del mismo modo, si en las renegociaciones se operara alguna quita de capital adeudado, la misma deberá restarse del monto total.

Nuestro comentario apunta a pensar lo ocurrido con la negociación suscrita bajo el Plan Brady, la que se licuó antes del año de su inicio. Puede anticiparse que algo parecido pueda ocurrir con la renegociación en curso por el gobierno argentino a comienzos de 2003. Con ello sostenemos que el último dato que registra la deuda externa pública (30 sep. 2002) no permite ponderar adecuadamente su incidencia en el conjunto de las cuentas fiscales y económicas de Argentina.

En el cuadro que sigue se observa que hay una disminución de la deuda externa pública en los registros oficiales entre diciembre de 2001 y marzo de 2002. Ello resulta de la pesificación de una parte de la deuda externa, particularmente la que se tenía con los bancos que operan localmente y las AFJP y, que hemos mencionado, es un proceso abierto en la justicia.

Evolución de la deuda externa pública en 2002 en millones de dólares

	31 dic. 2001	31 mar. 2002	30 jun. 2002	30 sep. 2002
	144,279	113,477	114,575	129,794
Títulos	57,310	50,455	50,996	65,039
Préstamos	80,223	58,179	56,109	57,389
Letes	6,746	1,119	7	
Atrasos		3,724	7,463	7,367

Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Economía: www.mecon.gov.ar.

Debe consignarse a su vez el crecimiento operado en el stock de deuda en los registros de junio y septiembre de 2002, especialmente en este último, donde se destaca una importante expansión de la deuda. La diferencia se explica básicamente por la emisión de bonos (BODEN) para compensar a bancos y ahorristas por 14,404 millones de dólares, de los cuales se destinaron bonos a los bancos por 8,995 millones de dólares, y 5,409 millones de dólares en bonos para los depositantes. Los registros se completan con sumas y restas de variaciones y ajustes de valuación de títulos y préstamos, más los atrasos correspondientes al periodo. Ya hemos consignado que para la UBA,

y hasta marzo de 2003, la suma ascendería a 21,000 millones de dólares, que aún no incorporan los registros oficiales del Ministerio de Economía.

Un dato relevante es la comparación del peso de la deuda externa pública en septiembre de 2002 con relación al PIB de diciembre de 2001. La devaluación de la moneda elevó el ratio de menos de 50% a 145%, con lo que transforma a Argentina en uno de los países que tiene más comprometida su potencial producción de riqueza con relación a la deuda. Es un dato preocupante que ratifica el carácter de hipoteca "ilevantable" de la deuda externa pública. Mantener la ilusión de su cancelación les permite a los acreedores externos, en tanto parte de las clases dominantes en Argentina, condicionar la política económica en su conjunto y definir las tendencias de la acumulación de riquezas, de ganancia y de poder.

La renegociación post *default*

Se destaca en este sentido el memorando de entendimiento entre el gobierno argentino y el FMI suscrito en enero de 2003. El documento contiene 32 puntos, divididos en cinco capítulos. El primero, dedicado a los objetivos de política económica, resalta que:

Los objetivos clave del programa de transición consisten en garantizar la solidez fiscal, monetaria y bancaria y restablecer la confianza de los inversores nacionales y extranjeros manteniendo un tratamiento igualitario para todas las partes, protegiendo los derechos contractuales y defendiendo el Estado de derecho.

Son objetivos que excluyen cualquier consideración sobre la pobreza o el empleo, temas privilegiados por la población según surge de múltiples encuestas de opinión en torno a los problemas que preocupan a la sociedad en Argentina.

En el segundo capítulo se establecen las metas macroeconómicas para 2003, de crecimiento económico entre 2% y 3%, control inflacionario a menos de 35% y un superávit de la cuenta corriente de 6,500 millones de dólares, mantenimiento de las reservas en torno de los 9,500 millones de dólares y la recepción de préstamos por parte de los organismos financieros internacionales "para cubrir vencimientos de obligaciones contraídas ante dichos organismos durante el periodo enero-agosto 2003, incluyendo la regularización de los atrasos". Se plantea un incremento del superávit primario (base caja) de 2.5% del PIB. Está claro que el privilegio pasa por recomponer la capacidad de pago a los acreedores de la deuda externa pública. En este capítulo se fijan, además del marco macroeconómico, las políticas de recaudación y de gastos del gobierno federal, confirmando en ambos casos el carácter regresivo de la política fiscal. En materia de política social se confirma el plan para jefes y jefas de hogar desempleados para 1'700,000 beneficiarios. Se incluyen también metas del ajuste en las provincias, la política monetaria restrictiva y el desmantelamiento de los controles cambiarios que fueron establecidos durante 2002 ante el crecimiento del precio del dólar. Finalmente, se suscribe la asistencia del Banco Mundial "para revisar la situación financiera de las empresas de servicios públicos privatizadas y para ayudar a de-

sarrollar un nuevo marco regulatorio que podría reemplazar los controles de precios y tarifas actuales y facilitaría la reestructuración de las deudas por parte de las empresas prestadoras”.

El capítulo tercero alude al marco de mediano plazo y reestructuración de la deuda. Se asume el compromiso de una reforma tributaria y de los mecanismos de co-participación federal, con el objeto de ampliar la base de recaudación. El compromiso asumido es negociar la deuda con los acreedores privados y para ello se confirma la línea de obtener asesoramiento externo y asegurar la consulta con acreedores privados de EU, Europa y Japón.

El cuarto capítulo está vinculado a las reformas del sistema financiero, el que debe sanearse luego de la crisis desarrollada a lo largo de 2001 y hasta el presente. Se estimula en el documento una reestructuración inducida desde el BCRA, asegurando la inmunidad (impunidad) de los funcionarios de éste. Se anticipan los mecanismos de compensación a la banca y a los depositantes del sistema bancario y se establecen plazos estrictos para la presentación de balances y planes de negocios para el futuro cercano al conjunto de los bancos. El propósito claro es analizar la viabilidad de sustento de cada entidad financiera y las sugerencias correspondientes de adecuación en los capitales mínimos requeridos. Mención especial merece el tratamiento de la banca oficial con la perspectiva de la privatización, aun parcial, por la vía de “capitalización a través de la emisión pública de acciones. Mientras tanto, se limitan las actividades de préstamo de los bancos públicos principales exigiendo un cofinanciamiento mínimo de 50% con un banco nacional privado para todos los préstamos superiores a un millón de pesos”.

Finaliza el documento con un capítulo dedicado a la reforma legal y la reestructuración societaria. El tema de fondo aquí tratado apunta al “restablecimiento de la confianza de los inversores nacionales y extranjeros en el Estado de derecho y la inviolabilidad de los contratos”. Completa el compromiso señalando que: “El gobierno también se encuentra trabajando en pos de un programa integral para respaldar arreglos extrajudiciales entre empresas con problemas financieros y sus acreedores”. Todo ello sujeto a nuevas reformas a legislación de quiebras que, como es conocido, presionara oportunamente el FMI para evitar el mantenimiento de cláusulas dilatorias de los mecanismos de ejecución. El memorando se acompaña de un detallado anexo técnico con metas precisas sobre evolución de las cuentas fiscales y monetarias.

El estado de la deuda externa pública que registra el Ministerio de Economía al 30 sep. 2003 puede seguirse en el cuadro siguiente:

Deuda del sector público nacional
Por instrumento y por tipo de plazo (*)

	Miles de US \$		Miles de \$	
	Saldo bruto	Saldo neto (**)	Saldo bruto	Saldo neto (**)
Total deuda pública	129'794,189	121'331,050	486'728,210	454'991,439
Mediano y largo plazo	122'427,603	118'949,917	459'103,512	446'062,190
<u>Títulos públicos</u>	65'038,637	64'713,615	243'894,889	242'676,057
- Moneda nacional	4'116,756	3'406,966	15'437,835	12,776,123
- Moneda extranjera	60'921,881	61'306,649	228'457,054	229'899,934
<u>Préstamos</u>	57'388,966	54'236,302	215'208,623	203'386,133
Préstamos garantizados	20'518,491	20'518,491	76'944,341	76'944,341
Organismos internacionales	31'065,073	27'912,409	116'494,024	104'671,534
- FMI	14'096,155	14'096,155	52'860,581	52'860,581
- BIRF	8'588,759	6'422,896	32'207,846	24'085,860
- BID	8'349,809	7'368,589	31'311,784	27'632,209
- Fonplata	25,242	23,880	94,658	89,550
- Fida	5,108	889	19,155	3,334
Organismos oficiales	4'343,061	4'343,061	16'286,479	16'286,479
- Club de París	1'810,754	1'810,754	6'790,328	6'790,328
- Otros bilaterales	2'532,307	2'532,307	9'496,151	9'496,151
Banca comercial	1'220,773	1'220,773	4'577,899	4'577,899
Otros acreedores	241,568	241,568	905,880	905,880
Atrasos (***)	7'366,586	7'366,586	27'624,698	27'624,698
Capital	4'829,712	4'829,712	18'111,420	18'111,420
Interés	2'536,874	2'536,874	9'513,278	9'513,278
Activos financieros por BODEN (****)		-4'087,905		-15'329,644
Garantías del Brady		-897,548		-3'365,805

(*) Sólo incluye la suma de \$27.4 millones por deudas del ex Instituto Nacional de Reaseguros. (INDER) y no incluye el "Bono Consolidado del Tesoro Nacional 1990" en cartera del Banco Central de la República Argentina por un valor original de \$881.5 millones. Dicho bono es el resultado de la consolidación de los adelantos transitorios y otras financiaciones que el Banco Central realizó al Gobierno Nacional a lo largo de su historia.

(**) Saldos netos de activos financieros (véase cuadro 15).

(***) Importe neto de Certificados de Crédito Fiscal (ccf).

(****) Garantías en proceso de constitución.

Las políticas alternativas sobre la deuda

Son varias las organizaciones sociales y políticas que sustentan posiciones alternativas sobre qué hacer en materia de endeudamiento externo. Quizá las que tienen más sustento académico sean las que se manifiestan en el Plan Fénix, una propuesta elaborada por un grupo de profesores de la UBA y la de los Economistas de Izquierda, que integran intelectuales provenientes de ese marco político. Los primeros propugnan una suspensión de los pagos; los segundos hacen un planteo más radicalizado de no pago y de retiro del FMI, para evitar el condicionamiento de las políticas económicas. Entre los candidatos presidenciales en las próximas elecciones de abril, sólo las fórmulas de izquierda sostienen propuestas convergentes con este marco de proposiciones. El resto de las propuestas, principalmente aquellos con posibilidad de ser gobierno, sostienen matices dentro de la reestructuración de la deuda negociada por el gobierno actual en los marcos del paraguas del FMI.

Evidentemente, la cuestión de la deuda externa tiene solución en el marco de la política. No es un tema esencialmente "económico". Con la deuda externa se ha facilitado la transferencia de recursos desde Argentina al exterior y ha sido, además, un mecanismo indispensable para favorecer la concentración de riqueza y de poder. Las clases dominantes han utilizado el endeudamiento externo público para transferir al conjunto de la sociedad el financiamiento de la acumulación concentrada del plusvalor generado con el trabajo social, y eso es poder político. Desde la perspectiva de las clases subalternas se reconoce que el límite a una propuesta alternativa está en la posibilidad de formar un proyecto político que anteponga la satisfacción de las necesidades populares a las demandas de los acreedores externos.

Todo camino en ese sentido implica la confrontación con las clases dominantes y su proyecto transnacionalizador. Por ello, un proyecto alternativo tiene perspectiva antiimperialista y anticapitalista. La conflictividad social y política dinamizada desde fines de 2001 anima a pensar en la posibilidad de rupturas de una hegemonía por el ajuste y la regresiva reestructuración capitalista que está vigente en Argentina desde mediados de los años setenta. A su vez, es la posibilidad de reinstalar la potencialidad de la propuesta socialista.

Globalización y soberanía en lo económico

JOSÉ LORENZO SANTOS VALLE¹

El austriaco Friedrich von Hayek, junto con sus alumnos, a lo largo de muchos países “construyeron este cuadro ideológico tan altamente eficiente, porque comprendieron lo que decía el pensador marxista Antonio Gramsci cuando desarrolló el concepto de hegemonía cultural. Si usted puede ocupar la cabeza de la gente, sus corazones y sus manos le seguirán. Yo no puedo dar detalles aquí, pero créanme, el trabajo ideológico y promocional de la derecha ha sido absolutamente brillante. Gastaron cientos de millones de dólares, pero el resultado justifica cada centavo invertido, pues lograron hacer que el neoliberalismo pareciera como si fuera la condición natural y normal de la humanidad. No importando cualquiera que haya sido el tipo o número de desastres que creó tan visiblemente el sistema liberal; no importando qué crisis financiera haya engendrado ni cuántos perdedores ni cuántos marginados vaya a crear, así y todo, parecía inevitable —como un acto divino— como si fuera el único orden económico y social a nuestra disposición.”

Susan George²

Para hablar de globalización tal y de cómo se le vive a principios del siglo XXI, es preciso que el enfoque parta de discutir una vez más del enorme, trascendente, histórico y, en este sentido, necesariamente temporal, significado como de su comprensión de esta doctrina que se ha denominado neoliberalismo.

Veremos cómo en algunos países industrializados, en los que esta “revolución neoliberal” surge a finales de los años 1970 y principios de los ochenta, los estragos alcanzados por la aplicación de los dogmas de este cuerpo de doctrina filosófica y social no son menos trascendentes ni menos ostensibles, en comparación con las naciones en vías de desarrollo, y en contra de lo que pudiera pensarse si el que analiza se ubica en alguno de estos países dependientes y pobres de la periferia del sistema económico internacional.

1. Profesor e investigador del Departamento de Economía de la Universidad de Guadalajara.
2. Susan George, *Breve historia del neoliberalismo: veinte años de economía de élite y las oportunidades emergentes para un cambio estructural*. Versión en inglés: <http://www.zmag.org/CrisisCurEvts/Globalism/george.htm>.

Serán analizados algunos datos acerca de esas economías altamente industrializadas, las cuales no sólo pusieron en vigor las tesis neoliberales y su aplicación misma, que enseguida hubieron de ser irradiadas no sólo a las demás economías del centro sino, y con mayor vigor y determinación, en las de las economías más pobres y por tanto más dependientes y carentes de la soberanía para hacer frente a la avalancha de esas corrientes neoliberales.

También se puede apreciar que, más que una fase o etapa del capitalismo o economía de mercado en el ámbito internacional, la globalización pareciera ser una suerte de disfraz o careta con la que se nos quiere mostrar la inevitabilidad y las bondades que el neoliberalismo presentan sobre todo en el último quinto del siglo xx: 1980-2000 y lo que va del actual.

Como podremos mostrar en esta ponencia, pese a que los países tuvieron o intentaron sus propios modelos o estrategias de desarrollo, el pensamiento único y unificador que se instauró en este último tramo de tiempo fue haciendo que quedasen atrás en gran medida aquellos intentos por un afianzamiento propio, original, nacional de las modalidades de desarrollo a seguir; y esto sin que importase que se tratara de economías en desarrollo o bien de economías desarrolladas, por ejemplo las del Oeste de Europa, Canadá o Estados Unidos. Sin embargo, y por el enorme daño histórico y por la profundización del esquema neoliberal, no puede decirse, por supuesto, que dicho cuerpo tanto de doctrinas sociales como de políticas al mismo asociadas, no podrán ser removidas y superadas.

Así, se presenta el caso muy singular de las economías escandinavas, entre las que destaca Finlandia, caso en el que al parecer se ha conseguido imprimir un auténtico sello "nacional" al proceso globalizador, al menos por las modalidades según se está viviendo hoy día en ese país la globalización. Y que no pase por alto que se trata de uno de los países que formalmente tiene uno de los lugares más altos en el llamado índice de globalización,³ y que contempla por ahora una cincuentena de países, los cuales representan sin embargo más de un 80% en términos del PIB mundial. Y eso que se trata de las naciones más globalizadas, con mayor conectividad, con mayor recepción de IED en el mundo entero.

Se intenta, entonces, demostrar cómo es que el proceso de globalización que hoy se nos quiere mostrar como el único, o al menos como el modelo que finalmente ha de ser irremediamente seguido, está lejos de ser el que históricamente tiene las mayores probabilidades de supremacía a lo largo y ancho de la geopolítica del planeta. Y que así como en otros tiempos las estrategias de desarrollo partieron en numerosos casos de opciones propias, decididas de manera soberana, igualmente hoy se encuentran casos en que algunas sociedades nacionales, así como el Estado nacional correspondiente, se encuentran ejerciendo su libre soberanía y llevando adelante esquemas sui generis de desarrollo económico, diríamos, bajo parámetros propios y

3. Sobre índice de globalización internacional vale la pena estudiarlo con sus componentes, ya que los países líderes G7 no aparecen en las posiciones punteras, según el índice publicado en la ciudad de México en enero de 2003. Figuran, en cambio, Islandia, Finlandia y Singapur, entre otros. (*El Financiero*, 2003).

no por ello menos exitosos, de participación e inserción dentro de la globalización actual. En cambio, cuando se nos pretende ofrecer como opción única aquella que proviene y al final desemboca en el mayor lustre y esplendor de las corporaciones más ricas y por tanto de los estados-nación por ellas patrocinados y por ellas dominados (tal sería hoy claramente el caso de la gran potencia de Norteamérica y su consejo de administración, que es en realidad el jefe actual del Ejecutivo federal y sus miembros de gabinete), estamos en realidad escuchando la doctrina y la religión en que hoy se ha constituido el neoliberalismo.

Por otro lado, en una segunda parte se abordan en este estudio algunos ejemplos de estrategias de desarrollo que históricamente han sido seguidas desde el siglo XIX en pos de opciones propias, nacionales, de desarrollo económico, con desigual éxito ciertamente, pero sustentados, tales esfuerzos, en opciones basadas en la soberanía propia y la autodeterminación, sin la injerencia ni influencia de potencias económicas externas ni de pretendidos organismos de “consulta” o de “asesoría” internacional que, llegados a cierta etapa, vemos su aparición y con ellos una forma de supervisión y de injerencia en los manejos que, por independencia, corresponderían en principio a cada economía nacional de efectuar. Por supuesto nos referimos en especial a los organismos que fueron surgiendo desde la quinta década del siglo XX, una vez concluida la fase bélica de la Segunda Guerra Mundial.

Algunas economías encabezaron la aplicación del neoliberalismo

Haciendo una referencia histórica de lo que acontecía a principios de la posguerra, Susan George afirma acerca del tipo de concepciones socioeconómicas que:

[...] si en 1945 ó 1950 alguien hubiera propuesto cualquiera de las ideas o políticas que hoy son comunes en el recetario neoliberal, se habrían reído en su cara, lo habrían enviado a un asilo de locos. En esa época, al menos en los países occidentales, todos eran keynesianos, socialdemócratas, socialcristiano demócratas o de alguna variante del marxismo. La idea de que el mercado podría tomar las principales decisiones políticas y sociales; la idea de que el Estado debería reducir su rol en la economía o que las corporaciones pudieran tener plena libertad, que los sindicatos debían ser restringidos y a los ciudadanos se debería dar menos en vez de más seguridad social —tales ideas eran completamente ajenas al espíritu de la época—. Aunque pudiera haber habido alguien de acuerdo con esas ideas, él o ella habría vacilado en adoptar tal posición en público y habría tenido grandes dificultades en encontrar quién escuchara (op. cit.: 1).

En conjunto, el mundo había acordado una agenda extremadamente progresista. El gran estudioso Karl Polanyi publicó su obra maestra *La gran transformación* en 1944, en la cual expone una dura crítica a la sociedad industrial del siglo XIX, basada en el mercado. Desde entonces han pasado casi 60 años en que Polanyi hizo esta asombrosamente profética y moderna declaración: “Permitir al mecanismo del mercado ser el único director del destino humano y de su ambiente natural... resultaría en la demolición de la sociedad”. Sin embargo, Polanyi estaba convencido de que tal posibilidad

había quedado descartada de manera definitiva y no podría ocurrir más en el mundo de la posguerra, debido a que, decía: “desde dentro de las naciones, estamos presenciando un desarrollo bajo el cual el sistema económico no dicta la ley a la sociedad y se asegura así la primacía de la sociedad sobre ese sistema”.

Pero lástima, el optimismo de Polanyi estaba mal ubicado —el punto central del neoliberalismo es que al mecanismo del mercado debería permitírsele dirigir el destino de los seres humanos—. La economía debería dictar sus leyes a la sociedad y no al revés. Y, tal cual lo previó Polanyi, esta doctrina nos está conduciendo directamente hacia “la demolición de la sociedad”.

Una explicación posible para el triunfo del neoliberalismo y de los desastres económicos, políticos, sociales y ecológicos que lo acompañan, es que los neoliberales han comprado y pagado su propia “gran transformación” regresiva, como hemos señalado en el epígrafe escrito por la economista Susan George. Ellos comprendieron —como no lo hicieron los progresistas— que las ideas tienen consecuencias. Partiendo de un pequeño embrión en la Universidad de Chicago, con el filósofo y economista Friedrich von Hayek y sus estudiantes —con Milton Friedman en su núcleo— los neoliberales y sus patrocinadores crearon una enorme red internacional de fundaciones, institutos, centros de investigación, publicaciones, académicos, escritores avezados en relaciones públicas, para desarrollar, empaquetar y promover incansablemente sus ideas y doctrinas. Fue así como ganaron para su causa a políticos, intelectuales, etc. de partidos de derecha, centro derecha y aun de la “izquierda” del espectro político de gran número de países, tanto del centro como de la periferia.

Resulta de la mayor importancia comprender que esta amplia y bien dirigida campaña neoliberal en el ámbito internacional y bajo la cual todos estamos padeciendo desde hace ya más de veinte años, ha sido creada por gente con un propósito. Por ello es preciso subrayar que el neoliberalismo no es una fuerza como la gravedad, sino una construcción totalmente artificial; así se podrá entonces admitir también de manera generalizada, aunque ello sea ir precisamente en contra del “pensamiento único”, que lo que algunos han creado otra gente puede cambiarlo. Pero no será posible alcanzar un cambio en esto sin reconocer la importancia de las ideas.

Por ello, George afirma acerca del poderío de tales concepciones y de la influencia que sus políticas han alcanzado por doquier:

[...] de este modo, desde una secta pequeña e impopular —casi carente de influencia— el neoliberalismo ha llegado a ser la mayor religión universal, con su doctrina dogmática, su sacerdocio, sus instituciones legislativas y quizá, lo que es más importante, su infierno para los herejes y pecadores que se atreven a oponerse a la verdad revelada. Oskar Lafontaine, el ex ministro de Finanzas de Alemania —a quien el Financial Times llamó un “keynesiano no reconstruido”— recientemente fue enviado al infierno porque se atrevió a proponer impuestos más altos a las corporaciones, junto con recortes de impuestos para las familias ordinarias y menos pudientes (op. cit.: 3).

Cunde la idea de que la globalización económica es el triunfo de la eficacia productiva y que no hay más que decir. La competencia generada eleva el nivel de calidad

de los productos, reduce costos y aumenta el bienestar general. Se dice con insistencia que es el único camino para hacerlo. La idea que defienden los liberales espontaneístas es que la eficacia económica es incompatible no sólo con la estatización de la economía, tal como la intentó, por ejemplo, la Unión Soviética, sino con cualquier injerencia del Estado en el mundo económico. Pero resulta que la protección social, la defensa de los derechos laborales, el llamado *welfare state*, exigen una poderosa intervención estatal, de lo que deducen que todas estas políticas son incompatibles con la eficiencia económica. Si el Estado pretende redistribuir la renta, atender las pretensiones de los ciudadanos o extender redes de protección social, tendrá que aumentar las cargas fiscales y acabará distorsionando al mercado. Al final, disminuirá inevitablemente el bienestar público. Con buenos sentimientos, nos dicen, no se hace ni buena literatura ni buena economía, y añaden que de buenas intenciones está empedrado el camino del infierno. Los países que se empeñen en mantener esa superficial beneficencia serán arrinconados por la competitividad, feroz pero deseable, en que el mundo se debate. Hayek llegó a decir que la noción de “justicia social” es una amenaza para la libertad.⁴

La competencia es central porque separa las ovejas de los carneros, los hombres de los niños, los aptos de los ineptos. Se supone que distribuye los recursos, sean físicos, naturales, humanos o financieros con la mayor eficiencia posible. El valor central de la doctrina de la ex primera ministra británica Margaret Thatcher y del neoliberalismo en sí mismo, es la noción de competencia —competencia entre naciones, regiones, empresas y, por supuesto, entre individuos—. Así, con esta política conservadora, quien arribó junto con su partido al poder en aquella nación europea, iniciaba de facto la aplicación de las políticas neoliberales. Esto fue, Gran Bretaña junto con la otra gran potencia que entonces dominaba el mundo —el de las finanzas por lo menos—, Estados Unidos. Es preciso recordar que también en ese año triunfa Ronald Reagan, un político también conservador, del Partido Republicano y que incluso daría por nombre al conjunto de políticas neoliberales impulsadas e impuestas en ese país a lo largo de dos cuatrienios, el término de “*reaganomics*” (economía a la Reagan, o reaganomía).

La “Dama de Hierro” era ella misma discípula de Von Hayek. Era una social darwinista quien, sin ambages, expresaba sus convicciones. Fue conocida por expresar y justificar su programa con la palabra siguiente: TINA, siglas en inglés de *There is No Alternative* (no hay alternativa).

Sin embargo, existen actores centrales del actual proceso dominante de globalización, como las empresas transnacionales para las cuales la competencia, en cambio, les provoca una verdadera alergia. Cabe recordar —escribe S. George—, al gran filósofo chino Lao-Tse, quien termina su *Tao-te-Ching* con las siguientes palabras: “Por sobre todo, no compitas”. Al parecer, los únicos actores en el mundo neoliberal que parecen haber tomado en cuenta el sabio consejo de dicho autor chino —que son los más grandes actores de todos— son las empresas transnacionales (ET).

4. José Antonio Marina, “Ética para una globalización diferente”, en el sitio *web*, *attac.france* y en *El mundo*, de España, p.1.

El principio de competencia se aplica escasamente a ellas; prefieren practicar lo que se podría llamar “capitalismo de alianza”. El neoliberalismo y la globalización les ha redituado en lo financiero enormes ventajas y beneficios. No es casual que —dependiendo del año— entre los dos tercios a tres cuartos (es decir, de 67% a 75%) de todo el dinero etiquetado bajo “inversión extranjera directa” no se dedique a inversión creadora de nuevo empleo, sino a fusiones y adquisiciones que casi invariablemente resultan en pérdidas de empleos. Así, dicha IED no resulta sino en compra-venta de títulos financieros correspondientes a empresas ya existentes y por ello no significan creación adicional de producto ni de plazas laborales; únicamente es capital financiero que es transferido de unas manos a otras.

Dado que la competencia es siempre una virtud, sus resultados no pueden ser malos. Para el neoliberal, el mercado es tan sabio y tan bueno que, al igual que Dios, su mano invisible puede hacer el bien de un mal aparente. Así, la Thatcher dijo en uno de sus discursos: “Es nuestra función glorificarnos en la desigualdad y velar que a los talentos y las habilidades se les sea dada una salida y expresión para el beneficio de todos nosotros”. En otras palabras:

[...] no se inquieten por los que quedan atrás en la competencia. La gente es desigual por naturaleza, pero esto es bueno, porque las contribuciones de los bien nacidos, mejor educados, los más duros, eventualmente beneficiarán a todos. Nada en particular se debe a los débiles, a los pobremente educados; lo que ocurra con ellos es su propia culpa, nunca la falta de la sociedad. Si al sistema competitivo se le da “salida”, como dice Margaret, con ello la sociedad será mejor. Por desgracia, la historia de los últimos 20 años nos enseña exactamente lo opuesto (op. cit.: 4).

En la Gran Bretaña de los años setenta, justo antes del arribo de la señora Thatcher, una persona de cada diez se clasificaba como viviendo por debajo del nivel de pobreza; un resultado no muy brillante pero no por ello despreciable, ante el resto de naciones y en aquella época, pero en todo caso, muy superior al periodo de preguerra. Veinte años más tarde, a finales de los noventa, una persona de cada cuatro y un niño de cada tres, era oficialmente pobre. Éste es el significado de la supervivencia de los más aptos: gente que no puede calentar sus casas en invierno, que deben poner una moneda en el medidor antes de tener electricidad o agua; que no poseen un abrigo impermeable y caliente, etc. Una reforma más de aquella época fue la relativa a las pensiones de la clase trabajadora. En el transcurso de los años ochenta y noventa se han presentado importantes irregularidades en ese sistema británico, sistema que no ha sido posible imponer aún en la actual década de los 2000 en otras naciones de Europa Occidental.

Las cifras anteriores provienen —declara George— del informe de 1996 del British Child Poverty Action Group. ¿Resultado de las reformas “impositivas” bajo Thatcher-Major? Durante los años ochenta 1% de los contribuyentes recibía 29% de todos los beneficios de reducción de impuestos; en el extremo opuesto, para quienes tenían ingresos de hasta 10 veces el salario mínimo de ese país, sus impuestos se habían elevado en 7%. Así, las reducciones se aplicaban a los ricos; a los pobres, en cambio, les

correspondían elevaciones “moderadas” de tributación. Eso debió parecer adecuado a aquellas mentes afines a dicho pensamiento conservador: de seguro, habrán pensado que así se fortalecían las probabilidades de mayores inversiones productivas y, por ello, de mayor producto y mayores empleos.

Las privatizaciones son, como se sabe, una de las mayores transformaciones económicas de los pasados 20 años. Esta tendencia comenzó en Gran Bretaña y se extendió por el mundo. Ello resultaba como consecuencia de las concepciones neoliberales al resaltar a la competencia como valor central, por lo que el sector público debía y debe ser brutalmente reducido, ya que con su sola presencia puede ser un obstáculo a la ley básica de competir por ganancia y/o participación en el mercado.

En este punto conviene que procuremos entender por qué los países capitalistas tienen servicios públicos y por qué todavía los siguen manteniendo. En realidad, casi todos los servicios públicos constituyen lo que algunos economistas que tratan del sector público llaman “monopolios naturales”. Un monopolio natural existe cuando el tamaño mínimo para garantizar la eficiencia económica máxima iguala al tamaño real del mercado. Es decir, una compañía debe tener un cierto tamaño para realizar economías de escala y proveer así de bienes y servicios de óptima calidad y al más bajo costo para el consumidor. Los servicios públicos requieren frecuentemente de grandes inversiones en infraestructura en el inicio —se podría citar como ejemplo las vías férreas, las redes eléctricas—, lo que no alienta la competencia. Es por eso que los monopolios públicos son la solución óptima obvia. Sin embargo, los neoliberales definen ipso facto todo lo que es público como “ineficiente”.

¿Entonces qué ocurre cuando un monopolio natural se privatiza? Casi normal y naturalmente, los nuevos propietarios capitalistas tienden a imponer precios de monopolio al público, lo que va a permitirles hacerse de jugosas ganancias. Los economistas clásicos llaman a esta ocurrencia “falla estructural del mercado”, ya que los precios son más altos de lo que deberían ser y el servicio al consumidor no es necesariamente bueno. A fin de prevenir la falla estructural de mercados —hasta mediados de los años ochenta— los países capitalistas de Europa casi en su totalidad confiaban los correos, las telecomunicaciones, la electricidad, el gas, los ferrocarriles y los sistemas de redes urbanas conocidos como metros, el transporte aéreo, así como los otros servicios como el agua, la recolección de basura, etc., a monopolios públicos. Estados Unidos es la gran excepción, ya que es un país demasiado grande geográficamente y altamente poblado para favorecer monopolios naturales.

Al destruir al sector público británico —donde los sindicatos son más fuertes— también fue capaz el gobierno conservador de debilitarlos drásticamente. Así, en Gran Bretaña entre 1979 y 1994, el número de empleos en el sector público se redujo, de más de 7, a 5 millones: una caída de 29%. Prácticamente todos los empleos eliminados resultaron ser empleos sindicalizados. Dado que en el sector privado el empleo se mantuvo estancado durante esos 15 años, la reducción global en el número de empleos británicos llegó a 1.7 millones, una caída de 7%, comparada con 1979. Para los neoliberales, siempre es mejor menos que más trabajadores, ya que más trabajadores pesan sobre el reparto del valor. Además, como es bien sabido, al abundar mano de

obra en busca de un empleo, aquellos que cuentan con alguno se saben amenazados ante “dicho privilegio”: por ello las conquistas y demandas de los activos serán mejor contenidas en esas condiciones.

Fue así como Margaret Thatcher comenzó a cambiar todo esto. Como un extra también pudo usar la privatización para quebrar el poder de los sindicatos e iniciar con el tipo de prácticas y “conquistas” tan buscadas por las concepciones neoliberales.

No sólo eso. A fin de privatizar numerosas empresas y de hacerlo en condiciones en que debían ser naturalmente atractivas a los ojos de los posibles adquirentes, el gobierno usó el dinero de los contribuyentes para perdonar deudas y recapitalizar empresas antes de ponerlas en el mercado —por ejemplo, la compañía de agua obtuvo cinco mil millones de libras esterlinas de liberación de deudas—, agregando 1.6 mil millones de libras, llamadas la “dote verde” para hacer a la novia más atractiva a los posibles compradores. Se hizo una gran alharaca en cuanto a publicitación de dichas privatizaciones, acerca de cómo los pequeños propietarios de acciones tendrían una tajada de estas compañías —de hecho, 9 millones de británicos compraron acciones—; pero la mitad de ellos invirtieron menos de 1,000 libras (unos 2,000 dólares apenas) y la mayoría de ellos vendieron sus acciones muy rápidamente, tan pronto como pudieron obtener beneficios instantáneos (op. cit.: 3-6).

Hacia 1991, el Banco Mundial ya había hecho 114 préstamos para acelerar el proceso y cada año, en su informe financiero de desarrollo global, reportaba por entonces listas de cientos de privatizaciones realizadas en los países deudores del banco. Así como también reportaba, en el correspondiente al de 1989, y el cual se centró en los sistemas financieros de países tercermundistas, la necesidad de abrir de una vez por todas la frontera a los capitales financieros. Años más tarde, entre 1989 y 1993, una veintena de países se “habían abierto” de par en par a la llegada de capitales de cualquier origen, con lo que quedaba atrás un importante recurso de soberanía: el arma de la regulación de capitales internacionales. De ahí también que en lo sucesivo habría de verse seriamente limitada, por no decir que inexistente, toda posibilidad de políticas soberanas en materia de manejo de tipo de cambio y, por ende, en el manejo de variables monetarias clave, tales como el tipo de interés, entre otras (véase Celso Garrido y Tomás Peñaloza, *Ahorro y sistema financiero en México*, Grijalbo, 1996).

Con ello, la ideología privatizadora original de los años setenta irradiaba sus influencias en dirección de los países del Sur. Por esa razón los mecanismos ya probados con anterioridad fueron puestos a funcionar a lo largo del mundo. En Inglaterra, el Instituto Adam Smith fue el socio intelectual para la creación de la ideología privatizadora. USAID y el Banco Mundial también han usado a expertos del Adam Smith y han propagado la doctrina privatizadora en el Sur.

Por ello la privatización que vienen realizando los estrategas del neoliberalismo esconde mucho de sus pretensiones últimas. Estamos hablando acerca de la enajenación y entrega del producto de décadas de trabajo de miles de personas a una ínfima minoría de grandes inversionistas. Para George, “éste es uno de los más grandes atracos a mano armada realizada en la presente o en cualquier otra generación”.

Otra característica estructural del neoliberalismo consiste en remunerar al capitalismo en detrimento del trabajo, y así trasladar la riqueza desde el fondo de la sociedad hacia la cumbre. Aquel que se encuentre en las partes más elevadas en la escala de ingresos, digamos en el 20% más encumbrado, estará en condiciones de aprovechar del neoliberalismo y, cuanto más arriba esté, mucho más ganará. Contrariamente, el sector inferior del 80%, lo pierde todo y cuanto más abajo esté, proporcionalmente mayor será su pérdida.

Por otra parte, conviene detenerse en lo ocurrido de este lado del Atlántico por aquellos años ochenta igualmente. En esa década el republicano Ronald Reagan llevó a cabo la misma obra en Estados Unidos. Si la señora Thatcher alcanzó el poder en 1979, en ese mismo año, y seguramente como parte de un mismo aliento internacional de la ideología neoliberal, alcanza el Poder Ejecutivo Reagan (en las elecciones de noviembre; si bien asume el poder hasta enero del siguiente año). Al respecto, se han tomado algunas cifras obtenidas por parte del analista Kevin Phillips, del partido Republicano y quien se había desempeñado anteriormente como asistente del presidente Nixon, correligionario también de Reagan, y quien publicó un libro en 1990 titulado *The Politics of Rich and Poor* (La política de los ricos y los pobres).

Él traza el camino que siguen las doctrinas y políticas neoliberales de Reagan, que cambiarían la distribución del ingreso de los estadounidenses entre 1977 y 1988. Estas políticas fueron extensamente elaboradas por la conservadora Heritage Foundation, el grupo de asesores en materia de principios de la administración Reagan y que, aún hoy en día, es una fuerza importante en la política estadounidense. Pasando la década de los ochenta, el 10% superior de las familias aumentó sus ingresos un 16%; de éstos, el 5% superior aumentó sus ingresos en 23%; pero el extremadamente afortunado 1% de las familias norteamericanas pueden agradecerle a Reagan su incremento en un 50%. Sus ingresos van de los 270,000 a los 405,000 dólares. En cuanto a los más pobres, el 80% de abajo [perdió de manera sustancial, en términos relativos y aun absolutos: de acuerdo con la norma, cuanto más abajo, más pierde].⁵ El 10% más bajo de los estadounidenses alcanzó el nadir: de acuerdo con las cifras de Phillips, perdió el 15% de sus ya magros ingresos; de una media anual de 4,113 dólares, cayeron a un inhumano 3,504. En 1977, el 1% superior de las familias tenían un ingreso medio 65 veces más alto que el 10% de más abajo. Una década más tarde, el 1% ganaba 115 veces más (op. cit.: 6).

Estados Unidos es una de las sociedades más desiguales de la Tierra, pero virtualmente todos los países han visto crecer sus desigualdades en los últimos 20 años, dadas las políticas neoliberales. La UNCTAD publicó en su informe sobre Comercio y Desarrollo de 1977, algunas avasalladoras evidencias, basadas en 2,600 estudios separados sobre desigualdades de ingreso, empobrecimiento y empequeñecimiento de las clases medias. El equipo de la UNCTAD documenta estas tendencias en docenas de sociedades muy diferentes, incluyendo a China, Rusia y otros países socialistas.

No hay nada de misterioso en esta tendencia respecto al crecimiento de la desigualdad.

5. Nota del autor de este artículo.

Podría pensarse que han sido meras casualidades las coincidencias de resultados en materia de ingresos que se concentran y de desigualdades que se ensanchan y profundizan a lo largo de diferentes economías, de muy desiguales niveles de desarrollo relativo, incluso. En realidad, “las políticas son específicamente diseñadas para dar a los que ya son ricos mayores ingresos disponibles”, tanto en términos absolutos como en relativos; “particularmente a través de reducciones impositivas o constriñendo aún más los salarios. La justificación ideológica y teórica para estas medidas es que mayores ingresos y ganancias para los ricos conducirán a una mayor inversión, a una mejor distribución de los recursos y, por tanto, a más empleos y bienestar para todos”. En realidad, lo ocurrido fue todo lo contrario: al “mover” el dinero hacia arriba en la escala económica, se tuvo como resultado fenómenos como las “burbujas” en los mercados de las acciones, riquezas concentradas de papel anónimas para unos pocos y crisis financieras en muy diversos países y economías. Lo contrario sucedería si la redistribución operase a favor de los de menores ingresos: si el ingreso fuese redistribuido a favor del 80% inferior de la sociedad, esos recursos serían usados para elevar el consumo y ello, como consecuencia, beneficiaría al empleo. En cambio, y como se ha observado, “si la riqueza es redistribuida hacia arriba, donde la gente ya tiene casi todo lo que necesita, no se irá hacia la economía local o nacional, sino hacia las bolsas internacionales” (para las tres citas de este párrafo, op. cit.: 6-8).

Los casos ejemplificadores, respectivamente los de Thatcher y Reagan, son aleccionadores para ilustrar las políticas en el ámbito nacional. Además, por otra parte, de haber sido auténticos pioneros en la pretendida “revolución conservadora”, como fue denominada por algunos autores partidarios suyos, el análisis de tales economías evidencia que no han sido únicamente los países pobres y subdesarrollados las víctimas de esa doctrina y de las políticas económicas y sociales con ella asociadas. Pero tales políticas han sido implantadas también, a diferentes grados de severidad y de persistencia, en múltiples economías, y en el conjunto de la economía internacional, campo natural de una economía internacionalizada y global, que es el campo en particular de acción de las empresas transnacionales.

El neoliberalismo en la arena internacional

Como todos sabemos, las mismas políticas se han llevado a cabo en el Sur y en el Este, bajo el pretexto de un ajuste estructural, pero éste es sólo otro nombre para el neoliberalismo.

En el nivel internacional, los neoliberales han concentrado todos sus esfuerzos en tres puntos fundamentales:

- Libre comercio de bienes y servicios.
- Libre circulación de capital.
- Libertad de inversión.

En los últimos 20 años, el FMI se ha fortalecido enormemente. Gracias a la crisis de la deuda y al mecanismo de condicionalidad, dicho organismo pasó, de ser un apoyo a las balanzas de pagos, a convertirse de facto casi en dictador universal de las

llamadas "políticas económicas sólidas", que por supuesto son las políticas neoliberales. La Organización Mundial de Comercio (OMC) se estableció finalmente en enero de 1995, después de largas y laboriosas negociaciones.

Pero, afortunadamente, fracasó uno de los más recientes esfuerzos para tornar obligatorias y universales las normas neoliberales; el Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) fracasó, al menos temporalmente. Éste habría dado todos los derechos a las corporaciones, todas las obligaciones a los gobiernos y ningún derecho a todos los ciudadanos. Además, han ocurrido otros hechos y fenómenos también severamente en oposición, en el ámbito internacional, de lo que los neoliberales pretenden al buscar expandir la zona de influencia de sus proclamas y sus políticas.

Además de los principales organismos financieros multilaterales, es decir el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, de la mencionada Organización Mundial del Comercio; otro de los organismos "cúpula" de las empresas transnacionales y de los llamados gobiernos corporativos, que apenas disimulan muy mal que son meros ejecutivos de dichas organizaciones transnacionales, las cuales detentan a fin de cuentas el poder omnímodo actual: tanto en los negocios como en las relaciones geopolíticas y geoeconómicas, en materia de regulación y de acuerdos internacionales, etc., otro foro igualmente decisivo y ya tradicional es la célebre conferencia que cada invierno tiene lugar en la estación turística suiza de Davos. El común denominador de todas estas instituciones es su falta de transparencia y de control democrático. Ésta es la esencia del neoliberalismo, que declara que la economía debe dictar las reglas a la sociedad y no lo contrario. Para el dogma neoliberal la democracia es un impedimento, es un freno al neoliberalismo.

El neoliberalismo no es la condición humana natural, tampoco es algo sobrenatural y puede ser desafiada y reemplazada, porque su propio fracaso así lo requiere. Deben precisarse las políticas de reemplazo que habrán de restaurar el poder en las comunidades y en los Estados democráticos, en tanto se trabaje para instituir la democracia, el gobierno de la ley y la justa distribución a un nivel internacional. Los negocios y el mercado tienen lugar, como afirma Marina, en un sistema que respete a las libertades y aliente al propio tiempo la prosperidad de los individuos gracias a un esquema de intervención estatal para el actual siglo XXI. Es decir, uno en el que la libertad no signifique, al estilo de los neoliberales más ortodoxos, que el débil, el desposeído, habrá de conservar ésa su "condición natural", sino uno en el que a este tipo de individuos se les asignen condiciones que les permitan acceder a una escala en que también puedan ejercer esas libertades, con mayor preparación y mejores condiciones que sólo una sociedad corresponsable y equitativa sabrá ofrecer; todo ello, según se dice, contando con instituciones públicas ad hoc.

Fracasos de los neoliberales

Además del mencionado fracaso de la AMI en la OCDE en París, en 1998, no puede dejarse a un lado el muy estruendoso fracaso de la Ronda del Milenio que fue la reunión de la OMC en Seattle, Estados Unidos, a finales de 1999. Y, por señalar apenas alguna

iniciativa más, de gran alcance aún en el actual año 2003, el Foro Social Mundial, realizado en Porto Alegre, Brasil, el cual, con sus tres ediciones desde 2001, pretende ofrecer una alternativa, desde el nombre mismo, así como en la fecha y el lugar seleccionados: las fechas corresponden a la reunión anual de Davos, y precisamente se pretende como un foro de carácter eminentemente social y no sólo económico como la reunión de Suiza.

O, como lo diría Susan George en su intervención ya multicitada:

Es tiempo de que establezcamos la agenda, en vez de esperar a que lo hagan los Amos del Universo reunidos en Davos [...] No vamos a apoyar sólo proyectos, sino también ideas. No podemos contar con los neoliberales para hacerlo, de modo que debemos diseñar sistemas de tributación internacionales que sean equitativos y operables, incluyendo el *Impuesto Tobin* sobre todas las transacciones financieras y monetarias e impuestos a prorrata sobre las ventas de las corporaciones transnacionales. Los procedimientos de un sistema de impuestos internacional deben llevar a cerrar el abismo entre el Sur y el Norte, y a redistribuir entre toda la gente lo que les ha sido robado durante los últimos 20 años (op. cit.: 9).

Si bien el neoliberalismo puede ser insaciable, no es menos invulnerable. Existen más perdedores que vencedores en el juego neoliberal. Existen ideas alternativas a las del neoliberalismo, mientras estas últimas son puestas en duda debido a las repetidas crisis. Lo que falta ahora es la organización y la unidad, algo que puede ser superado con la tecnología avanzada. La amenaza neoliberal es claramente transnacional y la respuesta debe ser también transnacional. La solidaridad ya no significa ayuda, no sólo ayuda, sino encontrar las sinergias ocultas en las luchas de cada uno de los otros. En la capacidad de organización de las fuerzas antineoliberales también desempeñan un papel crucial los recursos de la globalización, en este caso el arma tecnológica proverbial que significan las telecomunicaciones modernas; vale decir dos en lo esencial: la telefonía móvil o celular y la supercarretera de la comunicación que es la internet.

Liberalismo espontaneísta es aquel que defienden los discípulos económicos de Hayek. Su tesis es que sólo se puede confiar en aquellas instituciones que funcionan mediante una evolución espontánea, es decir, dirigidas únicamente por los intereses individuales y por la interacción de sus proyectos. De Hayek hay que pensar en serio lo que dice; la influencia de sus ideas y de toda la pléyade de sus alumnos en muchos lugares no permite ya mayores concesiones. Ese gran maestro neoliberal defiende con elocuencia el espontaneísmo, aduciendo que no existe una mente privilegiada que desde algún cielo platónico pueda dirigir al mercado, la sociedad, los sistemas jurídicos, la normativa moral o cualquier otra realidad social compleja. Nadie puede tener los conocimientos necesarios para hacerlo.

Por ello, intentarlo supondría una arrogancia suicida o asesina. Alguien puede pensar —un dictador, un partido, un Estado, por ejemplo— que tiene la salvación y se empeña en imponerla a una sociedad. El mercado libre, no intervenido ni dirigido, es la única fuerza institucional que puede permitir aprovechar los conocimientos que poseen todos los actores económicos: productores, técnicos y consumidores. Es, pues,

la plena aceptación por este autor austriaco de aquello que Adam Smith denominó el principio de la “mano invisible”.

Finlandia, una economía globalizada pero bajo una opción social y culturalmente nacional

Resulta que el caso finlandés —como el de otras economías escandinavas— muestra que esta idea no es tan evidente como sus defensores dicen. Finlandia ha conseguido situarse a la cabeza de la economía informacional, alcanzar un nivel tecnológico máximo y a la vez mantener su estructura de Estado social y protector. Para valorar mejor su éxito, debemos recordar que Finlandia ha sido tradicionalmente un país pobre, que todavía en el siglo XIX sufrió una espantosa hambruna en la que murió de hambre cerca de 10% de la población.

En diciembre de 1999, el primer fabricante mundial de teléfonos celulares o móviles, Nokia, se convirtió también en la primera firma en el ámbito europeo en cuanto a su capitalización bursátil. Al propio tiempo, esa firma respondía por 70% de todo el capital bursátil existente en la bolsa de valores de Helsinki. El valor de Nokia, de alrededor de 185 mil millones de dólares, equivalía a dos veces el producto interno bruto finlandés (*L'état du monde 2001*).

El objeto del libro de Manuel Castells y Pekka Himanen titulado *The Information Society and the Welfare State (La sociedad de la información y el Estado del Bienestar)*, 2003, es demostrar que el paradigma tecnológico-económico deja un amplio espacio para una elección política basada en valores éticos. Para Castells y Himanen existen tres grandes modelos de economía informacional: Silicon Valley (California), Singapur y Finlandia. En cada uno prevalecen concepciones diferentes del mundo. Silicon Valley: sociedad de mercado + democracia; Singapur: sociedad de mercado + autoritarismo; y Finlandia: sociedad de mercado + democracia + Estado social. A la vista de los resultados —positivos y negativos— de la globalización, los autores defienden que tenemos que hacer compatibles los valores sociales y económicos “porque de otra manera las contradicciones desencadenarán explosiones sociales y una oposición violenta desde una pluralidad de ángulos, que harán difícil el progreso continuado”, con lo cual se situarían en una visión muy poco lejana de aquella que se señalaba más arriba y que atribuíamos a Polanyi y la necesidad de establecer diques al sistema económico mediante normas que privilegien los imperativos de la convivencia social. Las observaciones empíricas apoyan la conclusión de que el modelo finlandés combina una dinámica economía informacional con una fuerte justicia social y una protección colectiva del trabajo. Existe, pues, la posibilidad de un Estado social en un mundo de economía informacional y globalizada (véase artículo de Marina, p. 3).

Algo más acerca del Estado y su papel intervencionista en la realidad de aquella región escandinava. En Finlandia, se sabe, Nokia es la marca líder en el ámbito mundial en cuanto a fabricación y diseño de teléfonos móviles o portátiles (celulares les llamamos en ésta, la costa occidental del Atlántico). Además, también se ha sabido que, en relación justamente con los niveles de imposición fiscal en aquel país y lo

exitoso de la casa comercial mencionada (seguramente ejemplo asombroso de esa informatización tan avanzada de la sociedad de aquel país escandinavo) los más altos ejecutivos de Nokia (y de seguro de muchas otras empresas finlandesas) son gravados en sus ingresos, impuestos directos como son denominados, hasta en 70%. El dato anecdótico de Nokia y los altos impuestos de sus ejecutivos pareciera dar una demostración empírica de lo que afirma Marina.

Pero la enseñanza de lo que hoy día acontece en Finlandia nos ofrece todavía algo más: su inserción peculiar en la globalización, sí, pero bajo una particular concepción y defensa de la propia identidad cultural de dicho pueblo. Ello torna todavía más interesante el estudio del fenómeno finlandés. Finlandia ha pretendido resolver uno de los graves problemas sociales que plantea la globalización, y éste es el de hacerla compatible con la identidad cultural. Se han empeñado en inventar una vía finlandesa de acceso a la globalización, un estilo finlandés. Según los autores del libro, la sociedad de mercado, tecnológica y globalizada no impone un único sistema de relaciones económicas, o de organización social, sino que permite distintas formas de preservación de aquello que es propio, en lo cultural y lo ético, por ejemplo. Y que, entonces, cada nación es capaz de decidir su propio modelo... si tiene energía y talento para hacerlo.

Al respecto, no se puede dejar de lado aquello que señalaba a principios de 2003 Miguel Littin (*El clandestino en Chile*, según tituló el escritor Gabriel García Márquez su memorable libro escrito en los noventa, y en donde narra la experiencia del primero al internarse en su país natal, pero de manera subrepticia en tiempos de la dictadura pinochetista, él en calidad de exiliado). Dice este realizador cinematográfico que México se ubica a la cabeza si del respeto por la identidad cultural de Latinoamérica se trata. Sin duda ello representa un elogio enorme y merecidísimo para este país y para sus habitantes, y una responsabilidad también de gran magnitud (véase diario *Público*, de Guadalajara, del 13 de enero). También, por esas fechas se leyó en *El Financiero* que se pretende gestionar y obtener “la denominación de origen” para algunos platillos típicos mexicanos, lo que haría honor a la gastronomía mexicana, la cual mezcla de manera extraordinaria lo español con genuinas raíces prehispánicas. Y ello sería de gran relevancia cuando se aprecia que ya existen incluso cadenas de alimentación del otro lado de la frontera norte del país que buscan establecerse en México con comida pseudo mexicana.

No es verdad que sólo se pueda alcanzar eficacia económica con la desaparición del Estado del Bienestar. Aunque es preciso admitir que no cualquier Estado del Bienestar es compatible con la eficiencia económica. Hay un Estado del Bienestar de la exigencia y el mérito, y hay un Estado del Bienestar del despilfarro y que propicia ineficiencia, corrupción. Y éste es, desde luego, peor incluso que la competencia pura y dura, porque hace desistir del esfuerzo. Éste sería de alguna manera el equivalente, podría decirse, a una madre con un hijo con severa discapacidad, por el cual la misma tratará de velar, tanto por su bienestar o su sustento al menos, y bien en el presente como, de ser posible, en el futuro.

Por ello Marina, tras acotar el tipo de liberalismo a la Hayek, el espontaneísta que, como señala, corresponde a la “mano invisible” de Adam Smith, va a proponer

una noción muy distinta de liberalismo, la cual no excluye sino, por el contrario, incorpora e integra a un tipo de intervencionismo del sector público, el cual debe velar por la mayor eficiencia del sistema económico pero sin menoscabo del desarrollo social integral, del desarrollo humano de los individuos y del logro de mayores libertades sociales y progreso de las distintas capas sociales que componen a cada población.

Creo que podemos construir un sistema que aúne la universalidad de los derechos y la universalidad de la exigencia, la igualdad en lo básico y la distinción en el mérito, la eficiencia económica y la protección básica, la iniciativa individual y la acción del Estado. Propongo, frente al liberalismo espontaneísta, un liberalismo radical. Si la libertad es el gran motor del sistema de mercado, el sistema funcionará mejor cuanto mayor sea la libertad de cada ciudadano. Pero la libertad no consiste sólo en estar libre de injerencias, sino en tener capacidad de creación, en tener recursos intelectuales, físicos, económicos para ampliar las posibilidades de acción. Si el Estado limita esa libertad radical, es tiránico, injusto e ineficiente. Pero si aumenta esa libertad radical, es un Estado liberador. El modelo finlandés muestra que el Estado puede ser al mismo tiempo liberador del ciudadano y de lo social. Un Estado con un sistema de protección social alta necesita, sin duda, impuestos elevados, y este régimen impositivo sólo puede mantenerse si el aumento de la productividad es superior al aumento fiscal. Para ello el gasto público tiene que ser sabiamente administrado. No tiene que hacer la competencia al sector privado, sino aumentar la competencia del sector privado, de la nación entera. En el caso finlandés la inversión estatal en educación, y en formación tecnológica, ha tenido una importancia decisiva en su gran transformación.⁶

Se podría decir que cada nación puede y debe reflexionar de manera seria y profunda, de manera colectiva y plural, sin excluir a ningún grupo importante de toda la composición social. El libro de Castells demuestra que la globalización es un marco amplio que permite múltiples variaciones. El sistema de mercado, la nueva economía, la tecnología de la información, la globalización financiera, pueden integrarse en diferentes proyectos éticos sin perder por ello su eficacia. No es imposible pensar y acordar de manera compartida y democrática en un modo diferente de planificar las inversiones públicas y los proyectos educativos, que no pueden estar sometidos a vaivenes periódicos, a cambios en las correlaciones partidarias y a coyunturas electorales como se ve con tanta frecuencia, desgraciadamente. Tiene que ser fruto de un concienzudo acuerdo nacional en el que participen fuerzas políticas, económicas, intelectuales y sociales. El Estado, los partidos políticos, los sindicatos, las universidades, las empresas, tienen que cooperar en este diseño. Estamos inmersos en un trascendental debate mundial, y no tenemos por qué ser meros comparsas de lo que decidan los demás.⁷ (op. cit.: 2 y 4).

Referencias bibliográficas

Castells, Manuel y Pekka Himanen (2003), *The Information Society and the Welfare State*.

6. Op. cit., p. 2.

7. Op. cit., p. 4.

- Dallanegra Pedraza, Luis (2000), *Globalismo y políticas neoliberales: actualidad y perspectivas para América Latina*.
- Kearney Foreign Policy (s/f), Singapur e Irlanda, los dos principales países globalizados.
- L'État du monde* (2001), París, editorial La Decouverte.
- Marina, José Antonio (s/f), "Ética para una globalización diferente", en el sitio web, attac.france y en *El mundo*, de España.
- Montoussé, M., D. Chamblay y G Renouard (1995), *Pour comprendre les débats économiques actuelles es les strategies de développement*, París, Bréal.

El Banco Mundial y la educación superior en México

JAIME ORNELAS DELGADO¹

Introducción

El Banco Mundial (BM), organismo creado en 1944 como parte de los acuerdos de Bretton Woods celebrados con el propósito de reorganizar el sistema financiero internacional de la posguerra,² adquirió particular relevancia a finales de los años setenta y principios de los ochenta, cuando la crisis fiscal del Estado de Bienestar tanto en las naciones desarrolladas como en las dependientes, permitió imponer estrategias de ajuste estructural de orientación al mercado.

El ajuste estructural en la economía implicó también cambios en diferentes ámbitos de la vida política, social y cultural de naciones como México, donde las recomendaciones del BM, particularmente en materia educativa, se asumieron como instrumentos indispensables para dar legitimidad al cambio estructural.³

Conocer las propuestas del BM en educación, la manera como se han aplicado en nuestro país y los resultados obtenidos, son la parte sustantiva de esta ponencia cuyo propósito final es provocar la necesaria reflexión sobre la situación actual del sistema educativo para asumir la necesidad y la responsabilidad de diseñar una política educativa adecuada a las necesidades actuales de la nación, como son, entre otras, avanzar en el fortalecimiento de su identidad y reconocer las posibles formas de participar en

-
1. Profesor e investigador de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Miembro del SNI, Nivel I.
 2. "Cuando se repasan los principales cambios que influyeron decisivamente en la economía internacional de la segunda posguerra, es imposible prescindir del fenómeno inédito que significó Bretton Woods, de cuyos convenios nacieron el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial" (Lichtensztejn, 1987: 24.).
 3. "El neoliberalismo empezó por privatizar la condena de los líderes. Fue su primera reforma a la educación y al Estado. Realizó una multimillonaria inversión 'focalizada' para la privatización de los líderes del sector público y de sus intelectuales. Amplió la inversión focalizada a la privatización de líderes del sector social de los 'movimientos sociales'. Montó su proyecto general de privatización sobre su proceso ya existente de inmoralidad y corrupción pública. Perfeccionó, aceleró y refuncionalizó ese proceso en el orden comunicativo, cultural y educativo, con mensajes directos e indirectos a favor del conformismo, del cinismo y del oportunismo, ensalzados con la filosofía del *rational choice*" (González, 2001: 23-24).

el mundo globalizado superando las fórmulas neoliberales que, por lo menos en la experiencia mexicana, sólo han aumentado la dependencia económica y cultural, así como una situación de creciente pobreza y mayor desigualdad entre las clases sociales y las distintas regiones del país.

El sistema educativo de los gobiernos de la Revolución

En México, los gobiernos anteriores al de Miguel de la Madrid (1982-1988) construyeron y operaron un sistema educativo sustentado en el fortalecimiento de la oferta, cuyo fin era proporcionar a los mexicanos una educación nacionalista, laica y gratuita en todos los niveles. Este sistema se sustentó en los siguientes argumentos:

1. Los beneficios de la educación los recibe no sólo la persona que se educa, sino la sociedad en su conjunto. En consecuencia, es la sociedad por medio del Estado nacional la que debe realizar el gasto necesario para llevar a cabo el proceso educativo en todos sus niveles.

2. Si el costo del servicio educativo lo cubrieran los particulares, la educación quedaría fuera del alcance de muchas familias (no sólo las muy pobres sino, incluso, muchas otras de ingresos medios), lo que implicaría costos sociales de equidad y eficiencia, especialmente en un país pobre como México, donde además la distribución del ingreso es muy desigual y la educación ha sido privilegio de los sectores de mayores ingresos y sin posibilidad alguna de contribuir a modificar la situación social de los sectores más pobres.

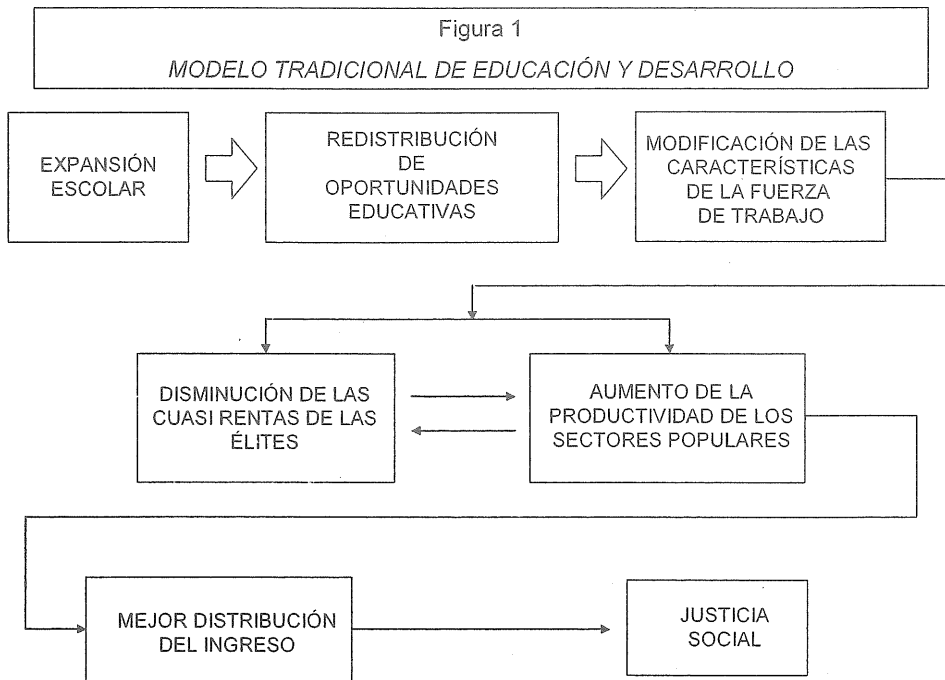
3. El hecho de que la educación influya en los ingresos futuros de quienes la reciben, hace que su asignación vía el mercado acentúe las diferencias existentes al proporcionar acceso privilegiado a los grupos, ya de por sí ricos, a los ingresos futuros más altos, por lo que la mayor oferta educativa debe ser estatal.

La siguiente figura ilustra cómo a partir de la interpretación de esos postulados se diseñó el sistema educativo nacional. De acuerdo con este esquema, los gobiernos revolucionarios se propusieron mejorar la distribución de las oportunidades educativas con el propósito de permitir al aparato productivo disponer de una clase laboral más hábil, mejor calificada y más productiva. A su vez, señala Muñoz (1994: 273), la mejoría en la calificación laboral y generalizada de los trabajadores traería consigo los siguientes efectos colaterales:

1. Disminución de los salarios de los profesionales, quienes acaparaban el mercado de trabajo correspondiente a ese nivel ocupacional.

2. Al tener acceso a los niveles superiores del sistema educativo, los sectores populares obtendrían un aumento en sus ingresos (véase figura 1).

La mejor distribución de las oportunidades educativas y, sobre todo, la ampliación de las posibilidades de acceso a la educación superior al permitir elevar la capacidad productiva de los sectores sociales de menores ingresos, mejoraría la posición social de millones de personas y, además, provocaría la reducción de los ingresos que obtenía el sector privilegiado de la sociedad que acaparaba la formación profesional. En todo caso, mejorar los niveles de ingreso de amplios sectores de la población:



Fuente: Adaptado de Muñoz Izquierdo, Carlos (1994), *La contribución de la educación al cambio social*, Universidad Iberoamericana, CEE, Guernika, México.

“Sería posible no sólo a través de una expansión de la educación primaria, sino de un mayor acceso de la población a sistemas de preparación para el trabajo, incluyendo la educación profesional” (Muñoz, 1994: 273).

La elevación de la productividad de los sectores populares les permitiría, por un lado, incrementar el salario real reforzándose así una tendencia hacia la mayor igualdad social; por otro, su acceso a la educación superior provocaría la disminución de los ingresos de los individuos más ricos, que hasta ese momento habían acaparado la formación profesional, y aumentar las remuneraciones de las personas que nunca antes habían tenido acceso al sistema educativo, lo que abría las puertas a una organización social más justa.

Con estas premisas, se diseñó el sistema educativo mexicano posterior al cardenismo. Sin embargo, con el correr del tiempo el sistema educativo nacional endureció sus siguientes rasgos característicos:

1. Una desigual distribución territorial de la oferta educativa y de los soportes materiales en los cuales se proporciona el servicio educativo; esa desigualdad se puede observar particularmente en el nivel educativo superior.

2. Se mantuvo una estrecha correlación entre los niveles sociales a los cuales pertenecen los individuos, y los niveles educativos a los que tienen acceso. En nuestro país, sin duda puede afirmarse con Padua (1983: 148):

Que la educación pública es del dominio de las clases medias, ya que no solamente éstas se encuentran sobrerrepresentadas en la universidad (entre 75 y 80% de los graduados pertenecen a esa clase) sino, además, porque [...] ninguna otra clase depende tanto de la educación para el desempeño de sus funciones ocupacionales y para el mantenimiento de su estándar de vida y de su cultura de clase. Con exageración indudable pero no excesiva se podría decir que sin educación no hay clases medias.

3. Asimismo, se mantuvo la correlación entre la escolaridad de los padres y la de los hijos, y “aunque se puede comprobar que la generación actual ha recibido más educación que la anterior, también se observa que esta mejoría se ha acentuado en las clases medias que habitan en las zonas urbanas” (Muñoz, 1994: 275).

Si bien la disparidad de oportunidades educativas, territorialmente hablando, fue resultado del desarrollo desigual de la economía dependiente mexicana, en términos sociales fue resultado de la inequitativa distribución del ingreso, situación que el modelo estatista fue incapaz de evitar y que la estrategia neoliberal ha profundizado.

El modelo neoliberal y el Banco Mundial

En 1982 estalla en México la crisis, que bien “puede ser atribuida al agotamiento del modelo de industrialización sustitutiva de importaciones y a los excesos de gasto público en que se incurrió para sostenerlo” (Ortiz, 1998: 47). Para enfrentarla, el gobierno de Miguel de la Madrid emprendió el ajuste estructural de la economía con orientación al mercado, en donde la liberalización comercial y financiera, las privatizaciones y el adelgazamiento del Estado se convirtieron en el eje central de la nueva estrategia.⁴ En este sentido, la propuesta neoliberal es sencilla pero trascendente: pasar de un Estado propietario a un Estado rector, o bien, como lo define el BM: “Un Estado que oriente pero no reme”.

Las propuestas en materia educativa del BM estuvieron presentes desde el inicio del modelo neoliberal en México. En la década de los ochenta, este organismo, además de ser el de mayor peso en el diseño de la estrategia de ajuste estructural, empezó a ejercer una creciente influencia en la orientación de la educación, pues se la consideraba una de las herramientas insustituibles en el éxito de dicha estrategia. En efecto, en pleno auge del ajuste estructural, un analista del Banco Mundial (Verspoor, 1990: 20), escribía: “En última instancia, el éxito de las políticas económicas que promueven la competitividad y el desarrollo sostenido dependen en gran medida de la existencia de una fuerza laboral bien instruida”.

De hecho, desde esa época se elevó la presencia de los criterios del BM en las decisiones y en la orientación del financiamiento de la educación, donde se privilegia el apoyo al nivel básico (primaria y secundaria), menospreciando el superior, pues el BM, advierten Cordera y Pantoja (1995: 7), sustenta:

4. “Los tres elementos que caracterizan la nueva práctica del libre mercado [son] la desregulación, la supresión de la propiedad estatal (o privatización) y la liberación de los flujos comerciales y financieros” (Rivera, 1997: 17).

La tesis, arbitrariamente generalizada, de que en apoyo a la modernización de los países de áreas subdesarrolladas, se invierta prioritariamente en equipamiento, instalaciones y en formación del personal, de las escuelas de nivel básico, en desmedro del aliento debido a la educación superior.

En efecto, los expertos del BM, Moock y Jamison (1988: 24), a finales de la década de los ochenta, cuando la mayor parte de las economías dependientes se hallaban sometidas al ajuste estructural, recomendaban a países como México la "expansión selectiva" del sistema educativo en los siguientes términos:

La expansión selectiva solamente se hará atractiva después que las medidas de ajuste y revitalización hayan comenzado a surtir efecto, y se deben concentrar en unas cuantas áreas: 1. Educación primaria universal; 2. Educación a distancia para incrementar las inscripciones después de la primaria, y 3. Adiestramiento para trabajadores adultos.

La recomendación atiende sólo a la calificación de la fuerza de trabajo y ni siquiera menciona la formación científica. Pero además, los mismos Moock y Jamison, sostienen que uno de los objetivos centrales de la reforma educativa propuesta especialmente para la educación superior, es:

El alivio presupuestal parcial de la carga del financiamiento de la educación superior, permitiendo la creación de instituciones privadas e introduciendo derechos, inicialmente por servicios que no sean de enseñanza y posteriormente por la enseñanza.

Ni más ni menos, privatizar paulatinamente la educación cobrando, inicialmente, los servicios existentes alrededor del proceso educativo y, después, pagando la enseñanza misma convertida así en un servicio producido como mercancía que se compra y vende al precio fijado por el mercado, siempre dependiente de la "calidad del servicio", cuya calificación corresponde hacer sólo a los clientes.

En este esquema, hemos de insistir, la educación superior carece de cualquier prioridad pues se sostiene que las inversiones en el nivel básico tienen una alta rentabilidad social dado su impacto en el incremento de la productividad, el ingreso, el abatimiento de la pobreza y la reducción de la desigualdad social. Este efecto social positivo, es creciente desde la alfabetización hasta la educación básica; disminuye en la educación media superior y deja de existir en la universitaria, ya que en ésta quienes reciben la educación se apropian para sí de todo el beneficio, y por tanto son ellos los que deben cubrir todo su costo (Coraggio, 1997: 19 y 55). Con este razonamiento, se terminó proponiendo limitar los recursos fiscales a las universidades públicas, así como procurar la mayor cobertura posible y mejorar la calidad del nivel básico. Al efecto, el BM propuso cuatro factores clave para modernizar el sistema educativo en los países que denomina emergentes:

1. Impulsar una mayor diferenciación institucional en la educación superior, fomentando el establecimiento de instituciones técnicas y alentando la creación de instituciones privadas como la forma de hacer frente a los costos de expansión de la matrícula en el nivel superior.

2. Diversificar las fuentes de financiamiento elevando tanto la participación de los estudiantes en sufragar el costo de sus estudios, como las aportaciones privadas. Se plantea también aumentar los ingresos propios de las instituciones elevando el precio de sus servicios y mejorar la productividad, es decir, la relación entre los recursos utilizados y los resultados obtenidos.

3. Redefinir las relaciones entre gobierno e instituciones de educación superior. En particular, se trata de trasladar la intervención gubernamental a la parte final del proceso educativo, esto es, a evaluar los resultados más que mantener su presencia directa en el financiamiento de la oferta.

4. Instrumentar políticas destinadas a elevar la calidad y la adecuación de la formación universitaria a las exigencias del mercado laboral.

Esta tendencia se reforzó en los noventa, cuando el BM aplicó las conclusiones de "La Agenda para la Reforma Educativa", en la cual, de acuerdo con la Asociación Canadiense de Profesores Universitarios (véase *Boletín*, 1999: 16), "los conceptos fundamentales son: privatización, desregulación y orientación por el mercado", es decir, los elementos sustanciales del modelo neoliberal.

Siguiendo la idea de que el sistema educativo en los países emergentes debe sustentarse en la universalización del ciclo básico y en la capacitación para el trabajo con el fin de elevar la productividad, sugiere el BM que el costo de la educación en los niveles medio-superior y superior, dada su escasa rentabilidad social, pues se orientan a la formación de capital humano, debe cubrirse mediante las colegiaturas pagadas por los beneficiarios del servicio quienes, al mejorar su calificación, podrán obtener en el futuro mejores empleos y mayores ingresos.⁵

De esta manera, la educación media-superior y superior, argumenta el BM, más que bienes públicos son bienes privados en tanto su satisfacción está al alcance de soluciones de mercado, esto es, su demanda se restringe a un sector de la población y, en consecuencia, puede satisfacerse por empresarios privados si el precio es suficiente como para obtener ganancias.

En esta misma línea, sugiere el BM dejar de subsidiar la oferta de educación universitaria pública y financiar la demanda, lo que en la práctica significa:

1. Establecer paulatinamente colegiaturas en las instituciones públicas hasta llegar a cubrir el costo del servicio.

2. Ofrecer becas-crédito a los estudiantes para pagar el precio de su formación universitaria, incluyendo su manutención en el periodo que duren sus estudios.

5. La teoría del capital humano fue formulada y desarrollada en la década de los sesenta por Theodore W. Schultz (Premio Nobel de Economía en 1979) y Gary S. Becker (Premio Nobel de Economía en 1992). La idea central de esta teoría es que, después del nivel básico, la demanda de educación está determinada por dos variables: los costos individuales directos e indirectos de adquirirla, y las variaciones que esta educación producirá posteriormente sobre las oportunidades de empleo y los niveles de ingreso de quien la adquiere. Sin duda, la teoría se ajusta a los principios neoliberales, pues considera que cada persona se convierte en un homo oeconomicus, es decir, se comporta como un maximizador de su utilidad, optimizador de su bienestar, capaz de tomar decisiones basadas en un análisis de costo-beneficio del uso racional del tiempo y de los demás recursos de que dispone. Ni más ni menos que el hombre neoliberal por excelencia.

3. Cobrar intereses de mercado a los créditos concedidos y mejorar su cobro a través de compañías privadas especializadas en esos menesteres.

4. Adiestrar a los profesores universitarios como empresarios para promover el financiamiento de sus investigaciones y vender sus resultados, al mismo tiempo de diseñar y ofrecer cursos útiles a las empresas, que también puedan venderse.

5. Alentar la expansión de las instituciones privadas para aligerar la carga al presupuesto público (*Boletín*, 1999: 16).

En otras palabras, recomienda el Banco Mundial que tanto la educación media-superior como la superior sean objeto de lucro, convertirlas en servicio mercantil adquirido en el mercado y producido por particulares con el fin de obtener ganancia.⁶

Las universidades tecnológicas

Con el propósito de cumplir la propuesta del BM en el sentido de impulsar la educación tecnológica que demandan las empresas, el gobierno de Carlos Salinas ofreció como opción a la universidad científica y humanista, laica, autónoma, pública y gratuita, la Universidad Tecnológica que, advierte Aboites (2000: 6), desde su puesta en marcha:

Quedaba en manos de un consejo directivo compuesto por empresarios y autoridades civiles locales la determinación directa de cuestiones tan importantes como las carreras que debían impartirse, el monto de las cuotas a los alumnos, los planes de estudio, los criterios de evaluación y la selección misma del personal académico y las evaluaciones sucesivas, la selección de los estudiantes y las modalidades de la participación estudiantil en las empresas de la localidad ("estancias industriales") como parte de los planes de estudio de cada carrera.

Desde el inicio de este proyecto, para competir por recursos muchas universidades públicas han procurado establecer carreras cortas, e invitado al sector empresarial a participar en el diseño de la currícula y a decidir sobre la vida interna de las instituciones. De esta manera, como señala el propio Aboites (2000: 6): "Las universidades siguen siendo técnica, formal (y financieramente) públicas, pero se privatiza su conducción, la orientación de sus estudios, los criterios y hasta los instrumentos de evaluación para el acceso y egreso de sus estudiantes".

La importancia de las instituciones tecnológicas ha crecido de manera importante en el sistema educativo del país, al grado de que si bien en los últimos 15 años la población escolar inscrita en la educación superior se ha incrementado casi cien por ciento,

6. Por cierto, el nivel medio-superior (que comprende el conjunto de modalidades institucionales que ofrecen enseñanza formal al término de la secundaria), es quizá el que en estos momentos se encuentra sometido al mayor lucro. En este nivel hay inscritos tres millones de jóvenes, pero conviene "advertir que la participación de los particulares en este nivel es muy alta: son privadas la tercera parte de las escuelas preparatorias y más de la mitad de las técnicas; en ellas se atiende a la quinta parte de los alumnos tanto del bachillerato como de la rama profesional-técnica, y en la enseñanza particular técnica hay que notar que predomina la orientación al sector terciario, con la reciente proliferación de las especialidades informáticas" (Observatorio, 1999: 24).

esto se logró en buena medida debido a la expansión del subsistema tecnológico. En efecto, el Observatorio Ciudadano de la Educación (1999: 55), al hacer el análisis del quinto informe de labores del presidente Ernesto Zedillo, concluye lo siguiente:

En los últimos cinco años (ciclos 1994/95 y 1998/99) la matrícula de educación universitaria, sin incluir posgrado, aumentó 7%, en tanto la tecnológica 86%; ello significó que en los primeros cinco años de (ese) gobierno hayamos tenido poco más de 63 mil alumnos en las universidades y 236 mil más en las instituciones tecnológicas, y que de cada 100 estudiantes nuevos 56 se hayan matriculado en tecnológicos o universidades tecnológicas y 15 en universidades (el resto se reparte entre educación normal y posgrado).

Financiamiento

En México, al empezar a destacarse los aspectos de tipo empresarial en la educación superior, y con la influencia del BM, se empezó a insistir en que los estudiantes debían cubrir el costo del servicio-mercancía que consumen en su particular beneficio. En este sentido, el argumento es sencillo, pero perverso: el derecho a la educación, como cualquier otro derecho, es universal, y eso sólo ocurre en el ciclo básico (primaria y secundaria). En cambio, los niveles educativos del nivel superior, en tanto sólo benefician a unos cuantos, dejan de ser derecho para convertirse en oportunidad, un bien privado producido de manera mercantil para venderse en el mercado a quienes lo demandan por considerarlo satisfactor de una necesidad que no todos tienen. De esta forma, al ser las instituciones públicas de educación superior las más condicionadas por la política y el financiamiento gubernamentales, empezaron a sufrir con mayor fuerza la restricción de los recursos financieros, derivada de esa nueva postura gubernamental compartida con el BM.

En este marco, y con el argumento de que los alumnos de las universidades “pertenecen a diversos estratos económicos, pero pocos de ellos a los niveles verdaderamente bajos de nuestra sociedad” y, en consecuencia, no tienen derecho a la educación gratuita, los recursos destinados a la educación superior han disminuido continuamente desde los años ochenta.

En el cuadro 1 puede observarse como los recursos públicos federales destinados a la educación superior y de posgrado, en relación con el total del gasto educativo, de representar en 1988 23% del total, han pasado a ser apenas 13% en 2000, aunque la matrícula no ha dejado de crecer.⁷

Dramático resulta observar cómo de 1995 a 1997 se produce una caída continua de los recursos destinados a la educación superior, cuya recuperación se logra en 1998 para crecer levemente en 1999 y 2000, para ubicarse apenas en el nivel que tenían en 1993.

7. De paso diremos que, consecuente con las recomendaciones del BM, éste no es el único caso, pues la educación media superior, a pesar de haber pasado de poco más de 300 mil estudiantes en 1970 a casi 3 millones en 1998, no es prioritaria en el gasto educativo y más bien puede advertirse que la participación de los particulares en este nivel es muy alta (véase nota 4).

Cuadro 1. México: gasto público federal en educación superior y posgrado en relación con el gasto de la Secretaría de Educación Pública 1988-1999 (1988=100) (Millones de pesos)

Año	Gasto SEP	GFES	GFES / SEP
1988	10,287	2,366	23.0
1989	9,951	1,962	19.7
1990	11,133	2,253	20.3
1991	12,946	2,508	19.4
1992	14,639	2,842	19.4
1993	16,815	3,219	19.1
1994	19,117	3,724	19.5
1995	21,249	4,135	19.5
1996	19,023	3,525	18.5
1997	18,951	3,256	17.2
1998	21,295	3,303	15.5
1999	21,532	2,778	12.9
2000	23,168	3,058	13.2

GFES: Gasto público federal en educación superior y posgrado.

Fuente: de 1988 a 1998: Cuarto Informe de Gobierno del Presidente Ernesto Zedillo, "Gasto Nacional Ejercido en Educación", p. 202. Para 1999: "Proyecto de Egresos para 1999, Gasto por Nivel Educativo", p. iv. La deflactación se hizo sobre la base del "Índice Nacional de Precios al Consumidor", INEGI, Indicadores Económicos. Tomado de López Zárate, Romualdo. "1999: Ajustes y retos del presupuesto federal universitario", Red Universitaria, núm. 4, en *Educación 2001*, número. 44, enero, de 1999, p. 8. Para el 2000: Con datos de Alejandro Canales, "El presupuesto para la educación en el año que comienza", en *Educación 2001*, año v, núm. 56, enero de 2000, pp. 55-57.

Una de las caídas más notables ocurrió de 1988 a 1989, reducción similar a la observada más tarde entre 1998 y 1999, lo que en este último año hizo volver los recursos destinados a las instituciones públicas de educación superior al nivel de los disponibles al inicio de los años noventa, con la agravante de haber aumentado en ese lapso en 100 mil los estudiantes inscritos en alguna institución pública superior.

Al revisar las cifras del gasto educativo, se reconoce la prioridad asignada por el gobierno federal al nivel básico de educación, al cual se destinan la mayor parte de los recursos, tendencia que crece a expensas de las reducciones de financiamiento a las instituciones públicas de educación superior.⁸ En efecto, siguiendo las pautas del BM, el gasto real por estudiante inscrito en el sistema educativo nacional entre 1999 y 2000 creció poco (3.4%), privilegiándose el nivel básico y la normal, disminuyendo en el medio-superior y el superior. En el caso de este último, la reducción fue de 17% (véase cuadro 2).

8. A pesar de esto, el fracaso de la estrategia neoliberal es evidente. Según Laura Marín, subdirectora de Normatividad de la Dirección de Acreditación y Sistemas del Instituto Nacional de Educación para Adultos (INEA): "México llegará a los umbrales del tercer milenio con 33.4 millones de mexicanos sin educación básica, es decir, 6 millones 400 mil adultos analfabetos, 11 millones sin instrucción primaria y 16 millones más sin educación secundaria, lo que representa más de 35% de la población del país. Al rezago se añaden 800 mil jóvenes que anualmente no concluyen sus estudios básicos. (*La Jornada de Oriente*, Puebla, 16 de noviembre de 1999, p. 5).

Cuadro 2. México: gasto por alumno en el sistema educativo nacional
(Pesos de 1999)

Nivel educativo	1999	2000	Variación (%)
Básico y normal	5,550.6	6,108.6	10.0
Medio-superior	7,356.7	6,527.7	-11.3
Superior y posgrado	21,741.6	18,123.7	-16.6
Total	7,128.7	7,374.4	3.4

Fuente: Observatorio Ciudadano de la Educación, Comunicado 25. "El presupuesto educativo para el año 2000. Segunda parte", en *La Jornada*, México, 28 de enero de 2000, p. 57.

Asimismo, el gasto público educativo, como porcentaje del PIB, mostró a lo largo del gobierno de Ernesto Zedillo un comportamiento errático. Así, de representar en 1994 5.1% del PIB, bajó a 4.9% en 1997 para elevarse a 5.2% en 1998 (*La Jornada*, 3 de septiembre de 1998: 38) y volver a disminuir a 4.9% en 1999, para terminar en 4.1% en 2000. Con Vicente Fox en la presidencia, las cosas siguieron igual y en 2001 a la educación se destinaron recursos que representan 4% del PIB calculado para ese año, según aseguró José María Siller, subsecretario de Planeación y Coordinación de la SEP (*La Jornada*, 9 jul. 2001: 40).

Cobertura

Otro de los preocupantes resultados de la política educativa sustentada en las recomendaciones del BM, es el hecho de que el número de jóvenes sin acceso a la educación superior sea mayor en el año 2000 que dos décadas antes. En efecto, a principios de los ochenta, casi 6 millones y medio de personas entre 20 y 24 años de edad estaban fuera del sistema. Para 2001 la cifra de mexicanos en edad de cursar estudios superiores llegaba a los 10 millones y medio, en tanto el millón 621 mil jóvenes que cursaban estudios universitarios seguían representando el 85% histórico de la población de ese rango de edad, es decir, la tasa de cobertura se ha mantenido al mismo nivel en las dos últimas décadas (véase cuadro 3).

Cuadro 3. Población de 20 a 24 años de edad excluida
de la educación superior 1982-2000*

Año	Población 20-24 años	Matrícula educación superior	Población excluida	%
1982	6'480,870	918,800	5'562,070	85.8
1988	7'501,958	1'085,200	6'416,758	85.5
1994	8'924,362	1'192,700	7'731,662	86.6
1995	9'207,309	1'217,100	7'990,209	86.8
1996	9'499,227	1'295,000	8'204,227	86.4
1997	9'207,309	1'329,700	7'877,609	85.6
1998	10'111,122	1'414,100	8'697,022	86.0
1999	10'303,233	1'516,200	8'787,033	85.3
2000	10'498,994	1'620,600	8'878,394	84.6

* No incluye educación normal.

Fuente: Población y matrícula: de 1982 a 1998, información contenida en el v Informe de Labores del presidente Ernesto Zedillo, 1 de septiembre de 1999, p. 215; 1999-2000, Secretaría de Educación Pública, www.sep.gob.mx.

El avance de las empresas privadas. El número de jóvenes sin posibilidades de cursar estudios superiores en instituciones públicas, ha propiciado la aparición de empresas educativas particulares, algunas con claros propósitos mercantiles y otras con perfiles político-ideológicos, pero ambas alentadas por el gobierno como “una forma de solucionar el problema educativo”,⁹ al grado que si bien el gasto público destinado a la educación superior ha mostrado una tendencia a la disminución, puede observarse en cambio un franco crecimiento del gasto privado dentro del gasto educativo nacional, ya que si en 1994 representaba 0.05% del PIB, en 1999 alcanzó 1.2%, es decir, un crecimiento de más de ocho veces.

En términos de los alumnos atendidos, los datos son contundentes. Durante el gobierno de Ernesto Zedillo la tendencia a favor de las empresas privadas se fortaleció y si entre 1994 y 1999 el incremento de la matrícula en las licenciaturas ofrecidas por las universidades públicas fue de 17%, en las privadas llegó a 46.5%; en ese lapso, la matrícula de posgrado de las universidades privadas se incrementó 162%, casi tres veces más que la inscripción en ese mismo nivel en las universidades públicas (cuadro 4).

Cuadro 4. México: tasas de incremento de la matrícula de educación superior

Ciclo escolar	Régimen privado		Régimen público	
	Licenciatura	Posgrado	Licenciatura	Posgrado
1994-1995	54.8	114.0	4.1	31.2
1995-1996	11.3	28.8	5.0	13.7
1996-1997	7.0	26.2	1.4	19.2
1997-1998	6.5	30.6	3.9	6.2
1998-1999	15.4	23.3	6.0	9.7
1998 -1999 / 1994 - 1995	46.5	161.6	17.3	58.0

Total acumulado en los cinco primeros años del gobierno de Ernesto Zedillo.

Fuente: Manuel Ulloa, “Evaluación del Programa Educativo 1995-2000”, en *Quórum*, año VIII, núm. 65, México, marzo-abril de 1999.

Todavía más, en 1980 las instituciones privadas absorbían 13% del total de la matrícula del nivel universitario del país; dos décadas después, cubrían casi 30% de la matrícula total en educación superior.

En síntesis, en la era de los gobiernos neoliberales el total de estudiantes en licenciatura ha crecido 127%; los inscritos en instituciones públicas aumentaron 90% y en escuelas privadas 363%. La rapidez con que las empresas particulares de educación sustituyen al Estado en la formación de los jóvenes universitarios en México, resulta preocupante por un hecho que en ocasiones pasa inadvertido: las universidades públicas, en su afán por competir con las privadas, asumen la ideología mercantil en el proceso educativo, desvirtuando así su misión.

9. “El sistema educativo nacional es y debe ser plural, por tanto necesita de la contribución de la educación que imparten los particulares, especialmente en los niveles superiores”, declaró Miguel Limón (1996: 2), quien fungiera como secretario de Educación en el gobierno de Ernesto Zedillo.

Epílogo

A la creciente limitación de recursos financieros de procedencia fiscal, las instituciones públicas de educación superior han respondido de diversas maneras. En ocasiones reduciendo el ingreso de sus trabajadores administrativos y académicos¹⁰ (véase cuadro 5), al mismo tiempo que limitan el ingreso de estudiantes manteniendo sus cupos o ampliándolos de manera limitada.¹¹

Cuadro 5. Salario mensual para profesores de educación superior, 1997

<i>País</i>	<i>Dólares</i>
OCDE (promedio)	3,853
México	730
Estados Unidos	5,119
Canadá	7,113

Fuente: OCDE, Panorama educativo: Análisis, 1996. Para el caso de México: tabulador de la SEP 1997 para profesor asociado "B" de tiempo completo, incluyendo aguinaldo y prima de antigüedad de 10 años.

Otras veces, se elevan las cuotas de inscripción y las colegiaturas, así como el precio de los servicios prestados alrededor del proceso educativo, creando fuertes conflictos con los estudiantes, al grado que un conflicto que así se inició mantuvo cerrada casi un año a la UNAM.

Las decisiones de política educativa no pueden seguirse sustentando, como propone el BM, en el análisis economicista (como la tasa de rentabilidad) de un objeto de estudio que tiene muchas otras aproximaciones. Los análisis de este tipo sólo conducen a proponer un sistema educativo sustentado en los valores del mercado. Así, las propuestas del BM han alejado al sistema educativo mexicano del propósito de formar profesionales que sirvan a los fines del desarrollo independiente y soberano de nuestra nación, en cuya viabilidad tanto tienen que ver el sistema y el proceso educativo.

En suma, los resultados mostrados explican cada vez con mayor claridad que la política educativa avalada por el BM es equivocada, que tiene consecuencias graves para el país y que se ha perdido tiempo. Sin embargo, el Banco no va a pagar las consecuencias, las vamos a pagar nosotros. Por eso, ahora es necesario incorporar criterios nacionales a la política educativa y construir una propuesta viable, ya que las recomendaciones del BM se imponen, precisamente, por el vacío de alternativas.

10. Ya desde mediados de la década de los noventa, en el "Seminario Internacional sobre la Evaluación de la Calidad de la Educación Superior y la Gestión del Cambio", organizado por la ANULES en 1995, el entonces rector de la UNAM, José Sarukhán advertía: "Salvo algunas excepciones, las universidades latinoamericanas están empobrecidas, y ello plantea problemas tan elementales como el de los salarios y la adquisición de insumos". (*La Jornada*, 12 mar. 1995).

11. En el último año del siglo, la SEP informaba que las universidades públicas registran desde 1997 el más bajo incremento en el porcentaje de su matrícula (4% en el ciclo 1998/1999, aunque en el cuadro 3 de este trabajo el crecimiento es apenas 2.6%), "frente a las instituciones privadas y otras modalidades de enseñanza superior, en particular los centros tecnológicos". (*La Jornada*, 20 mar. 2000: 43).

Bibliografía

- Aboites, Hugo (2000), "La privatización de la Universidad y la huelga de la UNAM", en *Memoria*, núm. 133, marzo, México, pp. 5-11.
- "Boletín de la Asociación Canadiense de Profesores Universitarios" (1999), en *La Jornada Semanal*, núm. 221, suplemento cultural, 30 de mayo, México, p. 16.
- Boltvinik, Julio (2000), "Cuotas y neoliberalismo", en *La Jornada*, 17 de marzo, México, p. 24.
- (2000), "Recula BM en educación superior", en *La Jornada*, 24 de marzo, México, p. 26.
- Coraggio, José Luis (1997), "Economistas y educación", en Graciela Frigerio, Margarita Poggi y Mario Giannoni (compiladores), *Políticas, instituciones y actores en educación*, Buenos Aires, Ediciones Novedades Educativas, pp. 19-28.
- Codera, Rafael y David Pantoja (coords.) (1995), *Políticas de financiamiento a la educación superior en México*, México, UNAM-Porrúa.
- González Casanova, Pablo (2001), *La universidad necesaria en el siglo XXI*, México, ERA.
- Lichtensztejn, Samuel y Mónica Baer (1987), *Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial*, México, Ediciones de Cultura Popular.
- Limón Rojas, Miguel (1996), "Intervención en la xxx Asamblea de la Federación de Instituciones Mexicanas de Educación Superior", en *Confluencia*, año 4, núm. 45, noviembre, México, ANUIES.
- Moock, R. Peter, y Dean T. Jamison (1988), "El desarrollo educativo de África al sur del Sahara", en *Finanzas y Desarrollo*, vol. 25, núm. 1, marzo, Washington, Fondo Monetario Internacional-Banco Mundial, pp. 22-24.
- Muñoz Izquierdo, Carlos (1994), *La contribución de la educación al cambio social*, México, Universidad Iberoamericana-CEE/Guernika.
- Observatorio Ciudadano de la Educación (1999), "Nivel medio-superior: ¿eslabón perdido de la educación?", Comunicado 19, en *La Jornada*, 23 de octubre, México.
- Ortiz Cruz, Etelberto (1998), "Transformación estructural y crisis de la economía mexicana", en María Tarrío y Luciano Concheiro (coords.), *La sociedad frente al mercado*, México, UAM-X.
- Padua, Jorge (1983), "Movilidad social y universidad", en Gilberto Guevara (compilador), *La crisis de la educación superior en México*, segunda edición, México, Nueva Imagen, pp. 127-148.
- Rivera Ríos, Miguel Ángel (1997), *México: modernización capitalista y crisis*, México, Centro de Investigaciones Multidisciplinarias de la UNAM.
- Verspoor, Adrián (1990), "El desarrollo de la educación: prioridades para los años noventa", en *Finanzas y Desarrollo*, vol. 27, núm. 1, marzo, Washington, Fondo Monetario Internacional-Banco Mundial, pp. 20-23.

Recensión (revisión crítica)

*Enfoques filosófico-metodológicos en Economía*¹
de W. J. González, G. Marqués y A. Ávila (eds.)

J. H. CORTÉS FREGOSO²

Un año antes de la aparición de la presente obra, los mismos autores presentaron a los economistas académicos y profesionales un texto de corte también filosófico-metodológico sobre la ciencia económica.³ La interdisciplina en el ámbito científico de la economía no es muy común en nuestro medio, no obstante que áreas del conocimiento como economía geográfica, antropología económica, bioeconomía y otras, atraen la atención tanto de economistas académicos como de profesionales de otras latitudes. En el contexto de la filosofía de la economía han aparecido muy pocas obras, escasísimas, con el propósito de adentrar al economista y al filósofo en los vericuetos de la reflexión metodológica de la economía. El sistema educativo mexicano no propicia la interdisciplinariedad, lo que genera, entre otros aspectos, la falta de colaboración en los procesos de investigación y enseñanza-aprendizaje que debería darse entre economistas y filósofos.

La obra de González, Marqués y Ávila, producto de los esfuerzos intelectuales del II Simposio de la Sociedad Iberoamericana de Metodología Económica (SIAME), celebrado a principios de octubre de 2001 en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, presenta “más trabajos sobre los problemas metodológicos de la ciencia de la economía que indagaciones acerca de las cuestiones metodológicas de la economía de la ciencia” (p. 10). Aunque se puede afirmar que existen tantas metodologías de la ciencia económica como corrientes del pensamiento existan (institucionalismo, marxismo, neoclasicismo, etc.), la obra aborda básicamente dos interpretaciones filosóficas que corresponden a sendas escuelas de economía: la austriaca y la de Chicago, las cuales permean la discusión filosófico-metodológica del texto.

El trabajo de González, Marqués y Ávila está integrado por una presentación y cinco partes: “Planteamientos filosófico-metodológicos sobre la economía”, “Escuelas en economía: interpretaciones filosóficas”, “Racionalidad económica”, “El estudio

-
1. W. J. González, G. Marqués y A. Ávila (eds.), (2002), primera edición, Madrid, Fondo de Cultura Económica de España, 308 páginas.
 2. CUCEA, Universidad de Guadalajara.
 3. Ávila, Alfonso, Wenceslao J. González y Gustavo Marqués (eds.) (2001) *Ciencia económica y economía de la ciencia. Reflexiones filosófico-metodológicas*, Madrid, Fondo de Cultura Económica de España, 288 páginas.

de la dinámica económica”, y “El saber científico desde la economía de la ciencia”. Es interesante observar la inclusión de un artículo sobre la racionalidad y la predicción en economía experimental, lo cual parece propicio dado el auge que dicha área del conocimiento económico ha tenido en los últimos dos decenios. Sin embargo, gran parte de los artículos desarrollados tienen como objetivo fundamental la discusión metodológica originada en las obras de Carl Menger y Frank Knight.

En obras sobre temas metodológicos económicos como la presente, y en los tiempos actuales que suponen superada la discusión, se antoja una curiosidad el artículo dedicado a fundamentar la naturaleza científica de la economía. ¿Es la economía una ciencia? “Si se acepta el criterio de demarcación de Popper —afirma el autor Víctor Beker—, la economía es ciencia puesto que formula proposiciones falseables” (p. 42). “Creo que nuestra ciencia —continúa Beker—, se encuentra en un punto en el cual necesita replantearse algunas cuestiones a sí misma: ¿cuáles son sus objetivos? ¿Cuál debe ser su metodología? ¿Cuál es su estatus en el mundo de la ciencia?” (p. 43). Desde esta perspectiva, los problemas epistemológicos y metodológicos de la ciencia económica se entrelazan de tal forma que los filósofos y los economistas requieren de un intercambio intelectual más estrecho y colaborativo para encauzar la discusión hacia un estado del conocimiento más estructurado.

La sola mención de los títulos de los artículos que integran la compilación invita a la lectura cuidadosa de la obra. En la presentación, los compiladores analizan brevemente la vertiente metodológica de la economía. En la parte de los planteamientos filosófico-metodológicos sobre la economía, se incluyen dos contribuciones. Víctor Beker, como se hace mención, estudia la naturaleza científica de la economía, enfatizando las cuestiones metodológicas pertinentes. En seguida, Eduardo R. Scarano lleva a cabo una evaluación crítica de la epistemología de la economía debida a Alexander Rosenberg. Para la segunda parte, bajo el tema general de las interpretaciones filosóficas de las escuelas de economía, Ricardo Crespo, Pierre-Charles Pradier y David Teira explican, respectivamente, tanto las objeciones al aristotelismo de Carl Menger, como al positivismo de Frank Knight. Por la importancia que actualmente tienen ambas visiones metodológicas, esta segunda parte se convierte en el espacio toral del enfoque filosófico-metodológico del texto.

Como también ya se hacía mención, la economía experimental ocupa la atención de Wenceslao J. González, quien analiza la racionalidad y el planteamiento de dicho campo aplicado de la economía. Por su parte, Gustavo Marqués, uno de los compiladores, estudia con sumo detalle la conducta de los agentes poskeynesianos desde el punto de vista de las rutinas, la inducción y la racionalidad. Un trabajo que ilumina sobremanera la forma como la disponibilidad de información induce la toma de decisiones. La penúltima parte, dedicada al estudio de la dinámica económica, nos hace pensar en una interpretación clásica y tradicional de la economía, con sus ecuaciones matemáticas en donde el tiempo se considera de manera continua o discreta, lo cual propicia la generación de modelos de ecuaciones diferenciales o en diferencias, respectivamente.

La idea de los autores de los artículos de esta sección es diferente y, metodológicamente, más enriquecedora. En primer término, Eleanora B. Cresto y Pablo S. García se entregan a la tarea de revisar las creencias y la estructura de posibilidad y de preferencias, en el entendido de que los diversos enfoques desarrollados en este sentido (sistemismo, agente representativo o evolucionismo), tratan de “equiparar la dinámica de los procesos económicos con la dinámica del proceso de generación de conocimiento” (p. 200). Se concretan, pues, a dar un primer paso en el estudio de los cambios epistémicos de los agentes. Una discusión amplia y rica en conceptos metodológicos resulta la aportación de Juan Carlos García-Bermejo Ochos sobre el método axiomático en la teoría de la elección social, tan a tono con la problemática de los procesos electorales. En la última parte, dedicada al saber científico desde la economía de la ciencia, Jesús P. Zamora Bonilla profundiza en “una línea de investigación más reciente y más delimitada que la dedicada a la profundización en los problemas metodológicos de la ciencia de la economía” (p. 10): ciencia pública versus ciencia privada, con la mira puesta en la reflexión sobre el estatus económico del saber científico. Quizá la lectura de los artículos de la obra sobre ciencia económica y economía de la ciencia facilite la comprensión de este último artículo.

Posiblemente por la escasez crónica de trabajos disponibles en idioma castellano, o tal vez por la poca atención que se le ha brindado al tema de la metodología económica en las universidades mexicanas —o quizá existan otras razones más—, el hecho está en que la formación del economista mexicano no muestra un fuerte y sólido contenido acerca de los problemas filosófico-epistemológicos de nuestra disciplina. Tal conclusión se extiende también, en general, a los posgrados en economía, sean éstos maestrías o doctorados. Un ejemplo puede ayudar a apoyar esta conclusión. En el cuadro básico de asignaturas para la licenciatura en Economía que propone la Asociación Nacional de Instituciones de Docencia e Investigación Económica (ANIDIE) en 1997 no aparece, por ningún lado, ni siquiera un tema sobre los problemas metodológicos de la ciencia económica, independientemente de la corriente de pensamiento considerada, aunque en el área de teoría económica, como bibliografía complementaria al menos, se hace referencia al texto de Mark Blaug (*La metodología de la economía o cómo explican los economistas*, Madrid, Alianza, 1985, 424 páginas). No ha sido, pues, en apariencia, importante formar al economista profesional en términos de un fuerte interés por los problemas metodológicos de su ciencia, lo cual repercute, a su vez, en la igualmente escasa bibliografía sobre el método de la investigación económica.

A medida que las interacciones económicas de la sociedad contemporánea plantean nuevos problemas que requieren de soluciones pertinentes, la ciencia de la economía ha venido desarrollando conocimientos y metodologías capaces de dar satisfacción a tales exigencias sociales. No se pretende con lo anterior afirmar que las soluciones propuestas son exactas y suficientes; como una de las ciencias sociales, la economía se enfrenta a serias restricciones reales, lo que provoca el desánimo en algunos economistas, y el optimismo en otros. La obra de González, Marqués y Ávila se enmarca en el contexto del optimismo; es importante profundizar en las complicaciones metodológicas de la ciencia económica, para lo cual se necesita formar el gusto

por las discusiones de tal naturaleza. Para ello conviene, ya, formar economistas con la inclinación por analizar las cuestiones epistemológicas y metodológicas de la ciencia económica, lo cual también requiere de la participación de los filósofos interesados en la naturaleza y método de la economía. De esta forma, será posible disponer de principios teórico-económicos que sustenten una mejor calidad de vida.