

EXPRESIÓN ECONÓMICA

ENERO-JUNIO 2018 / NÚMERO 40

EXPRESIÓN ECONÓMICA. Año 21, No. 40, Enero-Junio 2018, es una publicación semestral editada por la Universidad de Guadalajara, a través del Departamento de Economía, por la División de Economía y Sociedad, del CUCEA. Av. Periférico Norte 799, Col. Núcleo Universitario Los Belenes, C.P. 45100, Zapopan, Jalisco, México, Tel: 33 3770 3300 Ext. 25213 y 25361, <http://expresioneconomica.cucea.udg.mx>, expresioneconomica@cucea.udg.mx, Editor responsable: Salvador Peniche Camps. Reserva de derechos al uso exclusivo del título No. 04- 2017-120818583500-102, ISSN: en trámite, otorgados por el Instituto Nacional del Derecho de Autor. Responsable de la última actualización de éste número: Departamento de Economía, por la División de Economía y Sociedad, del CUCEA. Av. Periférico Norte 799, Col. Núcleo Universitario Los Belenes, C.P. 45100, Zapopan, Jalisco, México, Pedro Chávez Gómez. Fecha de la última modificación 28 de octubre de 2022.

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

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

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

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

Producción: Ediciones de la Noche.

■ Salvador Peniche Camps
Director

■ Jorge Alberto Pérez Torres
Coordinador Ejecutivo

Consejo editorial/Editorial Council

Alejandro Dávila Flores	Universidad Autónoma de Coahuila
Jorge I. Villaseñor Becerra	CUCEA/ Universidad de Guadalajara
Héctor Guillén Romo	Universidad de París VIII, Francia
Jaime López Delgadillo †	CUCEA/Universidad de Guadalajara
José Héctor Cortés Fregoso	CUCEA/ Universidad de Guadalajara
José Lorenzo Santos Valle	CUCEA/ Universidad de Guadalajara
José Ma. Labeaga Azcona	Universidad Nacional de Educación a Distancia, España
Juan González García	Universidad de Colima
Ma. Josefina León León	Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco
Martín Guadalupe Romero Morett	CUCEA/ Universidad de Guadalajara
Robert Rollinatt	Universidad D'Artois, Francia

Contenido ■ Contents

Artículos/Articles

Cosecha de agua de lluvia como alternativa para la resiliencia hídrica en león, Guanajuato: una reflexión desde la nueva cultura del agua.

DANIEL TAGLE ZAMORA

ALEIDA AZAMAR ALONSO

ALEX CALDERA ORTEGA

Seguro popular: evidencia de los avances en asignación de recursos públicos, acceso y cobertura de servicios de salud y protección financiera.

JULIETA GUZMAN FLORES

Causas y consecuencias de la competitividad empresarial

MARÍA GABRIELA JIMÉNEZ PÉREZ

CARMEN LETICIA JIMÉNEZ

REYNOSO

Racionalidad de mercado versus racionalidad ecológica: Una crítica al mal llamado “pensamiento único” en economía y ciencias sociales

PABLO SANDOVAL CABRERA

Harvest of rain water as an alternative for water resilience in León, Guanajuato: a reflection from the new culture of water 5

Seguro popular: evidence of advances in allocation of public resources, access and coverage of health services and financial protection 25

Causes and consequences of business competitiveness 49

Market rationality versus ecological rationality: A critique of the so-called “unique thinking” in economics and social sciences 67

Cosecha de agua de lluvia como alternativa para la resiliencia hídrica en León, Guanajuato: una reflexión desde la nueva cultura del agua

DANIEL TAGLE ZAMORA¹
ALEIDA AZAMAR ALONSO²
ALEX CALDERA ORTEGA³

Resumen

Contraria a la propuesta de la Nueva Cultura del Agua (NCA), interesada en velar por el derecho humano al agua, la solidaridad, la sustentabilidad y la amplia participación ciudadana, el Zapotillo es un megaproyecto hidráulico en México que desdeña la nueva tendencia de modelos holísticos en la gestión de este bien hídrico. Este no sólo amedrenta los nuevos paradigmas, sino que ha gestado conflictos socioambientales con el estado vecino de Jalisco. Desde Guanajuato, las autoridades responsables han sobreestimado la importancia de dicho proyecto en términos de desarrollo económico y social para el Bajío. No obstante, existe sesgo en la información del megaproyecto, omitiendo los conflictos en los que se encuentra envuelto, así como las diversas alternativas al mismo. La vulnerabilidad del acuífero del Valle de León, sumado a la dinámica del crecimiento económico y poblacional de la región han alimentado un discurso de incertidumbre hídrica en la sociedad leonesa, escenario que puede favorecer la mercantilización del agua proveniente del río Verde. El objetivo de este documento es analizar la opción de la cosecha de agua de lluvia como alternativa

Fecha de Recepción: 05-Sep-17 Fecha de Aceptación: 04-Oct-17.

1. Departamento de Estudios Sociales, Universidad de Guanajuato. datagle@yahoo.com.mx
2. Departamento de Producción Económica, Universidad Autónoma Metropolitana. giocoda15@gmail.com
3. Departamento de Gestión Pública, Universidad de Guanajuato. arcaldera@gmail.com

frente al escenario de estrés en los mantos acuíferos y de los conflictos en los que se encuentra la ciudad de León, Guanajuato por esta situación. La cosecha de agua de lluvia proporciona fuertes elementos sociales, económicos y ambientales para una seria consideración frente a la postura oficial que se ha encasillado a El Zapotillo. Esta eco-práctica puede traer consigo el desarrollo de un cogestor de agua coincidente con el planteamiento de la NCA.

Palabras clave: crisis hídrica, megaproyecto, Zapotillo, cosecha de agua de lluvia, Nueva Cultura del Agua.

Clasificación JEL: Q25, Q33, Q38, Q51, Q57

Harvest of rain water as an alternative for water resilience in león, guanajuato: a reflection from tHe new culture of water

Abstract

Contrary to the proposal of the New Culture of Water (NCw), interested in ensuring the human right to water, solidarity, sustainability and broad citizen participation, the Zapotillo is a hydraulic mega project in Mexico that disdains the new trend of models in the management of this water resource. This not only intimidates the new paradigms, but also has created socio-environmental conflicts with the neighboring state of Jalisco. From Guanajuato, the responsible authorities have overestimated the importance of this project in terms of economic and social development for the Bajío. However, there is a bias in the megaproject information, omitting the conflicts in which it is involved, as well as the various alternatives to it. The vulnerability of the Leon Valley aquifer, coupled with the dynamics of economic and population growth in the region, has fueled a discourse of water uncertainty in Leon society, a scenario that may favor the commodification of water from the Verde River. The objective of this paper is to analyze the option of rainwater harvesting as an alternative to the stress scenario in the aquifers and the conflicts in which the city of León, Guanajuato is located because of this situation. The harvesting of rainwater provides strong social, economic and environmental elements for serious consideration of the official position that has been typecast to El Zapotillo. This eco-practice can lead to the development of a co-water co-ordinator in line with the NCw approach.

Key Words: water crisis, megaproject, Zapotillo, rainwater harvest, New Water Culture.

JEL Classification: Q25, Q33, Q38, Q51, Q57

Introducción

La crisis del agua que enfrenta León, Guanajuato tiene una serie de aristas en materia social, ambiental y económica. La sobreexplotación de los acuíferos que abastecen a León, el problema de saneamiento y la contaminación del río Turbio, así como la cobertura parcial de los servicios de agua potable y alcantarillado, son problemáticas que las autoridades han decidido enfrentar con estrategias de acaparamiento de rentas del sector, casos particulares: El Zapotillo y el saneamiento de las aguas residuales del municipio. Estas decisiones verticales minan deliberadamente la participación ciudadana en medio de la paradoja hídrica por la que atraviesa el municipio. El monopolio de la información y el sesgo de la misma han servido mayormente para mantener a la sociedad leonesa alejada de la problemática del sector, así como de un posible escenario de conflicto en el plano hídrico. La categoría de cliente, que impone el organismo operador de la ciudad sobre sus habitantes, ha impedido no sólo que se cuestione desde los diversos sectores de la sociedad el suntuoso presupuesto y el periodo de vida tan corto del proyecto El Zapotillo, sino que también ha impedido un proceso de gobernanza hídrica hacia la cual se debería estar encaminando el municipio. El megaproyecto representa un elevado costo para el erario y una excelente área de oportunidad para el sector privado, aun cuando dicho proyecto representa una medida paliativa ante un problema de fondo que requiere de soluciones integrales para abatir la crisis hídrica de León.

Contrario a estrategias que identifican áreas oportunidad para la acumulación de capital a partir de la crisis, este documento analiza la gestión del agua en León desde la perspectiva de la Nueva Cultura del Agua. Presenta, además, una propuesta coincidente con el enfoque de referencia a través de eco-prácticas ciudadanas (como la cosecha de agua de lluvia) para disminuir la presión hídrica de las fuentes de abastecimiento y generar un nuevo actor social: el cogestor del agua. Esta práctica define el desarrollo de una gestión del agua diferente a la delineada por la dinámica del interés del mercado para las zonas urbanas, ya que se plantea una sociedad involucrada, consciente, responsable y sensible para la recuperación ambiental de su acuífero, lo anterior bajo categorías como: cooperación, inclusión, solidaridad y sustentabilidad.

El documento reconoce el aporte de los servicios ambientales en los ecosistemas hídricos como base fundamental para el desarrollo social y ambiental de León, por lo que la recuperación de estos espacios y la concientización de la población por medio de prácticas encaminadas a la generación de conciencia pública sirven de componentes para cuestionar aquellas acciones emprendidas por el gobierno que no tienen como fin último la sustentabilidad y la justicia social. Asimismo, es importante destacar que el crecimiento desmesurado de la población en los núcleos urbanos ha incrementado notablemente los riesgos de crisis de agua a los que se enfrentan sociedad-estado-mercado, lo que da espacio a proponer políticas públicas compatibles con los contextos presentes y los retos de los escenarios futuros, siempre coincidentes con la gestión de la cuenca.

Este artículo se estructura en cuatro apartados. En la primera sección se aborda de manera breve el enfoque de la Nueva Cultura del Agua, el cual define un orden de prelación en relación con las dimensiones sociales, ambientales y económicas. Esta perspectiva sirve de insumo para analizar en el segundo apartado, la gestión del agua en León, planteando una serie de retos a ser atendidos de manera participativa. La tercera sección se enfoca en las opciones que la sociedad tiene para enfrentar la crisis a través de la definición del cogestor del agua como elemento esencial para la resiliencia hídrica de las cuencas. En el cuarto apartado se esquematizan a manera de ejemplo las aportaciones de la cosecha de agua de lluvia para enfrentar el reto hídrico en el valle de León. Finalmente, se ofrecen las conclusiones.

1. Nueva cultura del agua: un referente para el análisis de la gestión del agua

La Nueva Cultura del Agua (NCA) es un enfoque científico-ciudadano cuya postura política en la arena de la gestión del agua en España ha cuestionado el *status quo* del favoritismo económico para agricultores y empresas constructoras de obras hidráulicas. Con más de una década objetando los megaproyectos y asignaciones contrarias al interés ciudadano, la NCA confronta un proceso sistemático de discriminación de clases de usuarios, reflejado en un esquema de gestión basado en la construcción de nuevas obras hidráulicas que garantizan la dotación de agua para actividades lucrativas de los regantes, así como de concesiones a las constructoras en el grupo del agua para realizar dichas obras (Jiménez y Martínez, 2003); acciones que se han emprendido a pesar del pleno conocimiento del impacto negativo sobre el medio ambiente y con elevados costos para los sectores poblacionales más vulnerables.

La NCA sugiere una propuesta a un nivel *holístico*, representando un enfrentamiento frontal con el enfoque dominante de oferta de agua. Prioriza la necesidad de “alcanzar la sostenibilidad del recurso, respetar el derecho de las minorías a no ser expulsadas de sus territorios en aquellos casos donde se plantean obras hidráulicas de gran magnitud y a garantizar el derecho de las generaciones futuras para disponer de un patrimonio hidrológico (Martínez, Gil 2003:52)”. Arrojo (2006) señala que la NCA asume un enfoque de estricta justicia, considerando componentes como la equidad intergeneracional, entendiendo que se trata de patrimonios de naturaleza en usufructo de las sucesivas generaciones.

Barkin y Klooster (2006) sugieren que el desarrollo regional sea estrictamente coincidente con la disponibilidad de agua en cada cuenca. Transitando de la orientación de la oferta⁴, que respalda los trasvases entre cuencas, a una gestión de la de-

4. El modelo de oferta en el sector del agua consiste en el desarrollo de la construcción de grandes infraestructuras hidráulicas para abastecer de este recurso a las grandes ciudades. Obras que son financiadas por el Estado y estableciendo la gestión sectorial (riego, industria, abastecimiento, entre otras) del agua. Bajo este modelo se considera a la demanda como una variable independiente a la que se debía satisfacer en todos los casos. Esta fue la cultura del agua que inspiró la política y la gestión hidrológica en el siglo xx en todo el mundo y que aún se encuentra profundamente arraigada en

manda que implica la identificación de mecanismos que permitan lograr un equilibrio entre las necesidades de los diferentes usos y usuarios con la disponibilidad de agua de la cuenca, sin que se ponga en riesgo la salud de los ecosistemas.

Su orden de prioridades en el uso y manejo del agua refleja una posición democrática en términos de los procesos y utilización del agua, poniendo especial atención en las cuestiones sociales, ambientales y económicas. Es decir, una apropiación social del agua en términos de justicia social y de los diversos valores ambientales que posee este bien hídrico. El orden de prioridades en términos de categorías que considera los diversos valores en juego y las múltiples funciones del agua se presenta a continuación:

Figura 1
Orden de prelación del uso del agua en la NCA



Fuente: elaboración propia.

1. Propone un piso de dignidad básico; agua limpia como derecho humano para el bienestar individual y colectivo que no debe negarse a ninguna sociedad, y menos aun usando el pretexto de la estrechez financiera.
2. Contempla resguardar la integridad de los acuíferos y garantizar la calidad de los efluentes hídricos para no amenazar la salud de los ecosistemas receptores de las descargas.

muchas sociedades, también en la mayoría de los técnicos y responsables de la gestión del bien hídrico en muchos países. Azamar (s/f) plantea que los esquemas de oferta y demanda para la distribución del agua parten de la ausencia de discusión pública sobre la inclusión y forma en que la población participa en el desarrollo de un programa de repartición.

3. Incluye –pero no se limita a- los servicios públicos urbanos, de salud, saneamiento, y de solidaridad social asegurando la disponibilidad equitativa a todos los grupos de la sociedad.
4. Comprende no sólo el abastecimiento del agua para el consumo residencial y urbano por arriba del “piso de dignidad”, sino también las necesidades para el buen desempeño del sistema productivo (Arrojo 2006; Barkin y Klooster 2006).

Estas cuatro categorías reconocen los diferentes valores, además de los derechos, obligaciones y responsabilidades que tienen los diversos usuarios y encargados de la gestión del agua (Arrojo 2006). Asimismo, como punto adicional la NCA plantea la necesidad de castigar y controlar el uso ilegal del agua, así como aquellas funciones ilegítimas; por ejemplo, usos productivos que, aun al margen de la ley, vienen realizando extracciones abusivas en acuíferos y ríos, vertidos contaminantes u otras circunstancias socialmente inaceptables.

2. El reto hídrico de León a la luz de la NCA

León, Guanajuato carece de un esquema de regulación ambiental adecuado al interés de crecimiento económico basado en la demanda de bienes naturales generando escasez y poniendo en segundo lugar el bienestar de la población. La actividad curtidora, ejemplo por excelencia del deterioro ambiental en el municipio, ha sido la responsable de la contaminación del agua del río Turbio (García, 2008). La afectación de especies de flora y fauna, la contaminación de tierras de cultivo y los problemas de salud se deben a la permisividad de las autoridades locales, que por más de medio siglo han facilitado la transferencia de los costos del sector privado al público, llámese producción y desalojo de cromo equivalencia seis en el sector del cuero y el calzado (Tagle, Caldera y Villalpando, 2015).

Actualmente el reto hídrico, en cantidad y calidad, es el de mayor envergadura, ya que éste ha sido reconocido por las mismas autoridades locales como la principal amenaza para el desarrollo de la región (La Jornada, 02-02-2008). La extracción de este bien está por encima de su capacidad de renovación, la sobreexplotación del acuífero del valle de León alcanza 177 millones de metros cúbicos de agua al año (Conagua, 2016). En el tema de la calidad el diagnóstico ambiental del municipio de León (2013), reportó la persistencia del problema de este eje dentro de la cuenca. Se señala la existencia de plomo en el río Turbio, ubicándolo como uno de los ríos con mayor concentración de plomo en el país. Factores como el crecimiento poblacional; el incremento de la mancha urbana; la eliminación de vegetación natural para establecer cultivos agrícolas; la tala clandestina; el aprovechamiento sin control de plantas, tierra y agua; la contaminación de residuos sólidos y líquidos de las empresas curtidoras; la contaminación de la industria metal-mecánica; el robo de agua; la ausencia de supervisión ambiental; así como, la promoción del comercio y el turismo, han minado las condiciones de las fuentes naturales de abastecimiento del bien hídrico del municipio; y por lo tanto, los componentes de primer orden respecto a la amenaza de la

viabilidad de este bien, presente y futura, y del desarrollo multidimensional dentro del municipio.

Si bien, desde hace poco más de veinte cinco años se ha puesto atención para enfrentar la problemática desde el ámbito institucional, las acciones gubernamentales han estado siempre enfocadas en el viejo paradigma de la gestión del agua; es decir, en el desarrollo de trasvases de agua de las cuencas vecinas (Caldera, 2014). No obstante, la actual apuesta es por un proyecto cuyo abastecimiento de este bien esté aparejado con un sistema de rentas provenientes del agua. Es decir, el reto actual del bien hídrico en León implica para los gestores establecer de manera normalizada la participación del sector privado para el abastecimiento de agua justificado en la crisis del mismo en León. El Zapotillo es claro ejemplo de ello, bajo el discurso del interés general se ha optado por dar la concesión al sector privado para la construcción de la presa y la operación del acuaférico urbano. Espacio idóneo para la transferencia de rentas de la sociedad al sector privado (constructoras) sin considerar los daños ambientales y los conflictos políticos por el agua con Jalisco (Pacheco, 2014). De manera análoga se observa el mismo esquema en el sistema de saneamiento de aguas residuales en el municipio, en donde, el organismo operador, Sistema de Agua Potable y Saneamiento de León (sAPAL), presiona continuamente a los curtidores para la adquisición del agua tratada para sus usos productivos, aun cuando la calidad de la misma es inviable para los procesos de muchos de ellos (Álvarez y Tagle, 2014).

La estrategia de la administración pública en este caso se realiza en paralelo a los esfuerzos planteados en la construcción del Parque de Tratamiento de Residuos Peligrosos de la Industria de la Curtiduría (PATREP), el cual es ejemplo de la necesidad que existe de facilitar instalaciones y recursos específicos y controlados a una industria que manifiesta una peligrosa tendencia de daño ambiental (Carrillo, Azamar y Cervantes, 2017). Sin embargo, aún no se ha concretado una estrategia de conciencia social para la prevención en vez de acciones enfocadas en la contención de los daños. El gobierno de León ha orientado el desarrollo de obras públicas al crecimiento económico de la zona, así como al incremento en la oferta laboral para los pobladores. Sin embargo, el interés prioritario de estos proyectos es beneficiar a la planta industrial local y fortalecer la lógica de un tipo de distribución de agua ilimitada para las personas.

La política planteada propone un esquema productivista en el que los planes para la recuperación de los acuíferos se encuentran en segundo plano y la comunidad carece de métodos de gestión adecuada demandados por los contextos presentes y escenarios futuros (Arrojo, 2016).

Cuadro 1

Consideraciones sobre las formas de regulación y protección ambiental e hídrica

<i>Base</i>	<i>Estrategia</i>	<i>Acciones</i>
Manejo del Agua	-Optimizar la infraestructura hidráulica -Fortalecer la captación de agua por medio de prácticas sociales	-Rehabilitación de canales para un más eficiente nivel de distribución de agua -Construir estructuras de control y reforzamiento en los cuerpos de agua
Cooperación social	-Creación de organismos de trabajo conjunto de la población y el gobierno -Planteamiento de normatividades que recuperen la dinámica social de superación productiva y protección ambiental	-Junta de cooperación regional ciudadana para la protección y el uso sustentable de los recursos hídricos
Sustentabilidad	-Recuperación de prácticas de economía colaborativa -Fomento de conciencia social y actividad productiva sustentable	-Recuperación de prácticas de economía colaborativa -Fomento de conciencia social y actividad productiva sustentable
Conservación	-Establecimiento de medidas que recuperen y expongan la importancia real de los ecosistemas locales -Presencia de autoridades administrativas que evalúen constantemente los niveles de recuperación en los ecosistemas	-Capacitación de los productores -Incentivos fiscales -Fomentar el uso de técnicas tradicionales para la captación de agua y la mejora en la práctica productiva
Difusión de los programas y capacitación pública	-Campañas de información de las acciones públicas -Talleres de protección ambiental en escuelas y en instituciones productivas -Talleres para la continua enseñanza de huertos de traspatio y cosechas de agua -Concientización de la necesidad de protección sustentable	-Creación de talleres de mejora continua
Ordenamiento urbano	-Movilización de la población que se aloja en zonas de riesgo -Ordenamiento de los espacios urbanos que afectan negativamente los depósitos hídricos	-Regulación normativa de los grupos urbanos irregulares en cuerpos hídricos.

Fuente: elaboración propia

La lógica de la política pública para la distribución del agua en la zona se basa en priorizar las necesidades de la industria y los intereses privados en lugar de poner en primer plano el problema de carestía de recursos hídricos en la región, lo que ha conducido a la ausencia de conciencia general sobre este asunto, el cual puede ser enfrentado con diversas estrategias amigables con el medio ambiente, una en particular y que se puede aplicar es: la cosecha de agua de lluvia.

3. El diseño de un cogestor del agua: rescate de prácticas tradicionales y sociedad participativa

Gran parte de los fracasos que tuvo el sector público en la década de los ochenta⁵, tal como señala Hall (2005), fueron resultado de la ausencia de procesos democráticos. El dominio del agua por parte de círculos de ingenieros socavó la posibilidad de incorporar la participación de la sociedad, dejando que tomaran decisiones acordes a sus paradigmas, conocimientos e intereses, considerando a la población únicamente como observadora y usuarios incapaces de poder inmiscuirse en la discusión y en la toma de decisiones. Esta forma de gestión del agua dominada por el saber “experto” implica que dicho bien no sea de todos los involucrados, sino únicamente de los grupos de poder.

El intento siempre delicado de un experto de hurtar a la denominada ciudadanía del debate público, atrincherando su decisión en dos argumentos de peso: no convertir al agua en arma de debate entre partidos políticos y centralizar la toma de decisiones en el saber experto refrendado por la actual división social del conocimiento especializado. En este camino, el agua pertenece o a un grupo o a un partido político en el poder, o a un grupo de expertos que con frecuencia tienen que ver con los siguientes perfiles: ingenieros, geólogos, hidrólogos, y en ocasiones algún que otro economista (Castilla *et al* 2009:26).

Este grupo de expertos se catapultan como un círculo de poder que junto con las élites se disputan o bien, se organizan para ocupar un lugar preferencial que les permita influir en la toma de decisiones del sector y cuya finalidad sea la de sacar provecho de las decisiones relacionadas con la asignación y distribución del agua.

La posibilidad de influir en la toma de éstas conduce a una centralización de las estrategias que excluye a la mayoría de la posibilidad de participar en el proceso de definir un modelo de gestión de agua acorde al interés general. La existencia de relaciones sociales de poder implica que un grupo elitista opte por aquellas decisiones sobre la gestión del agua que le proporcione mayor empoderamiento y beneficios aun cuando estos acuerdos tengan repercusiones negativas, tales como degradación ambiental y endeudamiento público. Usualmente existe una compatibilidad de intereses entre estado-élites que conlleva a una alineación de la gestión de los recursos naturales que permita continuar con el modelo de desarrollo industrial, el cual socava las condiciones naturales de las mayorías (Dryzek, 1995).

Para enfrentar los problemas de exclusión social en los modelos de gestión del agua, la NCA plantea la necesidad de incluir la participación de la sociedad en los procesos de gestión del agua como herramienta para la consecución de prácticas sustentables y justas del agua. Arrojo (2006:138) señala el planteamiento de prácticas participativas efectivas; es decir, una sociedad que además de participar en la toma de decisiones se involucre directamente con el manejo de sus recursos.

5. Garantizar el abasto universal de agua potable y saneamiento, endeudamiento del mismo sector, contaminación de las fuentes de abastecimiento, alta burocracia, sobre concesionamiento de agua.

Sin duda, tales enfoques plantean la necesidad de reforzar, de forma efectiva, el *dominio* y la *gestión pública* de los ecosistemas hídricos y de los acuíferos, desde nuevos criterios que garanticen, por un lado, la prioridad de sus *funciones de vida* y de *interés general*, y preserven, por otro lado los *derechos de las generaciones futuras*. Cuando hablamos de dominio público efectivo, no nos referimos a medidas de control burocrático, sino a prácticas participativas que permitan a los ciudadanos ejercer un control efectivo sobre estos bienes de dominio público, más allá de las formalidades jurídicas, que siendo necesarias no suelen ser suficientes.

En el marco de la NCA se eliminan las categorías de *usuario* y/o *cliente*, siendo estas empleadas para referirse a la población en los esquemas público o privado de la gestión del agua. El rol asignado a la comunidad en el planteamiento de la NCA consiste en considerarla como un cogestor del agua. Castilla *et al* (2009) se introducen en determinar cómo debe ser estas características en la NCA.

De inicio se realiza una fuerte crítica a los modelos de gestión de agua que han minado el rol de la sociedad exclusivamente a usuarios o clientes, ya que dichas condiciones han contribuido al rompimiento del vínculo entre agua y ésta; y consecuentemente, han sido causantes de prácticas insostenibles ambientalmente. El concepto de cogestor rechaza completamente considerar la participación de la colectividad, específicamente en dinámicas ahorradoras de agua, ya que dichas dinámicas son insuficientes para resolver los problemas de fondo si la población no logra comprender su relación con el bien hídrico y la forma en que este se gestiona. Más aún, estas clasificaciones rehúsan en conducir a la comunidad a emplear este tipo de cultura del agua cuando los principales dispensadores del agua son los mismos gestores (autoridades responsables de la gestión del agua), ya sea por fugas en la red o por consumos ineficientes en sus propias instalaciones.

Un camino para empujar hacia las prácticas sustentables señala Castilla *et al* (2009), consiste en adoptar la participación de la sociedad mediante el empleo de la distinción de *cogestor* del agua. Esta categoría vincula la relación agua-sociedad, ofreciendo conocimiento y concientización a los habitantes, lo que conducirá a adoptar eco-prácticas coincidentes con la sustentabilidad hídrica.

El ahorro del agua se demanda en buena medida desde el grifo para abajo en tanto que usuario de agua. Un modelo de ahorro en el consumo del recurso debe plantearse desde la recuperación de las prácticas locales de gestión sobrevivientes, desde la activación de la "cogestión" del grifo para arriba. Un "cogestor" de agua sabe lo que vale el recurso y lo dosifica, mientras que un usuario no pregunta, consume sin más sin preguntarse de donde viene, y mucho menos a donde va. No hablemos de la vuelta al aljibe como política hidráulica, hablemos de realizar una hibridación entre el saber tradicional, activación de patrimonio tangible e intangible y formas de modernidad de suministro de agua pública de red que distingan, cuando menos, entre aguas azules y grises y que recuperen el viejo compromiso con el territorio (Castilla *et al* 2009:162-163).

Cuadro 2
Sociedad como cogestora del agua

<i>Antiguo gestor</i>	<i>Usuario actual</i>	<i>Nuevo cogestor</i>
Autoconstrutor y mantenedor de infraestructura	Delegación total de la construcción y mantenimiento de la infraestructura	Responsable parcial del cuidado y mantenimiento de la red en la vivienda
Productor de agua y consumidor	Consumidor de agua	Coprodutor de agua y consumidor
Consumo austero	Consumo masivo	Consumo responsable
Autogestión y problemas higiénicos	Delegación absoluta del control higiénico en las AAPP	Autogestión parcial y doble uso del agua (azul y gris)
Sufrimiento con el agua	Fiesta del agua	Uso ajustado a la necesidad
Apego al territorio entendido como lugar	Desapego moderno al territorio y globalización del lugar	Reconstitución del lugar y modernidad híbrida
Modelo tradicional	Modelo moderno	Modelo de hibridación
Gasto energético mínimo	Gasto energético masivo	Reducción del gasto energético
Estructura fuertemente dependiente de lluvia	Estructura dependiente de subvención y financiación pública	Estructura con aspiración a reducir dependencias y repartirlas
Autarquía del agua	Alta dependencia del exterior (precios del petróleo)	Relativa dependencia del exterior
Modelo no tarifario	Modelo tarifario	Modelo mixto
Conocimiento total de la gestión del agua en el lugar	Desconocimiento total de la gestión del agua en el lugar	Conocimiento parcial de la gestión del agua en el lugar

Fuente: Tomado de Castilla et al (2009:165).

Castilla *et al* (2009:165) ofrecen una síntesis de los roles que tiene la sociedad en la Isla de El Hierro en Islas Canarias, España para la gestión del agua y la forma en que se propone considerar la categoría de cogestor. En el análisis de Castilla, las autoridades han sido las responsables de la construcción de los problemas hídricos que enfrenta la isla y de la actual vigencia de la categoría de *usuario* del agua.

Las estrategias que se han forjado institucionalmente para solventar la brecha son netamente informativas o educativas de amplio espectro. Se trata de pedagogizar a los jóvenes y concienciarlos en la idea de ahorrar agua. Pero estas estrategias tienen el suelo resbaladizo a sus pies: primero, engendran a través de políticas de gestión del agua las condiciones para construir al usuario derrochador; segundo, responsabiliza de la gestión y del ahorro a quien gestiona sólo su fase final, cuando en realidad son los ayuntamientos y el Consejo insular los primeros en derrocharla; tercero, cualquier estrategia que promocióne el ahorro debe implicar a la ciudadanía no sólo en el compromiso de ahorrar sino en el compromiso de participar en la gestión; y cuarto, un principio de educación pública debe partir de la corresponsabilidad entre ciudadanía e institución pública, de lo contrario el discurso está vacío de legitimidad (Castilla et al 2009:217).

Castilla *et al* (2009) señala que un componente para construir la categoría de cogestor es la recuperación de aquellas prácticas tradicionales que anteriormente eran utilizadas en la gestión del bien hídrico, técnicas que, por cierto, fueron desacreditadas por la modernidad, pero que resultan ser más eficientes en términos energéticos.

La hibridación de formas de conocimiento entre modernidad y tradición puede aportar soluciones de valor en la actual gestión de la crisis de insostenibilidad de nuestro mundo. El avance tecnológico o una política sistemática de erosión de las culturas de los lugares no puede ser la única respuesta a nuestros problemas porque los agrava. Se trataría de hibridar los lugares con inteligencia y oportunidad a partir del convencimiento de que éstos tienen respuestas y alternativas patrimonialmente valiosas sedimentadas en el tiempo (Castilla 2009:240).

Un ejemplo señalado por Castilla *et al* (2009) es la restauración del sistema de aljibes, los cuales predominaban anteriormente en la Isla del Hierro, y que funcionaban para la captación de agua de lluvia. No obstante, su práctica se perdió con la modernización del sistema de aguas y se consideró obsoleto. Sin embargo, el estudio de la cosmovisión del lugar permitió determinar que la rehabilitación del sistema de aljibes podría aliviar problemas de abasto y de menor impacto en las aguas subterráneas y en el consumo de energía.

Barkin (2003), señala casos de estudio sobre prácticas de gestión comunitaria del agua que cohesionan la participación social, el conocimiento tradicional y los conocimientos modernos para rehabilitar redes de distribución de agua que permiten aliviar la carestía de ésta y la degradación ambiental. Uno de estos casos citados por Barkin (2003) es el proyecto conocido como “Agua para Siempre”, en la región de la Mixteca, entre los estados de Oaxaca y Puebla, el cual consiguió la rehabilitación de los ecosistemas necesarios para la captación de agua; además, absorbieron mano de obra y aliviaron el problema de la escasez de agua utilizando la combinación sociedad-conocimiento tradicional-conocimiento moderno.

Existe un importante antecedente cultural para este tipo de obras en las represas, jagüeyes, terrazas y presas prehispánicas construidas en diferentes períodos y que actualmente están en operación. Se trata de una respuesta propia de la región para resolver su problemática, respuesta que había sido relegada por el embate de la tecnología moderna, que en poco tiempo ha mostrado su inadecuación. También produce un beneficio a toda la región al alimentar los mantos acuíferos. El enfoque educativo y organizativo del programa se comprende mejor señalando que en realidad el programa “Agua para Siempre” no construye presas, sino que construye personas que construyen presas (Barkin 2003:6).

Otros ejemplos se pueden encontrar en el rescate de aquellas experiencias de empresas públicas de agua con amplia participación ciudadana, las cuales ofrecen aporta-

ciones que contribuyen como modelos exitosos de gestión para ser aplicados en otros lugares, el ejemplo más conocido es el de Porto Alegre⁶ en Brasil (Balanyá *et al*; 2006).

4. Estrategias urbanas para enfrentar la crisis hídrica en León

El crecimiento económico y el desarrollo industrial requieren de un gran consumo de bienes naturales. En la lógica productivista moderna el bienestar socioambiental y las prácticas amigables con la ecología se ven relegadas frente a los intereses economicistas. El problema es que esto genera un desajuste en los ecosistemas que en el largo plazo ponen en riesgo a la población, al medio ambiente y a la economía. Por ello, es importante generar alternativas con las que la sociedad pueda contar con la finalidad de disminuir su impacto en la actual crisis del agua que enfrenta la ciudad de León, Guanajuato.

4.1. Sistemas de captación de agua de lluvia

Todos los seres vivos requieren de agua para mantener sus ciclos de vida, tanto a nivel vegetal como animal. Varios organismos vivos han desarrollado estrategias que previenen la escasez de este líquido almacenándolo, aunque solamente por periodos cortos de tiempo.

Regiones como León carecen de grandes reservas hídricas, por lo que una alta demanda de éstas genera condiciones adversas para cualquier organismo. Por otra parte, como seres vivos necesitamos agua para muchas otras cuestiones además de su consumo.

El proceso de recuperar, almacenar y aprovechar las precipitaciones se llama cosecha de agua de lluvia, por lo que es benéfica al incrementar los depósitos disponibles, evitando la fatiga de los acuíferos por sobreexplotación; asimismo, promueve una mayor cultura social, responsabilidad hacia el líquido y mejora la calidad de vida entre los pobladores más vulnerables.

Con base en la encuesta intercensal 2015 del INEGI, León cuenta con 386, 977 viviendas habitadas. La precipitación pluvial en el municipio es de 697 milímetros (mm), variando entre zonas del municipio (sAPAL, 2017). El cálculo convencional para la cosecha de agua de lluvia es el siguiente:

$$1 \text{ mm de lluvia} \times 1 \text{ m}^2 \text{ de superficie} = 1 \text{ litro de agua}$$

6. En esta ciudad, la empresa de agua (DMAE) es pública y representa un modelo de resistencia frente a la privatización. La creación del DMAE permitió el establecimiento de un consejo deliberativo que facilita ser un órgano importante y que se conoce como “control social”, lo que permite una administración transparente. El proceso democrático que se ha generado ayuda a que las personas participen sobre la toma de decisiones para ejercer el presupuesto anual de la empresa de agua.

A diferencia de la fórmula presentada anteriormente, que implica el conocimiento de la superficie captadora de agua de lluvia, en este documento se hace una modificación técnica para conocer el volumen de agua cosechada para una zona urbana:

$$\text{Número de días que llueve} \times \text{número de viviendas con captador de cosecha de agua de lluvia con capacidad de almacenamiento de } 1 \text{ m}^3$$

La sugerencia de cambio obedece a que, si bien, la superficie es determinante para el cálculo de la captación, en el caso de las zonas urbanas el punto de discusión se encuentra más en la capacidad de almacenamiento que en la superficie, ya que las viviendas en las zonas urbanas no cuentan con el espacio suficiente para albergar contenedores de grandes volúmenes.

El número de lluvias correspondiente al municipio es de 70.7 días. El cuadro 3 plantea algunos escenarios de cosecha de agua de lluvia en el ámbito de la vivienda, considerando diversos niveles de escala, de entre 25 a 100 por ciento de viviendas que pudiesen implementar esta eco-práctica.

Cuadro 3
Escenarios de volúmenes de cosecha de agua de lluvia
en el ámbito de la vivienda en León

<i>Viviendas (porcentaje)</i> <i>(1)</i>	<i>CALL</i> <i>Mm³/año</i> <i>(2)</i>
96,744 (25%)	6,8
193,488 (50%)	13
290,232 (75%)	20.5
386,977 (100%)	27.3

Fuente: elaboración propia

CALL: cosecha de agua de lluvia

(2) Se determina multiplicando (1) por el número de días de lluvia del municipio y captando 1 m³ por vivienda.

De acuerdo con datos del Organismo Operador del Municipio sAPAL (2017), éste tiene la concesión de 110.5 Millones de metros cúbicos (Mm³) de agua subterránea al año⁷. Menciona que no extrae el volumen total que se le ha otorgado, en 2016 extrajo

7. sAPAL (2017) señala la existencia de 1,300 pozos en el municipio, de los cuales el 10% corresponden al organismo operador para abastecer a la población. Adicionalmente cuenta con 4.2 millones de metros cúbicos de agua superficial provenientes de la presa el Palote.

82.9 millones de metros cúbicos de agua. En este sentido, el cuadro 4 compara la proporción de la cosecha de agua de lluvia respecto al volumen concesionado y extraído de agua subterránea por sAPAL para 2016.

Cuadro 4
Proporción de la cosecha de agua de lluvia respecto al volumen
concesionado y extraído por sAPAL

<i>Viviendas (porcentaje) (1)</i>	<i>CAII Mm³/año (2)</i>	<i>Proporción de la cosecha de agua de lluvia respecto a la concesión (3)</i>	<i>Proporción de la cosecha de agua de lluvia respecto a la extracción real (4)</i>
25%	6,8	6.1%	8.2%
50%	13	11%	15%
75%	20.5	18%	24.7%
100%	27.3	24.7%	33%

Fuente: elaboración propia

(2) Se calculó en el cuadro 3.

(3) Se determina dividiendo (2) entre 110.5 Mm³, que representa el volumen concesionado a sAPAL.

(4) Se determina dividiendo (2) entre 82.9 Mm³, que representa el volumen extraído por sAPAL.

En el cuadro 4 se aprecia que la proporción de agua obtenida por cosecha puede significar un ahorro hasta de una cuarta parte de caudal total empleado en la ciudad, lo que redundaría en el impacto ambiental, económico y social. Esto siempre y cuando se aplique un programa universal para esta práctica, ya que su beneficio es representativo únicamente cuando se cubren al menos tres cuartas partes del total de las viviendas, que como se observa generan un ahorro de casi una quinta parte del consumo final.

Una eco-práctica universal de cosecha de agua de lluvia en el municipio puede ser lo suficientemente significativa en términos de los volúmenes que maneja sAPAL, tanto en el volumen concesionado como extraído, por lo cual se debe cuestionar el por qué no fomentar dicha eco-práctica en una cuenca que tiene problemas de uso intensivo del agua.

A continuación, comparamos este nivel de cosecha de agua de lluvia con dos formas diferentes de definir la demanda de agua para el municipio de León: a) siguiendo las recomendaciones de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) (la cual contempla entre 50 y 100 litros por día (lpd) para garantizar el Derecho Humano al Agua); y, b) la señalada por sAPAL.

Cuadro 5
Proporción de la cosecha de agua de lluvia respecto a la demanda de agua considerando el DHA y la demanda señalada por sAPAL

<i>Viviendas (porcentaje)</i> <i>(1)</i>	<i>CAII</i> <i>Mm³/año</i> <i>(2)</i>	<i>Demanda de agua de acuerdo con el DHA</i> <i>(57.6 Mm³/año) (3)</i>	<i>Demanda de agua de acuerdo con a sAPAL</i> <i>(73.5 Mm³/año) (4)</i>
25%	6,8	11%	9.2%
50%	13	22%	17.6%
75%	20.5	35.5%	27.8%
100%	27.3	47.3%	37.1%

Fuente: elaboración propia

(3) Se calculó la proporción de (2) respecto a la demanda de agua basado por el DHA (100 lpd por el número de población leonesa 1, 578 626 habitantes en términos anuales).

(4) sAPAL señala 404 mil cuentas registradas, de los cuales 80% tiene consumos menores a 14 m³ y el resto hasta 30 m³. Para el presente ejercicio se tomó el 80% de las cuentas registradas por 14 m³ más el 20% por 20 m³.

En el cuadro 5 se aprecia que, en función de cubrir el acceso mínimo al agua para las personas, la cosecha de ésta garantiza ser una opción que puede aportar la mitad de la demanda total en la región en un escenario de cobertura total, disminuyendo los riesgos sanitarios que implicaría una falla general en los sistemas de distribución del Estado.

Uno de los componentes claves para conocer la importancia de la cosecha de agua de lluvia se relaciona con su valor económico. Como lo muestra el cuadro 6 el valor económico de dicha cosecha tiene un peso significativo respecto a lo que la sociedad leonesa se podría ahorrar al evitar transferir la renta a sAPAL por practicar cosecha de agua de lluvia.

Cuadro 6
Valor monetario de la cosecha de agua de lluvia

<i>Viviendas (porcentaje)</i> <i>(1)</i>	<i>CAII</i> <i>Mm³/año</i> <i>(2)</i>	<i>Valor monetario de la cosecha de agua de lluvia</i> <i>(\$4.95 x m³) (3)</i>	<i>Valor monetario de la cosecha de agua de lluvia</i> <i>(\$22.1 x m³) (4)</i>
25%	6,8	33.6 mdp	150 mdp
50%	13	64.3 mdp	287 mdp
75%	20.5	101.4 mdp	453 mdp
100%	27.3	135 mdp	603.3 mdp

Fuente: elaboración propia

(3) \$4.95 es la tarifa por el primer metro cúbico cobrada por sAPAL, el cual tiene una estructura escalonada

(4) \$22.1 es la tarifa promedio en un tramo de 1 a 30 metros cúbicos

El cuadro 6 explica el componente monetario del uso de esta técnica. Si se considera un valor uniforme de 4.95 pesos por metro cúbico, el valor anual de la cosecha de agua de lluvia estaría entre 33.6 millones de pesos como mínimo y 135 millones de pesos como máximo. En el caso de 22.1 pesos por metro cúbico el valor anual de la cosecha de agua de lluvia estaría entre 150 millones de pesos como mínimo y 603 millones de pesos como máximo. Esto representa la masa monetaria que se estaría dejando de transferir al organismo operador de generar diversas escalas de cosecha de agua de lluvia. Como se aprecia el volumen monetario no es para nada simbólico, sino más bien es altamente significativo. Estos valores podrían servir como motivador para la adopción de esta eco-práctica en la sociedad leonesa.

Como se ha mostrado, la cosecha de agua de lluvia es una alternativa de participación colectiva en la que la comunidad de León podría verse involucrada para la superación de la crisis hídrica que padece actualmente la ciudad. Esto resulta relevante cuando el problema se encuentra más allá de la coerción económica a través de los impuestos y megaproyectos, ya que lo más importante es concientizar a la población de que existen un problema y que todas las acciones -individuales o colectivas- cuentan para su superación.

Conclusiones

El gobierno de León, Guanajuato carece de intenciones para el desarrollo de una política pública integral que se enfoque en la protección de los recursos hídricos locales mediante la creación de conciencia y prácticas sociales comunes. Tal como lo plantea el enfoque de la Nueva Cultura del agua, es notorio que el interés privado en el caso de El Zapotillo está por encima del beneficio público, al intentar acaparar todas las capacidades acuíferas del lugar y promoviendo estrategias basadas en megaproyectos que desarticulan sistemáticamente la participación del ciudadano en la gestión del agua, impactando en la calidad de vida de los pobladores y limitando nuevas eco-prácticas amigables con el medio ambiente que pueden ser aprovechadas para reactivar la economía local y como mecanismos de adaptación y mitigación ante el cambio climático.

Es evidente que el desarrollo de la eco-práctica que se plantea en este documento representa una seria amenaza al monopolio del agua en la región, la parte económica de la cosecha de agua de lluvia que podría generarse muestra lo representativo de la misma, medida a través de una variable monetaria, en la cual las personas toman sus decisiones. De igual forma, se mostró la potencialidad de abastecimiento en volúmenes de agua, lo que ocasionaría cuestionar abiertamente la estrategia institucional basada en el megaproyecto de la presa.

El análisis realizado a lo largo del artículo se basa en una adopción parcial y total de la técnica de cosecha de agua dando lugar a interesantes conclusiones, además de la monetaria. Se señala que en el mejor de los casos (cobertura total) serviría para satisfacer la mitad de la obligación del gobierno en el marco del derecho humano al acceso al agua, lo que podría suponer un avance significativo en México donde se be-

neficia el enfoque industrial antes que el bienestar de la sociedad. Por otra parte, dada la extracción total de agua en 2016, se obtendría hasta 25% en proporción de esta, lo que significaría una menor presión para los mantos acuíferos locales favoreciendo el interés de legar un sistema de aprovechamiento del recurso hídrico sostenible para las futuras generaciones sin comprometer las necesidades actuales.

En este sentido, la sociedad que utilice técnicas para la cosecha de agua de lluvia genera demanda de bienes y recursos que serían provistos de manera local y que contrario a la lógica industrial, no disminuyen la cantidad de líquido al que cualquier persona podría acceder.

La cosecha de agua de lluvia traería consigo el precedente de creación en la conciencia social para mejorar el manejo de este vital recurso a través de un cogestor de agua; dando espacio a la politización del bien hídrico que tanta falta hace en los actuales esquemas de gestión del agua en México.

Referencias

- Álvarez, L. y D. Tagle (2014). Integración de energías renovables en procesos de tene-rías. ¿Alternativas de innovación tecnológica para la sustentabilidad? *Documento presentado en la XIV Reunión de la AIAFEC*, México: UNAM.
- Arrojo, P. (2006). *El Reto Ético de la Nueva Cultura del Agua. Funciones, Valores y De-rechos en Juego*. España: Paidós.
- Azamar Alonso, A. (s/f). Distribución de agua en México y participación ciudadana. *Paradigma Económico*. En proceso de publicación.
- Balanyá, B., Brid, B., Olivier, H., Satoko, K. y P. Terhorst (2005). *Por un Modelo Públi-co de Agua. Triunfos, luchas y sueños*. Barcelona, España: El Viejo Topo.
- Barkin, D. (2006). *La Gestión del Agua Urbana en México-Retos, Debates y Bienestar*. México: Universidad de Guadalajara.
- Barkin, D. y D. Klooster (2006). Estrategias de la Gestión del Agua Urbana en Méxi-co: Un análisis de su evolución y las limitaciones del debate para su privatización. En: D. Barkin (Coord.), *La Gestión del Agua Urbana en México-Retos, Debates y Bienestar* (1-45). México: Universidad de Guadalajara.
- Caldera, A. (2014). La gestión del agua en León, Guanajuato. Un análisis político de las ideas que dan forma a las políticas públicas y sus resultados. En: D. Tagle (Coord.) *La crisis multidimensional del agua en la ciudad de León, Guanajuato* (67-86). México: Porrúa-Universidad de Guanajuato.
- Carrillo González, G., Azamar Alonso, A. y G. Cervantes Torres Marín (2017). Inno-vación tecnológica y curtiduría en el Estado de Guanajuato. *Economía Informa*, (402), pp. 66-79.
- Castilla, J., García, L., Mesa, A., Quintero, N. y R. Rapp (2009). *Agua y políticas de postdesarrollo. Saberes sometidos y gestión de la demanda*. Madrid, España: AECID.
- Dryzek, J. (1995). Ecología y democracia discursiva: más allá del capitalismo liberal y del Estado administrativo. *Revista de Ecología Política*. (16), Pp. 95 -110.

- García, E. (2008). Economía Ecológica frente a Economía Industrial: el caso de la industria curtidora en México. *Revista Argumentos.* (21), Pp.55-71.
- Hall, D. (2005). "Introducción" En: Balanyá, Belén; Brid Brennan, Olivier Hoedeman; Satoko, Kishimoto y Philipp Terhorst (Consejo Editorial), *Por un modelo público de agua: triunfos, luchas y sueños.* Pp. 21-30. España.
- Jiménez, N. y J. Martínez (2003). La Nueva Cultura del Agua: Hacia un modelo de gestión hídrica. *Revista de Cultura Aragonesa,* (105-106), Pp. 17-32.
- Martínez, J. (2003). La Nueva Cultura del Agua. *Revista de Naturaleza Aragonesa,* (105) Pp. 41-60.
- Municipio de León (2013). Diagnóstico ambiental de León: informe final. *México: Municipio de León, Instituto Municipal de Planeación.* México: Universidad Autónoma de Querétaro.
- Pacheco, R. y A. Hernández (2014). Percepciones divergentes de la escasez del agua en León y Guadalajara. Un análisis del caso de la presa El Zapotillo. En: D. Tagle (Coord.) *La crisis multidimensional del agua en la ciudad de León, Guanajuato* (125-138). México: Porrúa-Universidad de Guanajuato.
- Tagle, D. (coord.) (2014). *La crisis multidimensional del agua en la ciudad de León, Guanajuato.* México: Porrúa-Universidad de Guanajuato.
- Tagle, D., Caldera, A. y V. Villalpando (2015). Negociaciones fallidas en la cuenca del río Turbio 1987-2014: el caso de la industria curtidora y el deterioro del bien común *Revista Argumentos.* (77), Pp. 59-78.

Documentos electrónicos

- Barkin, D. (2003). "Herramientas y metodologías para trabajar la concertación social en el manejo del agua". Disponible en:
<http://bases.bireme.br/cgi-bin/wxislind.exe/iah/online/?IsisScript=iah/iah.xis&src=google&base=REPIDISCA&lang=p&nextAction=lnk&exprSearch=18425&indexSearch=ID>

Páginas web consultadas

- Comisión Nacional del Agua (2016). Estadísticas del Agua en México. Fecha de consulta: Junio 15, 2017. Disponible en: http://201.116.60.25/publicaciones/EAM_2016.pdf
- INEGI (2017). Encuesta intercensal 2015. Fecha de consulta: Junio 10, 2017. Disponible en: <http://www.beta.inegi.org.mx/proyectos/enchogares/especiales/intercensal/>
- La Jornada (2008-02-02). Sin agua León, Guanajuato; sólo tiene reservas para 10 años. Fecha de consulta: Mayo 30, 2017. Disponible en: <http://www.jornada.unam.mx/2008/02/02/index.php?section=estados&article=027n1est>
- sAPAL (2017). Cuotas y Tarifas. Fecha de consulta: Junio 1, 2017. Disponible en: <http://www.sapal.gob.mx/servicios/cuotasytarifas>

Seguro popular: evidencia de los avances en asignación de recursos públicos, acceso y cobertura de servicios de salud y protección financiera

JULIETA GUZMÁN FLORES¹

Resumen

El propósito de este artículo es sintetizar la evidencia de los avances del Programa Sistema de Protección Social en Salud (sPss) o *Seguro Popular* desde tres ámbitos: asignación de recursos públicos, acceso y cobertura de servicios de salud y protección financiera. La revisión narrativa de la literatura abarca estudios recientes e información de bases de datos oficiales para proporcionar una visión general de la cobertura universal del programa, desde su inicio en 2003. El estudio comprendió el análisis de la evolución del gasto salud público, la escala de afiliaciones de la población no asegurada y el impacto en la disminución del riesgo catastrófico por motivos de salud.

Palabras clave: Gasto público en Salud para Población sin Seguridad Social, Seguro Popular, Acceso y Cobertura de salud, Protección Financiera, Gasto Catastrófico en Salud.

Clasificación JEL: D63, H23, I13, I14, I15.

Fecha de Recepción: 19-Oct-17 Fecha de Aceptación: 27-Nov-17.

1. Universidad de Guadalajara

Seguro popular: evidence of advances in allocation of public resources, access and coverage of Health services and financial protection

Abstract

The purpose of this article is to synthesize the evidence of the progress of the Social Protection in Health System (SPHS) Program or *Seguro Popular* on three areas: allocation of public resources, access and coverage of health services, and financial protection. The narrative review of the literature includes recent studies and information from official databases which provide an overview of the universal coverage of the program, since its inception in 2003. The study included an analysis of the evolution of public health spending, the scale of affiliations of the uninsured population and its impact on reducing catastrophic risk for health reasons.

Keywords: Public expenditure on health uninsured population, Seguro Popular Program, Access and Health Coverage, Financial Protection, Catastrophic Health Expenditure.

JEL Classification: D63, H23, I13, I14, I15.

Introducción

En México existe una notable inequidad en el sistema de financiamiento del sector salud por las disparidades en indicadores de salud que se presentan, sobre todo entre regiones, grupos poblaciones y etnias (Comisión Mexicana sobre Macroeconomía y Salud, 2006). El país enfrenta además un rezago en las tasas de mortalidad materna e infantil² y una creciente incidencia en enfermedades crónicas degenerativas como la diabetes.

Durante dos décadas el promedio el gasto en salud³ se ha mantenido en un nivel bajo, representa el 6 % del total del Producto Interno Bruto (SICUENTAs, 2015), es decir, la mitad del gasto promedio de los países miembros de la OCDE (OCDE, 2013). En el año 2002, más de 60 millones de mexicanos no tenían ninguna forma institucional de protección financiera en salud (Knaul, et al., 2012) porque el sistema de seguridad social era excluyente para más de la mitad de la población mexicana y se basaba en la situación laboral del jefe de familia.

-
2. De acuerdo a las bases de datos de la Organización Mundial de la Salud (OMS), al 2015 México reportó una tasa de mortalidad materno 38 por cada cien mil nacidos vivos, en 2002 la tasa promedio era superior, casi el doble 77 por cada cien mil. Por otro lado, la UNICEF estima para México una tasa promedio en la mortalidad infantil de menores de 5 años de 14.6 por cada mil nacidos vivos, en 2016, menor que la que se tenía en 2002 siendo el promedio 23.9 por cada mil (UN IGME).
 3. En el gasto en salud se incluyen el gasto de bolsillo, las contribuciones a la seguridad social y el gasto gubernamental en salud transferido a los hogares.

Con el surgimiento del Sistema de Protección Social en Salud (sPss) o Seguro Popular en 2003, el presupuesto del gasto público en salud destinado para la población sin seguridad social aumentó. En 2001, era de un tercio. Actualmente es la mitad del presupuesto. Sin embargo, el gasto por beneficiario no ha logrado un equilibrio financiero; en términos de redistribución, continúa siendo menor para la población no asegurada que para la asegurada. En este sentido cabe destacar, que tampoco la infraestructura hospitalaria que alberga el sPss se distribuye uniformemente entre las regiones.

Los logros del sPss radican en el nivel de acceso y cobertura médica alcanzando: en una década el aumento en la membresía ha sido poco más de 50 millones de mexicanos inscritos voluntariamente. Entre los afiliados se encuentra poco más de la mitad de la población más pobre (Chávez, Hernández, López-Calva, 2012).

Aunque las carencias e inequidades financieras son acuciantes, Flamand y Moreno (2015) reconocen que aún con un presupuesto limitado, el programa Seguro Popular ha logrado reducir a cierto grado la brecha entre la población asegurada y no asegurada, y ha disminuido catástrofes financieras entre la población más vulnerable. El análisis de estudio se inicia identificando los desequilibrios de las asignaciones de recursos públicos para la población sin seguridad social. Posteriormente se describe la condición económica de los hogares afiliados al Seguro Popular. Después se muestran los alcances de protección financiera, analizando específicamente los patrones de afiliación de la población mexicana y de los migrantes mexicanos retornados a México. Luego, se describe en qué consiste la protección financiera contra gastos catastróficos por motivos de salud y cuáles han sido sus avances. Al final son las conclusiones.

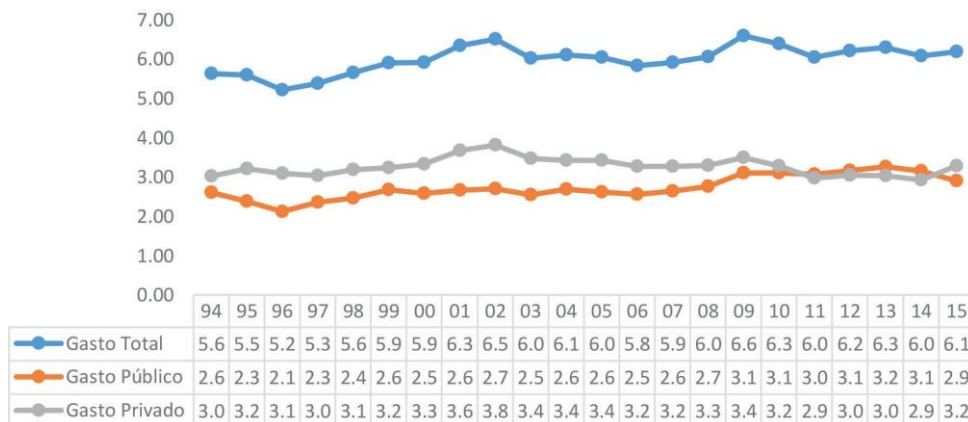
Asignaciones de recursos públicos para la población sin seguridad social

En el sexenio de Calderón el gasto en salud en promedio fue de 15.6% del gasto programable al 2015 incrementa a 16% (SICUENTAS, 2015). En el gasto en salud se incluyen: el gasto de bolsillo, las contribuciones a la seguridad social y el gasto gubernamental en salud transferido a los hogares, representó en 2015 el 6.1 % del total del PIB, que en promedio se ha mantenido durante dos décadas.

El gasto de la Secretaría de Salud, se integra por el presupuesto que se asigna a la federación a través del ramo 12 y ramo 33, y por los recursos propios que las entidades federativas destinan a los servicios de salud. Dentro de éstos está incluido el gasto destinado al ssPs. En 2013 el gasto público en salud para la población abierta se constituyó con el 49 % del Ramo 12; el 30 % con Fondo de Aportaciones para los Servicios de Salud [FAssA] (Ramo 33); 4.3 % IMss Prospera; 2.3 % sEDENA (Ramo 7); 0.8 % sEMAR (Ramo 13); y 13.1 % con el Gasto Estatal.

El total del gasto público para la población con seguridad social en 2014 ascendió a 299 mil 527 millones de pesos y para la población sin seguridad social fue de 243 mil 975 millones de pesos.

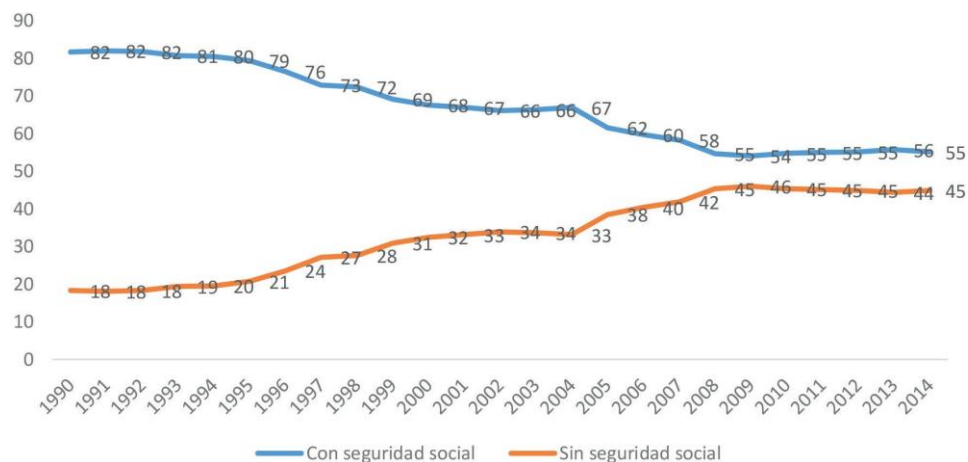
Gráfica 1
Gasto total en salud, gasto público y gasto privado como % del PIB nacional (1994-2015)



Fuente: SICIENTAs (2016).

El porcentaje del gasto público en salud para la población sin seguridad social en México en un periodo de 25 años (1990-2014), ha pasado del 18 % al 45 %, mientras que el gasto público para la población con seguridad social, disminuyó en este periodo: del 82 % al 56 % (SICIENTAs, 2016) (Gráfica 2).

Gráfica 2
Gasto público de la población con y sin seguridad social (1990-2014)



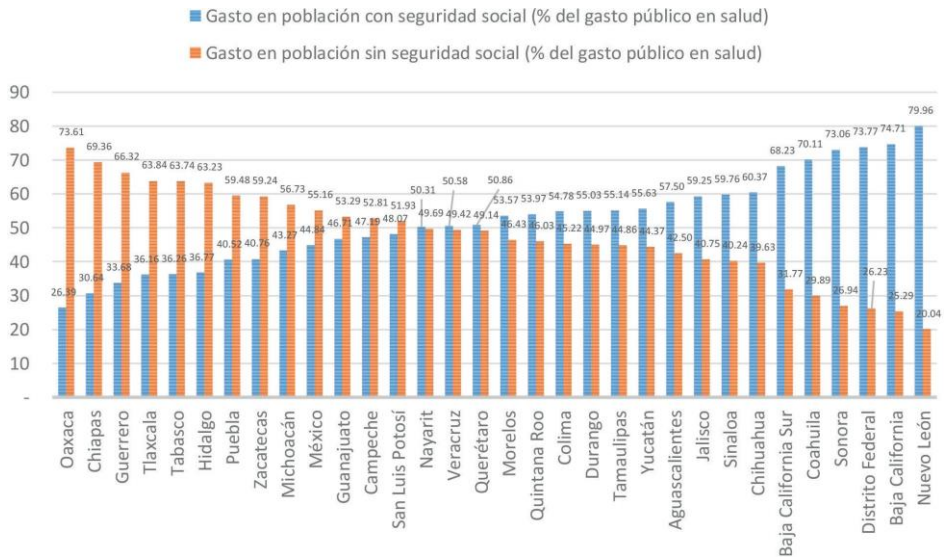
Fuente: SICIENTAs (2016).

Los estados que tiene asignado un mayor presupuesto de gasto público para la población con seguridad social son: Nuevo León (79.6%), Baja California (74.7%) y Distrito Federal (73.7%). Con el menor gasto público en salud para la población con seguridad social en el país aparecen Oaxaca (26.39 %), Chiapas (30.64 %) y Guerrero (33.68 %).

En cambio, los estados de: Oaxaca (73.6 %), Chiapas (69.3 %) y Guerrero (66.32 %) tienen mayor asignación de gasto para la población sin seguridad social y con el presupuesto más bajo para los no asegurados, los estados de Nuevo León (20.04 %), Baja California (25.29%) y Distrito Federal (26.23 %) (Gráfica 3).

Elasto federal en salud per cápita en 2014 varía para la población sin seguridad social entre las 32 entidades, en el orden de 2.06 a 1 entre el gasto más alto con el Distrito Federal con 5,102.97 pesos y Puebla con la menor participación en el país 2,467.71 pesos.

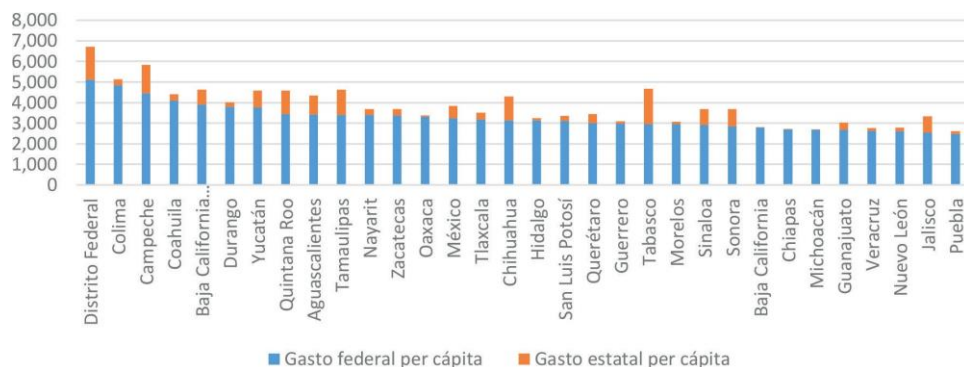
Gráfica 3
Distribución del gasto público en salud por estado (2014)



Fuente: SICUENTAs (2016).

El promedio del gasto federal en salud es de 3,277 pesos y el gasto estatal en salud 541 pesos (Gráfica 4).

Gráfica 4
Gasto público en salud per cápita nivel federal y estatal (2014)



Fuente: SICUENTAs (2016).

En el Cuadro 1 se comparan los promedios de los desequilibrios financieros del año 2001 (cuando se inició la Reforma Mexicana de Salud y la creación del programa sPss) y 2013. Los resultados atisban algunas mejoras tras la implementación del sPss que buscó avalar el derecho a la protección social en salud para las familias afiliadas y garantizar un esquema de protección financiera.

México presenta bajo nivel del gasto general en salud; asignación desigual de los recursos públicos entre los asegurados y los no asegurados, y entre estados; contribuciones estatales desiguales al financiamiento de los servicios de salud. Así mismo, persiste una alta tasa en el gasto de hogares y organizaciones sin fines de lucro, que ha disminuido en una pequeña proporción con las reformas de salud mencionadas.

Cuadro 1
Desequilibrio Financiero en el Programa Nacional de Salud en México

Desequilibrio Financiero	Promedio Nacional	
	2001	2013
Bajo nivel del gasto general en salud		
Gasto Total en Salud del Producto Interno Bruto (PIB)	6.3%	6.3%
Gasto público total en salud como porcentaje del gasto público total	15.7%	15.7%
Asignación desigual de los recursos públicos entre los asegurados y los no asegurados		
El gasto público promedio en salud per cápita: con seguridad social/sin seguridad social	2.1 veces mayor	1.6 veces mayor
Financiamiento público federal para salud para la población no asegurada	32.4%	44.3%
Contribución estatal desigual al financiamiento de los servicios de salud		
El gasto federal per cápita varía para la población sin seguridad social entre las 32 entidades: con mayor y menor asignación del gasto	4.3 a 1	3.3 a 1

<i>Desequilibrio Financiero</i>	<i>Promedio Nacional</i>	
	<i>2001</i>	<i>2013</i>
Predominio del gasto de hogares y organizaciones sin fines de lucro		
Porcentaje del gasto total	55%	43%

Fuente: Elaboración propia con datos de Frenk, González-Pier, Gómez-Dantés, Lezana, y Knaul (2007) y del Sistema de Cuentas en Salud a Nivel Federal y Estatal (SICUENTAS), México 2015.

Sistema de Protección Social en Salud (Seguro Popular)

De 2001 a 2003 se llevó a cabo el piloto del sPss o *Seguro Popular* basado en un plan de beneficios centrado en atención médica de baja y mediana complejidad. En 2003 se aprobó la Ley General de Salud (LGs) quedando establecido oficialmente como Sistema de Protección Social en Salud (sPss) que se concibió como un seguro de salud subsidiado para la población abierta y sin seguridad social. El programa tiene como finalidad garantizar el derecho a la salud (acceso a atención médica regular y preventiva) y minimizar las posibilidades de caer en gastos catastróficos entre sus afiliados (Seguro Popular, 2015). Los componentes de atención médica del Seguro Popular son básicamente dos paquetes: el Catálogo Universal de Servicios Esenciales de Salud (CAUsEs)⁴ y el Fondo para la Protección contra Gastos Catastróficos (FPGC).

En 2004, el paquete CAsEs (hoy CAUsEs) ofrecía 90 intervenciones que fueron incrementado hasta alcanzar 287 intervenciones en 2016. En los últimos tres años (2014 – 2016) se han incorporado a la lista de intervenciones, el diagnóstico y tratamiento de cataratas, estabilización en urgencias y manejo ambulatorio de cuidados paliativos y dolor crónico. Las intervenciones del CAUsEs se otorgan en establecimientos de salud de primer y segundo nivel de atención médica (Comisión Nacional de Protección Social en Salud, 2016).

La lista de intervenciones del FPGC son enfermedades con menor incidencia y altos costos, en 2016 el paquete incluyó un total de 61 tratamientos. Del total de las intervenciones cubiertas por el FPGC, sólo cinco intervenciones tienen cobertura casi universal: atención neonatal intensiva (32 estados), trastornos quirúrgicos (31 estados), congénitos y adquiridos (31 estados), cáncer de cuello uterino (29 estados) y cáncer de mama (29 estados) (Lozano y Garrido, 2015).

En 2016 el presupuesto global del sPss fue de 165,040 millones de pesos incluyendo los gastos de operación de la CNPss y otras acciones (Comisión Nacional de Protección Social en Salud, 2016).

La mayor parte del presupuesto del Seguro Popular se integra con la aportación anual que realiza el gobierno federal que se compone de una Aportación Solidaria

4. En 2003, el paquete de atención médica regular y preventiva se llamaba Catálogo de Servicios Esenciales de Salud (CAsEs) a partir de 2006 se denomina Catálogo Universal de Servicios Esenciales de Salud (CAUsEs).

Federal ⁵ y una Cuota Social.⁶ Además, los gobiernos de las entidades federativas efectúan una Aportación Solidaria Estatal (AsE) por persona afiliada, la cual debe ser al menos de un monto equivalente a la mitad de la Cuota Social (Gráfica 6) (CNPss, Secretaria de Salud).

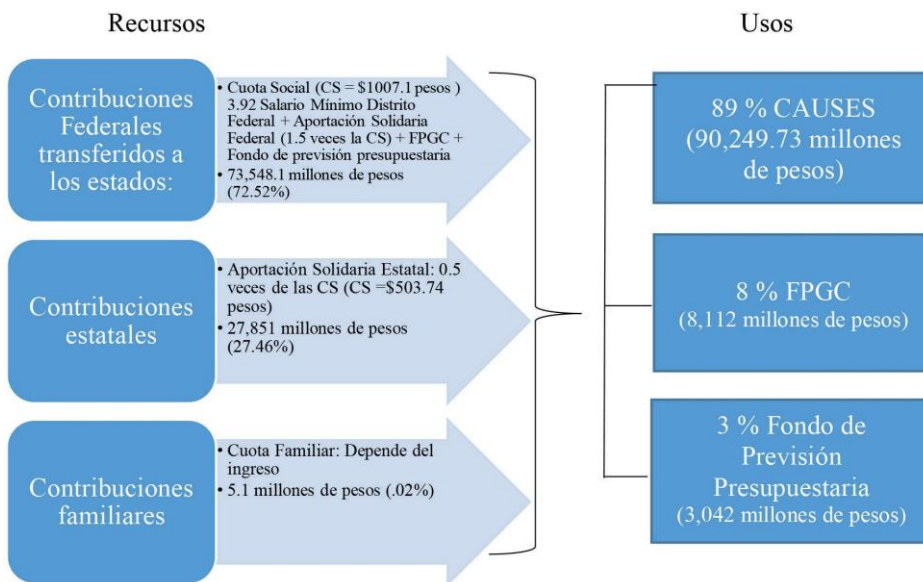
Los mecanismos de pago del Seguro Popular son: CAUsEs, FPGC y el Fondo Presupuestal (Lozano y Garrido, 2015). Los gobiernos estatales son responsables de gastar el 89% del total recursos del Seguro Popular para financiar la entrega del paquete esencial (transferencia a entidades federativas por persona afiliada). La otra parte del recurso ejercido anualmente es el 3% del Fondo de Previsión Presupuestal para imprevistos de demanda de servicios e infraestructura. Mientras que el 8 % corresponde al FPGC.

Todos estos porcentajes conforman los recursos asignados anualmente al Seguro Popular, siendo la Comisión Nacional de Protección Social en Salud (CNPss), la agencia responsable encargada de reembolsar a los proveedores las tarifas preestablecidas para cada intervención (Knaul, et al., 2013, p. 1264) mediante mecanismos de compensación económica entre estados (Reglamento de la Ley General de Salud en Materia de Protección Social en Salud, 5 de abril de 2004).

El gasto destinado al Seguro Popular en 2016 fue más de 73,548.1 millones de pesos, 16 veces más que en 2004 (Tabla 1).

-
5. Se toma como Aportación Social Federal los recursos federales asociados a otros programas de salud para la atención de la población no derechohabiente de la seguridad social quedando incluido en el presupuestos del sPss: Fondo de Aportaciones para los Servicios de Salud destinados a la Persona (FAssA-P, Ramo 33); Programas Nacionales de Salud; Programa Seguro Médico Siglo XXI; Apoyo para fortalecer la calidad de los servicios de salud; y Componente de Salud de Prospera Programa de Inclusión Social (Ramo 12).
 6. Aportación Solidaria Federal, equivalente a un monto de al menos una y media veces el importe de la Cuota Social. Cuota social: aportación anual realizada por el Gobierno Federal por familia beneficiaria equivalente a 3.92 % de un salario mínimo vigente en el Distrito Federal (CONEVAL, 2014).

Gráfica 5
Recursos y usos del fondo sPss (2016)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Comisión Nacional de Protección Social en Salud.

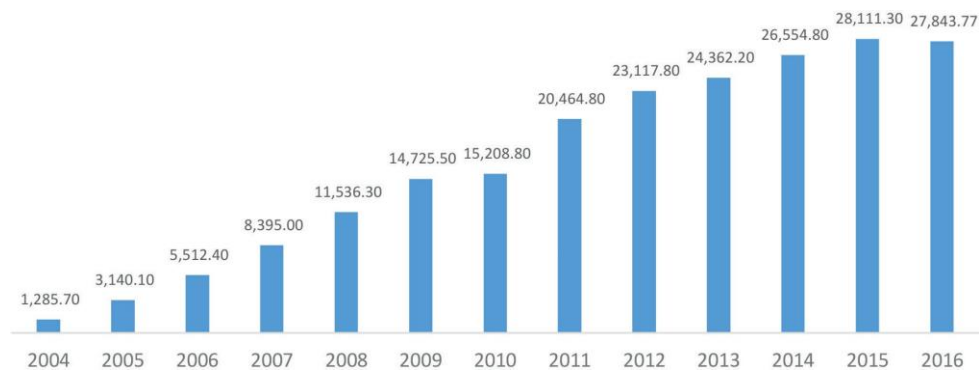
Tabla 1
Gasto destinado al Seguro Popular (millones de pesos)

Concepto/Año	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
a) Seguro Popular	4,315.3	7,988.7	16,100.1	25,443.9	32,685.6	40,979.2	47,046.0	59,261.2	67,290.5	72,311.9	76,045.1	77,289.1	73,548.1
Cuota Social y Aportación Solidaria Federal	3,367.1	6,232.5	12,170.4	18,898.7	24,915.6	31,275.4	37,029.5	46,531.6	51,855.4	56,232.5	58,524.8	58,999.5	55,394.20
Fondo de Previsión presupuestal	232.5	514.0	1,044.3	1,512.3	2,078.2	2,646.5	2,731.8	3,471.8	4,160.9	4,385.3	4,778.3	4,988.10	4,951.20
Fondo de Protección contra Gastos Catastróficos (FPGC)	620.0	969.6	2,885.4	5,032.9	5,691.8	7,057.3	7,284.7	9,257.8	11,090.9	11,694.1	12,742.0	13,301.50	13,203.30
Gastos de Operación	95.7	122.6											
Enfermedad Renal crónica									183.3				
b) Operación CNPSS	118.6	294.0	598.3	382.2	476.2	553.0	798.0	401.1	572.3	224.4	422.0	211.8	302.1
Otras acciones		5.3	3.4	1.9	4.2	4.6							

Fuente: Comisión Nacional de Protección Social en Salud.

Las Aportaciones Solidarias Estatales, desde 2004 han aumentado poco más de 20 veces alcanzando en 2016 los 27, 843.77 millones de pesos (Gráfica 6).

Gráfica 6
Aportaciones Solidarias Estatales (AsE), 2004-2016 (millones de pesos)



Fuente: Comisión Nacional de Protección Social en Salud.

La lista explícita de intervenciones permitidas a través del CAUsEs es una guía para las decisiones de inversión en infraestructura, equipamiento y entrenamiento de recursos humanos para garantizar el acceso efectivo a los servicios (Knaul, González-Pier, Gómez-Dantés et al., 2012). La mayoría de las intervenciones, se definen con base a la epidemiología actual de enfermedades o lesiones tomando en cuenta los resultados del análisis de la carga de morbilidad en México, expresado en términos de edad e incidencia específica de sexo, prevalencia, letalidad, remisión, y mortalidad (Salomon et al., 2012, p.3).

Frenk, Gómez-Dantés and Knaul (2009, p. 543) señalan los beneficios de la implementación de CAUsEs: 1) se utilizan como base para calcular el recursos necesarios para proporcionar atención médica servicios para personas sin seguro; 2) como una herramienta de aseguramiento de calidad diseñada para asegurar que todos los servicios necesarios se proporcionan según el estándar protocolos; y 3) para empoderar a la población matriculada haciendo conscientes a las personas de sus derechos.

En el caso de las intervenciones de tratamiento se busca transitar a otros estados de enfermedad, tasas de remisión, o tasas de letalidad (Salomon et al., 2012, p.4). Actualmente, el Consejo General de Salud define una enfermedad catastrófica según la duración de la enfermedad, las diferentes etapas de tratamiento y su costo (Reglamento Interior de la Comisión para Definir Tratamientos y Medicamentos Asociados a Enfermedades que Ocasianan Gastos Catastróficos, 2017, Art. 27).

El Seguro Popular ha desarrollado dos tipos de costeo: el micro-costeo y el macro-costeo. El micro-costeo es una función de producción de las intervenciones (consulta externa, día de estancia hospitalaria, medicamentos, insumos, etc.) que toma los costos de “abajo hacia arriba”, es decir, los insumos requeridos como infraestructura, recursos humanos y equipamiento, separándolos en costos fijos y variables (Ávila-Figueroa y otros, 2002).

El macro-costeo o método de costos de “arriba hacia abajo” se basa en un techo presupuestario para determinar los paquetes de atención médica.⁷ Para el paquete CAUsEs se estima el costo per cápita por intervención, tomando en cuenta la población objetivo, que serían aquellos sin ningún tipo de seguridad social y la incidencia. Para el paquete FPGC, es el mismo procedimiento de costeo, sin incluir los costos variables porque los hospitales de especialidades poseen recursos para costos fijos (salarios, costos de capital y servicios generales).

El presupuesto del Seguro Popular se distribuye por regiones considerando principalmente el grado de dispersión poblacional, presupuestos históricos y marginación (CONEVAL, 2011). Sin embargo, los estados más pobres se ven limitados en su aportación por persona afiliada y posiblemente carezcan de las condiciones suficientes para prestar servicios (Laurel y Ronquillo, 2010).

Los servicios de los centros de salud son proporcionados por los sistemas estatales y el IMss-Oportunidades (Hoy IMss-Prospera), incluso en algunos casos se presentan subrogaciones de servicios privados, o se recurre a los servicios al IMss (Seguro Popular, 2015). Para el caso de transferencia de recursos catastróficos interviene Banobras (Martínez, 2013). A nivel jurisdicciones sanitarias se mantiene básicamente el enfoque de atención primaria y la atención médica ambulatoria (Knaul, et al., 2013).

La infraestructura de los servicios estatales de salud y el grado de marginación son indicadores de cómo se distribuye el número de unidades médicas en la Secretaría de Salud del Estado. Oaxaca con un índice de marginación muy alto es la entidad con mayor número de unidades médicas en el país (Cuadro 2).

Cuadro 2
Grado de Marginación y Unidades Médicas Secretaría de Salud (2010)

<i>Estado</i>	<i>Grado de Marginación, 2010</i>	<i>Unidades médicas en la Secretaría de Salud del Estado, 2010</i>	<i>Estado</i>	<i>Grado de Marginación, 2010</i>	<i>Unidades médicas en la Secretaría de Salud del Estado, 2010</i>
Chiapas	Muy alto	425	Quintana Roo	Medio	234
Guanajuato	Muy alto	698	Sinaloa	Medio	522
Oaxaca	Muy alto	1,541	Tlaxcala	Medio	226
Campeche	Alto	237	Zacatecas	Medio	491
Guerrero	Alto	1,152	Aguascalientes	Bajo	134
Michoacán de Ocampo	Alto	1,056	Baja California Sur	Bajo	141
Puebla	Alto	1,172	Chihuahua	Bajo	191

7. El costo individual en pesos constantes del Seguro Popular disminuyó de \$3,089 a \$2,614 pesos, es decir, se tuvo un decremento acumulado del 14 %, según los reportes del Sistema de Protección Social de 2004 a 2012 (Giedion, et al., 2014).

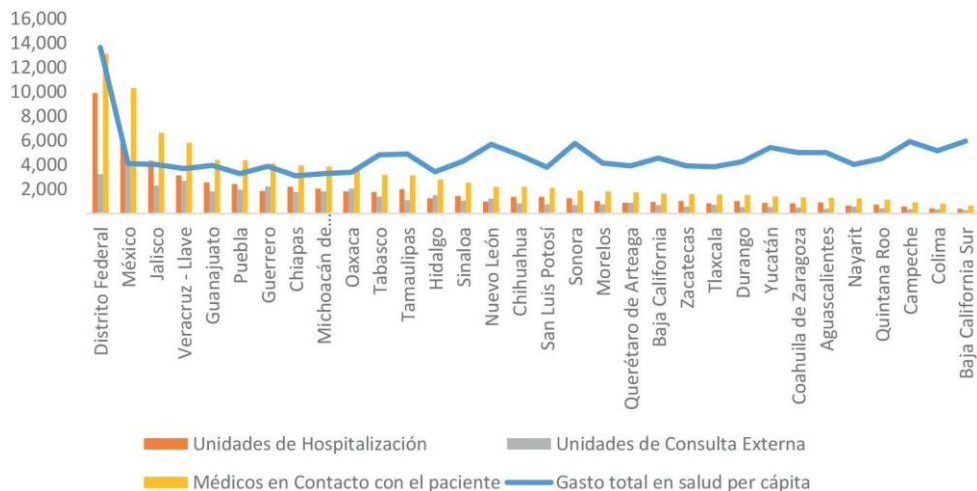
<i>Estado</i>	<i>Grado de Marginación, 2010</i>	<i>Unidades médicas en la Secretaría de Salud del Estado, 2010</i>	<i>Estado</i>	<i>Grado de Marginación, 2010</i>	<i>Unidades médicas en la Secretaría de Salud del Estado, 2010</i>
San Luis Potosí	Alto	631	Colima	Bajo	586
Tabasco	Alto	707	Hidalgo	Bajo	964
Veracruz de Ignacio de la Llave	Alto	1,742	Jalisco	Bajo	1,057
Yucatán	Alto	340	Sonora	Bajo	441
Durango	Medio	515	Tamaulipas	Bajo	593
Estado de México	Medio	1,476	Baja California	Muy bajo	283
Morelos	Medio	295	Coahuila de Zaragoza	Muy bajo	1,707
Nayarit	Medio	410	Distrito Federal	Muy bajo	636
Querétaro	Medio	296	Nuevo León	Muy bajo	608

Fuente: INEGI. Anuario de Estadísticas por Entidad Federativa (2012); CONAPO con base en el INEGI, XII Censo General de Población y Vivienda 2000 y Censo de Población y Vivienda 2010.

Según la CNPss los establecimientos de atención médica que otorgan los servicios que integran CAUsEs pueden ser unidades móviles, centros de salud, y Unidades de Especialidades Médicas (UNEMEs), hospitales generales, hospitales materno-infantiles y hospitales pediátricos. Sin embargo, para la población sin seguridad social prevalece una distribución desigual de unidades clínicas en el país y de las unidades con especialidades (Gráfica 7). A lo largo del país, el gasto público per cápita para la población sin seguridad social y el número de unidades de hospitalización y consulta externa solamente tiene correspondencia con el Distrito Federal. Cinco entidades federativas (México, Guerrero, Oaxaca, Veracruz y Jalisco) aglutinan el 36 % unidades médicas y el 31 % del personal médico registrado en el sistema de salud para la población sin seguridad social (sICUENTAs, 2016).

Gráfica 7

Infraestructura y gasto para población sin seguridad social por entidad federativa (Miles de pesos constantes, 2014)



Fuente: Secretaría de Salud. Dirección General de Información en Salud. Sistema de Cuentas en Salud a Nivel Federal y Estatal (SICUENTAS), México 2016.

Otro punto importante para lograr una atención médica adecuada de CAUsEs, FPGC y el Programa Seguro Médico Siglo XXI (sMsXXI) consiste en garantizar la acreditación de los establecimientos. Son acreditables los hospitales generales, Unidades de Especialidades Médicas (UNEMEs), Centros Regionales de Alta Especialidad (CRAE) y hospitales privados que integran los establecimientos del Programa Seguro Médico Siglo XXI y del Fondo de Protección contra Gastos Catastróficos (FPGC).

En 2016, las unidades médicas acreditadas para brindar servicios CAUsEs fueron un total de 12,795 establecimientos. Las unidades médicas se distribuyeron de la siguiente forma: Secretaría Salud 11,955 de un total de 22,387, IMSS – PROsPERA 732 de 3618, Unidades de Servicios Médicos Estatales 17 de 377, establecimientos privados 76 de 3,086, Sistema Nacional para el Desarrollo Integral de la Familia (DIF) 10 de 94 y de la Cruz Roja 5 de 98 (Comisión Nacional de Protección Social en Salud, 2016).

Para los 61 tratamientos que ofrece el FPGC, se tienen acreditados 1,066 establecimientos, el 70% ofrecen siete tratamientos: neonatos con insuficiencia respiratoria y prematuridad (18%); cáncer en la infancia y adolescencia (15 %); VIH/sIDA (11 %); trastornos quirúrgicos congénitos y adquiridos (8 %); infarto Agudo al Miocardio (6 %); cáncer de mama (6 %); y cáncer cérvico uterino (6 %) (Comisión Nacional de Protección Social en Salud, 2016).

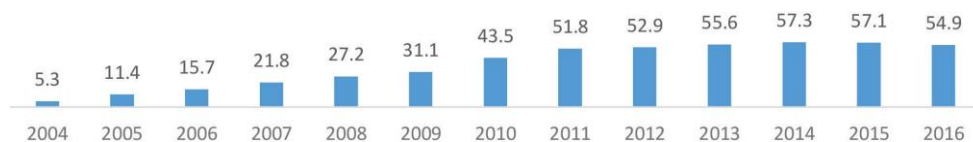
Durante el periodo 2012-2016 se han validado 707,814 casos del FPGC por un monto de 35,371 millones de pesos, de las enfermedades consideradas como catastróficas (Comisión Nacional de Protección Social en Salud, 2016). En 2015, el mayor

número de casos atendidos fue del VIH/Sida con un acumulado de 75,497 y una correspondencia de 2,775.26 millones de pesos.⁸ Le siguió Cuidados Intensivos Neonatales con 22,590 casos por el que se pagaron 1,059.28 millones de pesos, y en tercer lugar con 11,254 los tratamientos de cáncer de mama, con pagos por 2,274.79 millones de pesos (Comisión Nacional de Protección Social en Salud, CNPss 2016).

Condición Económica de los afiliados al Seguro Popular

Desde su lanzamiento oficial en 2003, el Seguro Popular ha sido definido como un esquema de aseguramiento público en salud que brinda protección financiera y a la que en poco más de una década se sumaron aproximadamente 50 millones, registrándose el pico más alto en 2014 con 57.3 millones de afiliados (Gráfica 8). El impacto más fuerte de una menor afiliación acumulada para 2016 (54.9 millones) ocurre en este año cuando la CNPss encuentra 6.9 millones de beneficiarios duplicados en los padrones del IMss, ISSSTE y de otras instituciones públicas y sociales de atención médica (Auditoría Superior de la Federación, 2014). Del total de los afiliados en 2016 (54.9 millones) 18.8 millones viven en zonas rurales (34.2%) y 36.2 millones (65.8%) en zonas urbanas (Comisión Nacional de Protección Social en Salud, 2016).

Gráfica 8
Afiliación acumulada Seguro Popular (millones)



Fuente: Seguro Popular (2016).

Para enrolarse al seguro popular las familias deben pagar una cuota familiar de acuerdo con el decil de ingreso en el que se ubican (CONEVAL, 2014). En 2004, el total de familias afiliadas era poco más de un millón y medio. En 2012 alcanzó más de 20 millones de familias con 2.6 miembros en promedio (Tabla 2).

8. El Centro Nacional para la Prevención y Control del VIH/sIDA (CENsIDA) transfirió los recursos al FPGC que luego fueron destinados proporcionalmente a cada entidad federativa (Aracena-Genao, 2011).

Tabla 2
Familias afiliadas al Seguro Popular (millones)

<i>Año</i>	<i>Cobertura seguro Popular</i>	
	<i>Número de familias afiliadas</i>	<i>Número de miembros en la familia</i>
2004	1.56	3.4
2005	3.55	3.2
2006	5.10	3.1
2007	7.29	3.0
2008	9.14	2.9
2009	10.73	2.9
2010	15.54	2.8
2011	19.93	2.6
2012	20.34	2.6

Fuente: Giedion, et al. (2014).

En el 2015 se registraron 57.1 millones afiliados al seguro popular, el 99% de personas se encuentran en los deciles I, II, III y IV exentos de cualquier aportación o derecho-habientes del régimen no contributivo (Tabla 3).⁹

El Seguro Popular tiene como meta la afiliación para aumentar el número de capitaciones a través de otros programas federales que le ayuden a garantizar el derecho a la salud e incrementar el presupuesto global. Por ejemplo, en 2016, PROsPERA programa de Inclusión Social realizó transferencias adicionales equivalentes al 1.32% del monto ejercido en 2016 del programa Seguro Popular. El programa Seguro Médico Siglo XXI (sMsXXI) por su transfirió el equivalente al 0.32% al Seguro Popular.

El programa PROsPERA cuenta con estrategias de afiliación para población más vulnerable que están integradas al programa y algunas prestaciones del Seguro Popular. Los programas alineados al Seguro Popular son: PROsPERA-65 y Más, PROsPERA (prioritariamente niños menores de 5 años, mujeres embarazadas y adultos mayores), Programa para el Desarrollo de Zonas Prioritarias (PDZP), Personas afiliadas pertenecientes a municipios con más del 40% de población que habla lengua indígena, Beneficiarios Hablantes de Lengua Indígena y Cruzada Nacional contra el Hambre. En 2008 también se alineó el programa Embarazo Saludable como estrategia es el acceso inmediato a servicios de salud con la finalidad de reducir la mortalidad materna e infantil.

9. De conformidad con el Diario Oficial de la Federación del 31 de marzo de 2016, la cuota familiar según decil de ingreso asciende en pesos a las siguientes cantidades en pesos: decil V, 2,074.97; decil VI, 2,833.56; decil VII, 3,647.93; decil VIII, 5,650.38; decil IX, 7,518.97; y decil X, 11,378.86.

Tabla 3
Personas afiliadas al seguro popular por decil de ingresos (2015)

<i>Entidad/Decil de Ingreso</i>	<i>I</i>	<i>II</i>	<i>III</i>	<i>IV</i>	<i>V</i>	<i>VI</i>	<i>VII</i>	<i>VIII</i>	<i>IX</i>	<i>X</i>	<i>Total</i>
Aguascalientes	168,393	145,608	47,505	12,119	2,303	955	317	73	33	10	377,316
Baja California	696,737	368,308	84,339	16,170	1,822	426	70	25	20	0	1,167,917
Baja California Sur	57,747	79,127	42,843	20,799	2,933	785	216	58	27	4	204,539
Campeche	319,954	164,730	22,678	2,195	182	96	13	1	4	0	509,853
Chiapas	2,830,750	714,892	68,437	12,229	1,241	448	67	21	5	0	3,628,090
Chihuahua	915,832	416,324	42,180	603	23	16	0	0	0	0	1,374,978
Coahuila	489,723	278,118	37,677	681	54	37	9	0	3	0	806,302
Colima	133,556	99,687	23,753	4,315	369	136	53	19	4	0	261,892
Distrito Federal	1,797,766	880,108	228,419	46,427	2,670	526	153	79	37	1	2,956,186
Durango	472,818	311,702	34,991	2,518	309	124	16	14	3	0	822,495
Guanajuato	1,186,071	1,446,618	485,996	136,859	15,000	6,178	1,391	279	382	90	3,278,864
Guerrero	1,746,608	527,807	35,423	3,884	563	289	21	3	7	0	2,314,605
Hidalgo	1,122,322	546,749	46,593	6,841	298	106	18	1	5	0	1,722,933
Jalisco	1,435,930	1,212,639	388,257	74,007	7,556	2,533	596	108	33	10	3,121,669
México	4,944,383	2,082,416	196,732	18,278	1,200	628	80	16	13	0	7,243,746
Michoacán	1,769,635	597,191	48,269	3,601	607	190	87	16	1	0	2,419,597
Morelos	747,131	261,646	23,538	3,018	441	248	44	0	7	0	1,036,073
Nayarit	421,350	238,352	21,067	868	11	17	0	0	0	0	681,665
Nuevo León	438,374	556,518	215,744	62,840	3,491	578	112	42	13	1	1,277,713
Oaxaca	2,251,120	463,166	34,915	6,875	578	380	71	3	2	0	2,757,110
Puebla	2,136,885	1,093,993	153,331	28,409	3,641	1,480	407	45	29	7	3,418,227
Querétaro	527,708	349,586	62,523	16,871	830	141	37	5	0	0	957,701
Quintana Roo	438,747	211,385	21,728	3,035	390	86	16	3	3	0	675,393
San Luis Potosí	423,841	685,687	330,746	121,764	17,293	5,657	1,454	414	172	37	1,587,065
Sinaloa	308,488	514,136	234,721	99,492	19,064	6,937	1,518	234	232	13	1,184,835

<i>Entidad/Decil de Ingreso</i>	<i>I</i>	<i>II</i>	<i>III</i>	<i>IV</i>	<i>V</i>	<i>VI</i>	<i>VII</i>	<i>VIII</i>	<i>IX</i>	<i>X</i>	<i>Total</i>
Sonora	385,852	412,619	130,874	23,400	1,909	445	82	10	5	0	955,196
Tabasco	447,034	834,736	261,837	66,126	6,173	2,264	570	195	59	9	1,619,003
Tamaulipas	1,032,939	331,292	52,280	11,888	34	35	4	1	0	0	1,428,473
Tlaxcala	712,187	205,905	11,985	627	121	43	4	5	0	0	930,877
Veracruz	3,113,854	1,259,506	53,857	3,484	135	113	5	0	0	0	4,430,954
Yucatán	701,385	276,484	41,188	4,421	520	286	46	0	1	0	1,024,331
Zacatecas	307,970	471,433	121,588	25,600	2,301	908	184	26	14	0	930,024
Total	34,483,090	18,038,468	3,606,014	840,244	94,062	33,091	7,661	1,696	1,114	182	57,105,622

Fuente: Elaboración propia con datos del Seguro Popular (2015).

Otro programa que tiene correspondencia con el Seguro Popular es el Seguro Médico Siglo XXI (sMsXXI) que proporciona protección en salud a los niños menores de cinco años afiliados. El Seguro Popular está alineado el programa Estrategia Cirugía Extramuros (ECE) funcionando como un complemento del Seguro Popular, sobre todo para cirugías pediátricas de alta especialidad para la población más pobre.

Finalmente, otro de los beneficios del Seguro Popular, se relaciona con la capacitación que se percibe de los migrantes mexicanos viviendo en Estados Unidos porque éstos pueden comprar en los consulados mexicanos el plan de *Seguro Social y Seguro Popular* para sus dependientes que vivan México (Vargas-Bustamante, et al., 2008, p. 170). Incluso, el 39.6 % de los inmigrantes internacionales retornados, mayores de 50 años, se encuentran inscritos en el Seguro Popular (Riosmena, González y Wong, 2012).

En este 2016, las autoridades han hecho una depuración de la doble afiliación, se toma en cuenta a quiénes no tengan ningún tipo de seguridad social y también que durante 13 meses o más no gocen de los beneficios como derechohabientes. La intención es incorporar a individuos sin acceso a la salud, como la población más vulnerable y los mexicanos deportados de Estados Unidos, que en el primer trimestre de 2017 alcanzaron 13 mil afiliaciones al Seguro Popular (Cruz Martínez, 17 de mayo de 2017, La Jornada).

Gasto catastrófico por motivos de salud

El FGCs está centralizado y es administrado por el Comité Técnico del Fideicomiso del Sistema de Protección Social en Salud, la demás operaciones se gestionan a nivel estatal (Lakin & Daniels, 2007). De conformidad con el artículo 13, del Reglamento de la Ley General de Salud en Materia de Protección Social en Salud, 5 de abril de 2004 se establece que en una red establecimientos acreditados, “los regímenes estatales garantizarán la prestación de los servicios de salud a la persona de forma directa a través de los establecimientos para la atención médica de los Servicios Estatales de Salud o de forma indirecta a través de los establecimientos para la atención médica de otras entidades federativas o de otras instituciones del Sistema Nacional de Salud”.

El Programa Seguro Popular está diseñado para lograr una cobertura de seguro universal porque ofrece además de servicios ambulatorios y hospitalarios, servicios médicos no frecuentes y de alto costo a través del paquete FPGC (Knaul, et al., 2012).

Los gastos catastróficos son más frecuentes en los hogares pobres que no cuentan con seguro de salud y que están en el medio rural (Sesma-Vázquez, Pérez-Rico, Sosa-Manzano y Gómez-Dantés, 2005). Según estos autores, la condición de aseguramiento, reduce más de la tercera parte el riesgo de gastos catastróficos por motivos de salud, siendo menos propensos a incurrir en gastos excesivos para atender sus necesidades de salud los hogares de mayor capacidad económica.

Un hogar con gastos catastróficos por motivos de salud se define como todo aquel que está destinando más del 30 % de su capacidad de pago, al financiamiento de la salud de sus miembros (Secretaría de Salud, 2002). La capacidad de pago es el exce-

dente de recursos en efectivo del hogar, el cual se mide descontando del gasto total de los hogares, el gasto de subsistencia, medido a través del gasto en alimentación o una línea de pobreza, y el gasto en salud financiado por impuestos. También la capacidad de pago se refiere a un cierto gasto que define el nivel de pobreza (dos dólares diarios por persona).

El riesgo catastrófico es fuerte en la mayoría de los hogares en México, independientemente del auge en cuanto a la afiliación a un esquema de protección financiera, por ello es importante que funcione, que se provean medicinas y que la población se sienta satisfecha con los servicios ambulatorios públicos (ENSANUT, 2012).¹⁰ En México el 2.06 % de los hogares incurrieron en gastos catastróficos por motivos de salud en 2012, en términos absolutos asciende a 651,386 hogares (Unidad de Análisis Económico-Secretaría de Salud, 2015).

El 4.6 % de la quinta parte de la población más pobre en México presentó gasto catastrófico por motivos de salud, tres veces más que el resto de los hogares, pero representa una significativa disminución del porcentaje de los hogares con gasto catastrófico en México a partir del establecimiento del Seguro Popular (Tabla 4).

Tabla 4
Porcentaje de hogares con gasto catastrófico por quintil de ingreso en México (2002-2012)

<i>Quintil</i>	<i>2002</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>	<i>2008</i>	<i>2010</i>	<i>2012</i>
I	5.48	4.88	5.89	6.41	4.80	4.04	4.60
II	2.90	3.80	3.83	4.47	2.54	2.17	1.66
III	1.92	2.73	2.73	2.42	1.74	1.45	1.62
IV	2.14	2.22	2.37	2.95	1.59	1.85	1.28
V	1.97	2.08	1.53	2.60	1.94	1.64	1.15

Fuente: Encuesta Nacional de Instituto Nacional de Estadística y Geografía Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares.

Conclusiones

Desde la implementación del programa Seguro Popular el gobierno se ha visto presionado para mantener el gasto social en salud tratando de proveer atención primaria para los más pobres y ofreciendo apoyo a los migrantes mexicanos que retornan en

10. El artículo 77 bis 4 de la LGs, el núcleo familiar puede integrarse de cualquiera de las siguientes formas: por los cónyuges; por la concubina y el concubinario; por el padre y/o la madre no unidos en vínculo matrimonial o concubinatio; y por otros supuestos de titulares y sus beneficiarios que el Consejo de Salubridad General determine con base en el grado de dependencia y convivencia que justifique su asimilación transitoria o permanente a un núcleo familiar. En el 2014 tamaño promedio fue de 2.5 (Comisión Nacional de Protección Social en Salud, 2016). (<http://gaceta.diputados.gob.mx/Gaceta/63/2017/feb/SaludSP-20170207.pdf>)

Estados Unidos. Una de las metas alcanzadas por el *Seguro Popular* es la afiliación de millones de personas, sin embargo aún falta abatir los grandes rezagos financieros y equilibrar la distribución desigual de las unidades de salud entre una entidad y otra. En futuras investigaciones se debe analizar si es conveniente que gran parte del sistema de salud mexicano, se sustente en un sistema para la población sin seguridad social, basada en la atención médica limitada, a cambio de una mayor cobertura y disminución de riesgos catastróficos financieros para la población más vulnerable.

Referencias

- Aracena-Genao B., González-Robledo, M., González-Robledo, L., Palacio-Mejía, L., Nigenda-López, G. (2011). El Fondo de Protección contra Gastos Catastróficos: tendencia, evolución y operación. *Salud Publica*, 53 (4), 407-415.
- Auditoria Superior de la Federación (2014). Comisión Nacional de Protección Social en Salud. Seguro Popular. Recuperado de https://www.asf.gob.mx/Trans/Informes/IR2014i/Documentos/Auditorias/2014_0180_a.pdf
- Ávila-Figueroa, C. y otros (2002). Estimación de costos de producción de servicios clínicos para la prevención, diagnóstico y tratamiento médico. Secretaría de Salud, México 2002.
- Chávez, J., Hernández, F., y López-Calva, L. (2012). *El México del 2012. Propuesta de Reforma a la Hacienda Pública y al sistema de protección social*, México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Comisión sobre Determinantes Sociales de la Salud (2009). *Subsanar las desigualdades en una generación*. Ginebra: Organización Mundial de la Salud.
- Comisión Nacional de Protección Social en Salud (2011). Informe de Resultados del sPss
- (2014). Informe de Resultados del sPss enero - diciembre, 2014.
- (2016). Informe de Resultados del sPss enero - diciembre, 2016.
- Comisión Mexicana sobre Macroeconomía de la Salud (2006). *Macroeconomía y Salud. Invertir en Salud para el desarrollo económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Congreso de la Unión (1984). Ley General de Salud. Recuperada de <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/142.pdf>. Accessed: September 2013.
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [CONEVAL] (2011). *El Ramo 33 en el desarrollo social en México: evaluación de ocho fondos de política pública*. México.
- (2012). Informe de la evaluación de la política de desarrollo social en México. México.
- (2014). Indicadores de acceso y uso efectivo de los servicios de salud de afiliados al Seguro Popular. México.
- Consejo Nacional de Población (2013). Índice absoluto de marginación 2000-2010.
- Cruz Martínez, A. (17 de mayo de 2017). *Seguro Popular dejará de atender a quienes tengan otra seguridad social*. Periódico La Jornada.

- Dirección General de Información en Salud [DGIS] (s/f). Base de datos de recursos de Salud y los Servicios Estatales de Salud 2001-2014. <http://www.sinais.salud.gob.mx>
- Encuesta Nacional de Salud México 2000 (ENSA 2000). I. Vivienda, población y utilización de servicios de salud. Recuperado de http://ensanut.insp.mx/informes/ENSA_tomo1.pdf
- Encuesta Nacional de Salud y Nutrición 2006 (ENsANUT 2006). Recuperado de <http://ensanut.insp.mx/informes/ensanut2006.pdf>
- Encuesta Nacional de Salud y Nutrición 2012 (ENsANUT 2012). Recuperado de <http://ensanut.insp.mx/informes/ENSANUT2012ResultadosNacionales.pdf>
- Flamand, L. y Moreno Jaimes, C. (2015). *Seguro popular y federalismo en México: Un análisis de política pública*. México: CIDE.
- Frenk, J. (2000). *La salud de la Población. Hacia una nueva salud pública*. México: Fondo de cultura económica.
- Frenk J., O. Gómez-Dántes, F. M. Knaul. (2009). The democratization of health in Mexico: financial innovations for universal coverage. *Bulletin of the World Health Organization* 87: 542-8.
- Frenk, J., González-Pier, E., Gómez-Dantés, O., Lezana, M. & Knaul, F. (2007). Reforma integral para mejorar el desempeño del sistema de salud en México. *Salud Pública Mex*, 49, 1, 123-S36.
- González-Pier, E., Gutiérrez-Delgado, C., Stevens, G. Barraza-Lloréns, M. Porrás-Condey, R., Carvalho, N., Loncich, K. et al. (2006). Priority Setting for Health Interventions in Mexico's System of Social Protection in Health. *The Lancet* 368 (9547), 1608-18. 6736(06)69567-6.
- Gideon, U., Tristao, I., Escobar, L., Bitrán, R., Cañón, O., Molins, S., ... & Prieto, A. L. (2014). *Health benefit plans in Latin America: a regional comparison*. Inter-American Development Bank.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (2012). *Anuario de estadísticas por entidad federativa*. Recuperado de: http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/integracion/pais/aepef/2012/Aepef2012.pdf
- Lakin, J. & Daniels, N. (2007). The Quest for Fairness: A case study of the evolution of Mexico's Catastrophic Insurance Fund Harvard University. Draft paper, Harvard University. Recuperado de <https://pdfs.semanticscholar.org/cb44/56dc8e502487b882e1918583da9cd25cd9a3.pdf>
- Knaul, F. M., González-Pier, E., Gómez-Dantés, O., García-Junco, D., Arreola-Ornelas, H., Barraza-Lloréns, M., & Kershenobich, D. (2012). The quest for universal health coverage: achieving social protection for all in Mexico. *The Lancet*, 380(9849), 1259-1279.
- Knaul F. M., H. Arreola-Ornelas, O. Méndez-Carniado et al. (2006). Evidence is good for your health system: policy reform to remedy catastrophic and impoverishing health spending in Mexico. *Lancet*, 87, 542-548.

- Kroeger, A. & Hernández, M. (2003). Health services analysis as a tool for evidence based policy decisions: the case of the Ministry of Health and Social Security in Mexico. *Tropical Medicine and International Health*, 8(12), 1157-1164.
- Laugesen M. & Vargas-Bustamante A. (2010). A patient mobility framework that travels: European and United States-Mexican comparisons. *Health Policy*. 2010; 97(2-3):225-31.
- Laurell, A. Cristina, & Herrera, J. (2010). La Segunda Reforma de Salud: Aseguramiento y compra-venta de servicios. *Salud colectiva*, 6(2), 137-148. Recuperado en 07 de noviembre de 2017, de http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1851-82652010000200002&lng=es&tlng=es.
- Manual de acreditación. Ciudad de Mexico: Secretaría de Salud Recuperado de http://www.calidad.salud.gob.mx/site/calidad/docs/dec-acr_00A.pdf.
- Martínez, G. (2013). *Un sistema en busca de salud. Desarrollo, declive y renovación del sistema de salud mexicano*. México: Fondo de Cultura Económico.
- Giota, P., Giedion, U. & González-Pier, E. (2014). Mexico: The Universal List of Essential Health Services and the Catastrophic Health Expenditure Fund. In Giedion, Bitrán, and Tristao, *Health Benefit Plans in Latin America*, 149-65.
- OECD Health Statistics 2013. Recuperado de: <http://dx.doi.org/10.1787/health-data-en>
- OECD (2016). Reviews of Health Care Systems: Mexico 2016 <http://dx.doi.org/10.1787/9789264230491-en>
- Organización Mundial de la Salud. Observatorio Global de Salud pps.who.int/gho/data/?theme=main&vid=180
- Riosmena, F., González, C. y Wong, R. (2012). El retorno reciente de Estados Unidos: salud, bienestar y vulnerabilidad de los adultos mayores. *Coyuntura Demográfica*, 2, 63-67.
- Salomon, J., Carvalho, N. Gutiérrez-Delgado, C. Orozco, R., Mancuso, A., Hogan, D. Lee, D. et al. (2012). Intervention Strategies to Reduce the Burden of Non-Communicable Diseases in Mexico: Cost Effectiveness Analysis. *BMJ (Clinical Research Ed.)* 344-355.
- Reglamento Interior de la Comisión para Definir Tratamientos y Medicamentos Asociados a Enfermedades que Ocasionan Gastos Catastróficos. Diario Oficial de la Federación. (2017). Recuperado de http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5477656&fecha=27/03/2017
- Sesma-Vázquez, Pérez-Rico, Sosa-Manzano y Gómez-Dantés (2005). Gastos catastróficos por motivos de salud en México: magnitud, distribución y determinantes. *Salud Pública de México*, 47, 1-13.
- Secretaría de Salud (2002). *Síntesis ejecutiva: porcentaje de hogares con gastos catastróficos por motivos de salud 2000*, México, DF: Secretaría de Salud.
- Seguro Popular (2015). Disponible en http://www.seguropopular.salud.gob.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=272&Itemid=286
- Sistema de Cuentas en Salud a Nivel Federal y Estatal [sICUENTAs] (2015). Secretaría de Salud. Dirección General de Información en Salud. México, 2015.

- Sistema de Cuentas en Salud a Nivel Federal y Estatal [sicuENTAs] (2016). Secretaría de Salud. Dirección General de Información en Salud. México, 2016.
- UNICEF. Despite major progress, the full potential of immunization is not close to being realized. Recuperado de <http://www.childinfo.org/bluebook/profiles.html>
- United Nations Inter-agency Group for Child Mortality Estimation (UN IGME). Recuperado de <http://data.unicef.org/topic/child-survival/under-five-mortality>
- Unidad de Análisis Económico-Secretaría de Salud (Noviembre 10 de 2015). *Documento Gasto Catastrófico en salud 2006-2014*. Recuperado de http://www.salud.gob.mx/unidades/transparencia/GastoCatastrofico20062014_101115.docx.
- Unidad de Análisis Económico-Secretaría de Salud (Junio 16 de 2015). *Gasto Catastrófico y empobrecedor en salud*. Recuperado de http://www.salud.gob.mx/unidades/transparencia/UNIDAD_DE_ENLACE_POT/Politica_de_Transparencia/Temas_TransparenciaFocalizada/Gasto/Gasto_Catastrofico.docx.
- Vargas-Bustamante-A., Ojeda, G., & Castañeda, X. (2008). Willingness to pay for cross-border health insurance between the United States and Mexico. *Health Affairs*, 27(1), 169- 178.
- Lozano, R. y Garrido, F. (2015). Improving health system efficiency catastrophic health Expenditure Fund. México: Health Systems, Governance & Financing/ World Health. Recuperado de <https://www.insp.mx/avisos/3852-fondo-gastos-catastroficos-salud.html>

Causas y consecuencias de la competitividad empresarial

MARÍA GABRIELA JIMÉNEZ PÉREZ¹
CARMEN LETICIA JIMÉNEZ REYNOSO²

Resumen

El análisis de la competitividad de las empresas implica reconocer que ésta es el resultado de varios componentes, por lo que su análisis implica considerar las relaciones productivas que se desarrollan en la propia empresa, además de su relación con el entorno, incluidos competidores, proveedores, clientes y gobierno. En este trabajo se hace una revisión de las teorías que han explicado el funcionamiento de la empresa, poniendo especial énfasis en aquéllas que revelan las causas de la competitividad empresarial. El punto de partida es la teoría económica neoclásica, que es la primera aproximación al estudio de la empresa, a la explicación de la disminución de costos y la maximización del beneficio, desde los supuestos que se proponen en esta teoría.

Palabras clave: Competitividad, Empresa, Economía, Análisis.

Clasificación JEL: B22, D21, E23

Causes and consequences of business competitiveness

Abstract

The competitiveness of the companies implies to recognize that this is the result of several components, so the analysis involves considering the productive relationships that are developed in the company itself, in addition to its relationship with the environment, including competitors, suppliers, customers and government. This paper reviews the theories that explained the operation of the company, placing special emphasis on those that reveal the causes of business competitiveness. The starting is the neoclassical economic theory, which is the first approach to the study of the com-

Fecha de Recepción: 30-May-17 *Fecha de Aceptación:* 01-Nov-17

1. Profesor ITESM Campus Guadalajara
2. Profesor CUCEA Universidad de Guadalajara

pany, to the explanation of the reduction of costs and the maximization of profit, from the assumptions proposed in this theory.

Key words: Competitiveness, Enterprise, Economics, Analysis.

JEL Classification: B22, D21, E23

Introducción

Con los estudios empresariales llevados a cabo a principios del siglo XX, se demuestra la heterogeneidad de las empresas y la inexistencia del mercado competitivo, centrándose ahora el estudio de las empresas en sus diferencias y en las acciones que implementan para lograr los mayores beneficios. Las teorías que explican la competitividad de las empresas son analizadas desde sus diferentes posturas, evaluando sus aportaciones en cuanto a los factores decisivos de la competitividad empresarial.

En este trabajo se hace una reflexión de las fuentes de ventaja competitiva, con diversos puntos de vista sobre este tema. Enfoques centrados en la administración, en la organización empresarial, en la tecnología, en los factores externos y en distintos niveles son tan sólo algunas de las posturas teóricas revisadas, destacando las aportaciones que cada una de ellas hace en cuanto a la creación de la ventaja competitiva en la empresa, al mismo tiempo que se resaltan las coincidencias y las diferencias entre ellas. Estas teorías lejos de diferir significativamente, se complementan de tal manera que al considerarlas al mismo tiempo, se tiene una mejor explicación de la competitividad empresarial.

Antecedentes. Competencia empresarial en mercados concentrados.

El análisis de la empresa como objeto de estudio se inicia con los economistas clásicos, entre ellos Adam Smith y David Ricardo, quienes ya consideraban relevante el análisis del comportamiento de la empresa cuando explican la *tasa de beneficio decreciente* y proponen una serie de acciones para frenar esta condición (división del trabajo y especialización). Estas primeras aproximaciones fueron la pauta para que en la Teoría Neoclásica la empresa se convierta en el eje central de análisis.

Con los economistas neoclásicos se toma como punto de referencia central a la empresa, haciéndose una descripción más detallada sobre su funcionamiento, de las acciones llevadas a cabo en ella para logro de los beneficios económicos. Los objetivos de maximización del empresario se alcanzan mediante la comprensión del funcionamiento de los factores productivos con los que se cuenta y a través de las medidas concretas dentro de la empresa, considerando que el mercado es una competencia perfecta.

Sin embargo, la realidad empresarial rebasó a la teoría, al mostrar que la empresa y su entorno no eran tan simples como teóricamente se habían considerado. Así, los modelos neoclásicos son superados por realidades complejas que no pueden ser sim-

plicadas a través de supuestos que no responden al verdadero comportamiento de la empresa y el mercado. Este apartado presenta una revisión sobre este particular.

Análisis de la Empresa a Principios del siglo XX: la Competencia Imperfecta y la innovación

Reconocida como una parte fundamental de la teoría económica, la teoría neoclásica hace un análisis detallado de la empresa y de su relación con el mercado, partiendo de una serie de supuestos y reglas de comportamiento marginalista, que se convierten en el sustento de su análisis de la forma en que funciona la empresa.

Se supone que el empresario es el dueño de la empresa, que es un agente racional global³ y que su objetivo es la maximización del beneficio. La maximización del beneficio se alcanza con la aplicación del principio marginalista: ingreso marginal igual al costo marginal ($CM=IM$)⁴. Esto significa que el equilibrio de la empresa (maximización de beneficio) en el corto plazo⁵ se alcanza cuando se produce una cantidad de bienes que son vendidos a un precio en donde se da la intersección de las curvas de costo marginal e ingreso marginal.

La empresa participa en un mercado perfectamente competitivo⁶, cuya existencia garantiza la asignación eficiente de recursos con un mercado siempre en equilibrio, gracias al mecanismo de precios (flexibilidad perfecta), siendo completamente innecesaria la intervención de un agente externo diferente a los compradores y vendedores, en este caso el gobierno.

El precio de equilibrio en el mercado es una condición para la asignación óptima de los recursos. Con ésta, los productores obtendrán un beneficio normal, por lo que no estarán interesados en cambiar de actividad productiva, manteniéndose en el mercado siempre que el beneficio sea positivo.

-
3. El empresario posee toda la información disponible (completa), el tiempo es infinito y cuenta con la capacidad ilimitada para comparar todas las acciones alternativas y elegir aquélla que le garantice la maximización del beneficio. En lo relativo a la obtención del máximo beneficio no hay restricciones en relación al tiempo, información y otras variables.
 4. El costo marginal se define como el costo de producir una unidad adicional de un bien, mientras que el ingreso marginal es el ingreso que se obtiene al vender una unidad adicional del bien producido. En otras palabras, el costo marginal es la variación en el costo total resultante del incremento en la producción de una unidad adicional (primera derivada de la función de costo total), mientras que el ingreso marginal es el cambio en el ingreso total provocado por la venta de una unidad adicional de un bien (primera derivada de la función de ingreso total). El equilibrio se alcanza cuando el costo de la última unidad producida iguala a los ingresos derivados de su venta.
 5. El corto plazo en la empresa es considerado el periodo de producción en donde la empresa mantiene un factor productivo fijo (el capital) y sólo se presentan variaciones en el trabajo; la tierra se considerada un factor dado para todas las empresas. El largo plazo es el periodo productivo en el cual la empresa modifica ambos factores productivos, capital y trabajo.
 6. Los supuestos de la competencia perfecta son la inexistencia de barreras a la entrada y a la salida, existe un gran número de participantes en el mercado (no hay colusión de empresas), el producto es homogéneo (demanda perfectamente elástica), empresas tomadoras de precios y movilidad perfecta de factores productivos.

En caso de presentarse un beneficio extraordinario (más elevado que el beneficio normal) provocado por un nivel de precios superior al de equilibrio, los empresarios se cambiarán a la actividad que reporte este nivel de beneficio, lo que a su vez provocará aumento en la oferta, con el consecuente descenso de los precios; el precio baja hasta llegar equilibrio, eliminándose el beneficio extraordinario. El mecanismo de ajuste natural de mercado llevará los precios siempre al equilibrio⁷, lo que garantiza que cualquier nivel de beneficios que sea diferente al beneficio normal será eliminado, manteniéndose el mercado siempre equilibrado. Esto implica que los beneficios extraordinarios no existen en el largo plazo, a menos que se presenten en una empresa monopólica (Fong, 2005).

Dentro de la teoría neoclásica es importante destacar el papel del empresario. Bajo el supuesto del empresario-dueño y la racionalidad, la maximización del beneficio es una condición dada, pues el propietario de la empresa llevará a cabo acciones teniendo en mente tal objetivo. Para lograrlo, la estrategia empresarial queda anulada, al existir certidumbre sobre el producto, que es homogéneo, y el precio, que es siempre el de equilibrio. De esta manera, el empresario limita su campo de acción a la contratación de factores productivos y al cálculo de su función de producción, determinando las unidades producidas y el costo de producción.

La competitividad empresarial en este mercado se limita a la reducción de costos de corto plazo, reconociendo que en el largo plazo todas las empresas harán lo mismo, por la que no hay diferencias que favorezcan a una empresa sobre otras, no hay ventaja competitiva. Este es el elemento faltante en la teoría neoclásica, que al tener un modelo de mercado tan limitado, no alcanza a explicar los efectos que para la empresa y el empresario tiene participar en otras estructuras de mercado en donde sí existan diferencias entre las empresas y el empresario tenga un rol más activo.

En estudios empíricos a principios del siglo XX, se encontraron evidencias de que los mercados en los que participaban las empresas no eran de competencia perfecta. Existían estructuras distintas, con barreras a la entrada y productos diferenciados, por lo que los empresarios llevaban a cabo estrategias para lograr un desempeño superior al de sus rivales.

En este contexto, algunos investigadores encontraron que en la empresa se efectuaban actividades relacionadas con las ventas y la publicidad, no explicadas en los modelos tradicionales, que por lo tanto, requerían de un análisis profundo. El supuesto del producto homogéneo se diluía cada vez más al observarse en la realidad productos diferentes, fabricados en empresas que buscaban incrementar sus ventas, atender una porción de mercado mayor que sus rivales y en consecuencia, incrementar sus ganancias. La controversia con la teoría neoclásica aumentaba al ser incompatible su modelo de competencia perfecta con el mundo real.

La realidad del sector empresarial es explicada en un primer momento por Sraffa (1926), que centra su análisis a nivel de la empresa, considerando que ésta opera

7. Si por el contrario, los precios bajaran y los beneficios fueran menores que los normales, los productores abandonan esa actividad, disminuye la oferta, suben los precios y se restablece el beneficio normal.

como un monopolio y no en un mercado de competencia perfecta. Un resultado que se repetía en las empresas y que Sraffa encontró fue que operaban con costos decrecientes⁸, aumentando sus niveles de producción sin necesariamente aumentar su tamaño en forma indefinida. Si el objetivo de la empresa es la maximización del beneficio, la amenaza principal no es que éste disminuya por los costos crecientes, sino por la incapacidad del mercado para absorber una mayor cantidad de producto, que al no ser vendido, provoca que los precios disminuyan, reduciendo los beneficios. Una alternativa para hacer que la producción sea completamente vendida, de acuerdo con Sraffa, es el gasto en marketing, medida que permite a la empresa dar a conocer los atributos únicos de su producto a los consumidores, que al reconocerlos, provocan aumentos en la demanda incrementando los beneficios de la firma.

Sraffa propone una curva de demanda con pendiente negativa⁹ especial para cada mercado, reconociendo que existen otros además de la competencia perfecta. Una curva así supone implícitamente que los consumidores no son indiferentes ante los productos de las distintas empresas, sino que eligen, por alguna razón, los productos de unas sobre los de otras. Las causas de su preferencia pueden ser la marca o el diseño del producto, el nombre de la empresa o ciertos rasgos especiales que atraigan al consumidor y que son dados a conocer por medios publicitarios (Spiegel, 1991).

Al reconocerse que existen diferencias en los productos, se acepta también que los precios no son iguales para todas las empresas, sino que cambian de acuerdo con el producto y los deseos de compra. Los consumidores distinguen las características particulares de los productos, les asignan valores a cada uno en función de sus atributos, reconocen que no son iguales y que por lo tanto, no proporcionan el mismo nivel de satisfacción. Como los productos no son homogéneos, se elimina la condición de precios iguales y de competencia perfecta; en el mundo real, los mercados son imperfectos y los equilibrios propuestos por los neoclásicos no existen.

En los años posteriores a la aparición de la reveladora propuesta de Sraffa, el acercamiento a la empresa y al mercado fue cuestionando cada vez más los supuestos de la teoría neoclásica, de tal manera años después Edward Chamberlin (1933) encuentra que los mercados funcionan bajo condiciones de *competencia monopolística*, esto es, se cumplen los supuestos de la competencia perfecta en lo relativo al número de participantes, las barreras a la entrada y la información completa, la diferencia está en el producto; en este mercado, el producto es *diferenciado*. Esto implica que

-
8. Alfred Marshall (1890) había señalado que la existencia de costos decrecientes significaba una gran amenaza para la "libertad económica". Una empresa que opera con costos decrecientes puede crecer hasta convertirse en monopolio. Para Marshall, las empresas pasan por diferentes etapas no consecutivas; unas con costos crecientes provocados por la escasez de factores o por fallas gerenciales, y otras con costos decrecientes, provocados por la especialización y una mejor administración. El pasar por una y otra etapa impide el crecimiento desmesurado de la empresa (no opera siempre con costos decrecientes, tiene periodos con costos crecientes), evitando al mismo tiempo que se convierta en un monopolio.
 9. Igual a la curva de demanda de la empresa en monopolio puro.

las empresas están constantemente agregando atributos a sus productos con los que pretenden competir en mejores condiciones que sus rivales.

Al tener un producto diferenciado, Chamberlin se centra en el análisis de la empresa, de su operación y participación en el mercado, dejando a un lado la industria. Encuentra que la demanda de la empresa tiene pendiente negativa, como la del monopolista, mostrando una relación inversa entre el precio y la cantidad demandada que refleja la preferencia del consumidor de su producto sobre el de los rivales. La competencia entre las empresas no se da por el precio, sino por la introducción de ciertos rasgos particulares en los productos o por servicios especiales relacionados con la venta.

Elaborar un producto diferenciado implica un esfuerzo adicional de la empresa por dar a conocer los atributos o servicios que le ha añadido, lo que justifica el gasto en publicidad. Según este autor, la publicidad y otras actividades de venta ayudan a acentuar la diferencia entre el producto de una empresa y el de las otras que participan en la industria; la publicidad puede desplazar la demanda (aumentarla) y hacerla menos elástica¹⁰, reforzando las preferencias y fidelidad de los consumidores por el producto. La ventaja para las empresas que introducen modificaciones en sus productos es que su precio es mayor, dada la diferenciación, alcanzan beneficios extraordinarios en el corto plazo.

Además de su propuesta de diferenciación de producto y publicidad, Chamberlin es el primero en introducir los *costos de venta*, definiéndolos como aquéllos en lo que incurre la empresa para dar a conocer el producto y ponerlo a disposición del consumidor, haciendo una clara diferencia entre éstos y los costos de producción utilizados en los modelos tradicionales¹¹. Para simplificar, establece que la función de costos de venta tiene una forma de “U”, igual que las curvas del costo marginal y costo promedio.

En el modelo de competencia monopolística, la demanda está determinada no sólo por el nivel de precios¹², sino por las características del producto, los servicios asociados y las actividades de venta. Con la introducción de estas nuevas variables, la

-
10. La elasticidad es un concepto económico que se utiliza para medir la sensibilidad del consumidor al cambio en el precio; mide las variaciones en la cantidad demandada de un bien como resultado del cambio en el precio. Cuando la elasticidad es elástica, el consumidor es más sensible (reacciona más) a los cambios en el precio, situación que refleja variaciones mayores en la cantidad demandada del bien comparada con el cambio que se presenta en el precio. Al contrario, una elasticidad inelástica muestra una menor sensibilidad del consumidor cuando el precio cambia. Cuando la demanda es elástica, una disminución en el precio provocará un aumento más que proporcional en la cantidad demandada, provocando un aumento en los ingresos y, con alta probabilidad, en los beneficios de la empresa. Por el contrario, con una demanda inelástica, los aumentos en el precio provocan una disminución en menor proporción en la cantidad demandada, aumentando los ingresos y los beneficios de la empresa. Los bienes pueden ser inelásticos porque son necesarios, no tienen sustitutos o porque han logrado tal posicionamiento en el mercado que el consumidor los prefiere sobre otros.
 11. Los costos se calculan para el total de la producción, siendo éstos el costo variable, costo fijo y costo total. Para tomar decisiones económicas, se calculan costos por unidad producida, obteniendo promedios por pieza y cambios de costo por unidad adicional producida. Estos costos unitarios son: costo variable promedio, costo fijo promedio, costo promedio y costo marginal.
 12. Marshall (1890) establece que la demanda sólo depende del precio de venta del producto; cambios en la cantidad demandada responden a los cambios en el precio, dejando de lado otras variables.

demanda se desplaza (derecha o izquierda) si se presenta cualquiera de las siguientes situaciones (Koutsoyannis, 1985: 211):

- a) Cambian las características del producto, los servicios asociados a éste o la estrategia de venta de la empresa;
- b) Se presentan estos cambios en los competidores: alteran su producto, servicios o estrategias de venta;
- c) Cambian las preferencias o los ingresos del consumidor;
- d) Se modifican los precios o estrategias de venta de los productos que pertenecen a otras industrias, siempre que estén relacionadas¹³.

Este modelo presenta un avance sustancial para entender al empresario no como un agente pasivo, que sólo decide volúmenes de producción y contratación de factores. Chamberlin encuentra otra faceta en el empresario, lo muestra más activo, que analiza el mercado y toma decisiones respecto atributos de su producto mediante las cuales logra diferenciarlo de el de sus rivales. El objetivo de maximización del beneficio se alcanza con la diferenciación del producto, con lo que se logra que sea único y por lo tanto, se fije un precio más alto que el de los competidores, obteniendo mayores beneficios. La diferenciación, la publicidad y un empresario que toma decisiones sobre el producto y establece estrategias para vender más, son las aportaciones más relevantes del modelo de competencia monopólica.

La relevancia del modelo de Chamberlin es que demuestra que las empresas pueden tener beneficios extraordinarios en el largo plazo (Fong, 2005). La diferenciación, además de favorecer un precio elevado, también crea una barrera a la competencia en la medida que el producto no pueda imitarse. La innovación en productos es una ventaja que la empresa tiene sobre las demás, ventaja que se traduce en mayores precios y por supuesto, en beneficios extraordinarios que no se eliminan en el corto plazo. No sólo en monopolio las ganancias elevadas se presentan en el largo plazo, Chamberlin señala que en otra estructura de mercado (competencia monopólica) también se puede presentar este fenómeno, y que es la capacidad del empresario de hacer innovaciones en su producto y darlo a conocer al consumidor, lo que genera beneficios extraordinarios.

En estos primeros estudios, el centro de atención estaba en el empresario, en comprender su comportamiento y la forma en que se toman decisiones dentro de la empresa. En 1939, Hall y Hitch publicaron los resultados que obtuvieron de una investigación enfocada en analizar los procesos de decisión de los empresarios, con el objetivo de contrastar lo que establecía la teoría y poner en evidencia lo que sucedía en la realidad. La muestra seleccionada en este estudio tenía la peculiaridad de tratarse de un grupo de empresas “dirigidas eficientemente”.

Los hallazgos que encontraron fueron reveladores, pues contrastaban los postulados que hasta el momento se aceptaban, tanto lo planteado por los economistas

13. Bienes sustitutos cercanos.

neoclásicos como por Chamberlin. En primer lugar, encontraron que la principal estructura de mercado era el oligopolio, contrario a lo que se creía hasta entonces que los mercados eran competitivos con productos diferenciados.

Las primeras versiones del oligopolio¹⁴ suponían empresas que actuaban atomísticamente sin tomar en cuenta las acciones de los competidores respecto a la producción y al precio. Hall y Hitch destruyen este supuesto, al demostrar que en oligopolio las empresas están atentas a lo que hacen los competidores, además de reaccionar. Esto implica rivalidad entre las firmas participantes en el mercado, misma que se acentúa en la medida en que se lleven a cabo acciones agresivas de la empresa para ganar una posición en el mercado que la mantenga por encima de los competidores.

Las empresas no maximizan sus beneficios de corto plazo siguiendo el principio marginalista ($CM=IM$), sino que procuran la maximización de su beneficio en el largo plazo siguiendo el *principio del costo medio*: establecen un precio con el que se cubre el costo total promedio, además de agregar un margen de beneficio normal. Las razones por las cuales las empresas no utilizan el costo marginal como referencia para el precio son:

- a) Las empresas no conocen su función de demanda ni sus costos marginales; al carecer de esta información, no pueden aplicar la regla de $CM=IM$.
- b) El precio que fija el empresario¹⁵ es aquél con el que cubre los costos medios, agregando un margen de ganancia fijado por el propio empresario.

Hall y Hitch demostraron que los precios se mantienen bastante estables a pesar de los cambios que se presentan en la demanda y a las variaciones en los costos. La causa de esta estabilidad de precios es simple: el empresario que decida incrementar su precio considera que sus rivales no lo harán lo mismo (no lo seguirán) lo que provocará que su demanda disminuya y sus beneficios también. Por el contrario, si decide disminuir sus precios, supone que los competidores también lo harán, provocando cambios mínimos en su demanda y provocando una segmentación del mercado con menores precios y en consecuencia, con menores beneficios. La conclusión es que el empresario toma en cuenta la reacción de sus rivales cuando decide modificar su precio y como ésta no le favorece en su objetivo de incrementar los beneficios, mantendrá los precios sin cambios, manteniendo la estabilidad en los mismos pese a la rivalidad entre las firmas.

Con estos acercamientos al mundo empresarial, se concluye que el comportamiento de la empresa, el empresario y el mercado difieren de lo propuesto en la teoría neoclásica. De acuerdo a la evidencia empírica, las empresas tienen productos diferenciados con distintos precios, además se reconoce al empresario como un agente activo, que toma decisiones sobre el producto, el precio, la publicidad y estrategias de venta, además de determinar los factores productivos contratados, el volumen de

14. Particularmente el análisis de duopolio llevado a cabo por Cournot y Bertrand.

15. El empresario establece su precio de venta al tener un producto no homogéneo y una demanda que no es perfectamente elástica como se supone en un mercado de competencia perfecta.

producción y los costos. El empresario está analizando lo que sucede con sus competidores, con los productos que elaboran y con los precios que fijan; reacciona y hace los cambios necesarios en su empresa y en sus productos para aumentar su demanda y obtener mayores beneficios, jugando un papel activo en las decisiones de su empresa.

El papel del empresario como un agente de cambio en la empresa es resaltado por Joseph Schumpeter. Para él, el empresario es factor fundamental para el crecimiento, para el ciclo de los negocios y para la supervivencia del capitalismo, además de ser un verdadero productor de ingresos y empleo (Jeannot, 2002). Además del empresario, la innovación es también un elemento clave para entender el funcionamiento de la empresa.

La innovación es considerada por Schumpeter como el elemento estratégico de la actividad empresarial, que consiste en la aplicación de nuevas ideas en cuanto a la técnica y organización para provocar cambios sustanciales en la función de producción. A través de la innovación se provocan aumentos en la producción que ayudan a la economía a salir de su estado estacionario, teniendo efecto sobre el desarrollo económico al contribuir a un nuevo equilibrio con mayores niveles de ingreso (Spiegel, 1991: 634).

Las innovaciones y las formas organizacionales son variables endógenas, están dentro de la empresa y son implementadas por el empresario. Otra vez, aparece el empresario y sus decisiones en el centro del análisis del funcionamiento de la empresa.

Una parte fundamental que señala Schumpeter es el efecto positivo y las consecuencias de las innovaciones en la empresa. Un empresario innovador elabora un producto diferente al de sus rivales, convirtiéndose en un monopolio con producto único y con un precio elevado que le genera beneficios extraordinarios, siendo éstos la recompensa por la innovación. Esta posición monopólica privilegiada no será permanente, se mantendrá hasta que se rompa por una cadena de “destrucción creativa”, que resulta de las innovaciones hechas por otros empresarios que, al ver los resultados de la innovación en el primero, harán lo mismo para obtener también elevadas ganancias. La búsqueda de beneficios extraordinarios fomentará la innovación entre los empresarios de una industria, repercutiendo en el desarrollo de la misma y provocando un efecto positivo (innovador) que será imitado en otras, teniendo como resultado beneficios económicos en toda la nación.

La consecuencia de este proceso de “destrucción creativa” es la formación de movimientos cíclicos en la economía, provocados desde la empresa y a iniciativa del empresario, siendo éste un actor determinante del dinamismo económico. Para Schumpeter, es el empresario el principal impulsor de la actividad económica gracias a las innovaciones que lleva a cabo en la empresa, impulsadas por la búsqueda de mayores beneficios.

Con Schumpeter se llega a un punto clave en el análisis de la competitividad de la empresa, al encontrar que la innovación es el medio a través del cual el empresario logra una ventaja sobre sus rivales; que la innovación le permite convertirse en un monopolista que posee un producto único que vende a un precio elevado, obteniendo beneficios extraordinarios. Todos los empresarios comprenden que la innovación es

la que genera las diferencias con las cuales lograrán ventajas sobre sus rivales, además del impulso que se dará en la industria a la que pertenecen.

El papel activo del empresario en la toma de decisiones dentro de la empresa, el reconocimiento de la diferenciación de productos, los distintos precios de venta y la innovación como elemento clave para el logro de los beneficios extraordinarios, fueron el resultado del acercamiento a la empresa que tenían por objetivo explicar su funcionamiento. Estos resultados son al mismo tiempo la base para los análisis posteriores de la empresa y el mercado, de la competitividad y de la capacidad de internacionalización de las empresas y las industrias, que serán desarrollados en otras perspectivas con mayor énfasis en estos puntos.

La Empresa y la Competitividad

Al ser reconocida existencia de mercados de competencia imperfecta, se atribuye un papel clave al empresario en la gestión de la empresa, debido a que sus decisiones son determinantes en el logro de los objetivos propuestos en ésta. En un ambiente de incertidumbre sobre el futuro y con información incompleta, las decisiones de maximizar las ganancias se enfrentan a limitaciones internas y externas y a los costos.

Ante esta situación de rivalidad con incertidumbre, en las empresas deben ser reconocidas sus cualidades distintivas, las áreas en las que opera en mejores condiciones que sus rivales y por supuesto, la calidad de sus productos para lograr ventajas competitivas, que le permitan un desempeño superior. Qué hace bien la empresa y cómo obtiene ventaja competitiva son preguntas clave, ¿Qué hace bien la empresa? Y ¿Cómo obtiene ventaja competitiva?, cuyas respuestas guiarán los esfuerzos empresariales para el logro de un desempeño superior.

Gestión y Competitividad

Cuando se analiza la empresa y su competitividad, primero se debe reconocer su comportamiento, su estructura organizativa y las actividades que se llevan a cabo dentro de ella. En la teoría neoclásica la empresa es una unidad de análisis, un pilar básico en la creación de una teoría para explicar la industria, sin reconocer la complejidad que implica analizarla para lograr una comprensión de su funcionamiento (Langlois y Robertson, 2000).

Para superar esta limitación, la empresa es vista como una institución, en la cual se presentan interacciones entre los agentes que participan en ella y que se retroalimentan con información que es crucial para su desarrollo. Las instituciones (empresas) tienen varias características, concepciones y rutinas comunes; se sustentan y son sustentadas por conceptos y expectativas compartidas; se apropian de valores y procesos normativos de evaluación y tienen cualidades relativamente duraderas, auto-

rreforzantes y persistentes (Hodgson, 2003: 907)¹⁶. La empresa no es sólo un conjunto de factores tangibles disponibles para la producción, sino también un conjunto de intangibles: habilidades, experiencia y conocimientos (capacidades) mediante los cuales se consigue un desempeño eficiente (Langlois y Robertson, 2000:17).

Lograr un desempeño superior al de los rivales implica tener ventaja competitiva en distintas áreas de operación de la empresa. El desarrollo de dicha ventaja se encuentra vinculada con el consejo de administración, dado que las acciones y estrategias que sean implementadas desde la administración, determinarán el rumbo a seguir por la empresa e influirán directamente en su competitividad. Autores como Penrose (1959), Teece (1986), Teece, Pisano y Shuen (1997) y Hamel y Prahalad (1990) reconocen en los gestores el origen de la competitividad empresarial.

Penrose (1959) es una pionera en este tema, al desarrollar una teoría de la administración efectiva de los recursos de la empresa para crear oportunidades productivas y estrategias de diversificación. Como la empresa es el eje central de su análisis, la define como una colección de recursos productivos que son organizados mediante una estructura administrativa, la cual determina de forma parcial la cantidad y el tipo de servicios que los recursos producen (Penrose, 1959:77).

Para explicar el proceso de creación de valor en la empresa, Penrose (1959) inicia su análisis reconociendo que los recursos productivos disponibles poseen diferentes capacidades, mismas que pueden ser aprovechadas al utilizarse en distintas funciones. Son los administradores los que reconocen estas capacidades y es a través de la administración efectiva, que son ubicados en las funciones productivas en donde logren mejor desempeño, generando distintas oportunidades de producción así como oportunidades financieras. La empresa crea valor no sólo por la posesión de los recursos, sino por la administración efectiva que se haga de ellos.

El crecimiento y la innovación de la empresa está íntimamente relacionada con los recursos y la generación de oportunidades productivas¹⁷. El administrador cumple la función de convertir los recursos en capacidades y aplicaciones para la generación de nuevos productos, iniciando así un proceso mediante el cual las capacidades se hacen dinámicas y es entonces que nuevas combinaciones de recursos darán como resultado la innovación y la creación de valor económico.

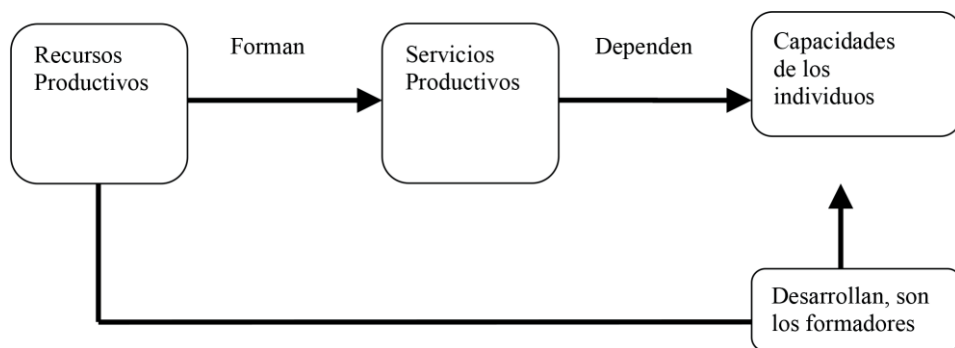
Los recursos de la empresa formarán los servicios productivos, que son los servicios derivados de la gestión de los recursos, que pueden ser interpretados a partir de su uso cotidiano. Los servicios productivos, a su vez, dependen de las capacidades de los hombres que las usan, mismas que son desarrolladas gracias a la formación de recursos productivos (figura 1.1). Juntos, los servicios y los recursos, crean la oportunidad productiva única de la empresa particular, lo que la hace diferente del resto de las firmas.

16. Esta definición corresponde al esfuerzo de Hodgson de incluir las concepciones de los viejos institucionalistas (Veblen, Commons y Mitchell) con los postulados de los neoinstitucionalistas, especialmente de Williamson.

17. Las oportunidades productivas se definen en este enfoque como las oportunidades que el equipo administrativo de la firma puede ver y puede tomar ventaja de.

Figura 1.1

Proceso de Creación de Servicios Productivos en la Empresa



En esta teoría se hace un reconocimiento del papel trascendental de los administradores, su visión empresarial y su capacidad de gestión en la creación de la ventaja competitiva de la empresa. Los recursos utilizados en las empresas pueden ser los mismos, no obstante que los servicios producidos diferirán dependiendo del uso que el equipo administrativo decida sobre éstos; las decisiones administrativas sobre el mejor uso de los recursos tendrá un efecto directo en las capacidades y en los servicios producidos, así como también en el desempeño de la empresa. El equipo administrativo y su conocimiento de los recursos son sin duda los elementos centrales de las oportunidades productivas.

Además de los administradores, para efectos de lograr ventaja sobre los rivales, la experiencia y el conocimiento son fundamentales. Una propiedad valiosa de la firma, en palabras de Penrose (1959), es la experiencia de los administradores, que al combinarse con los recursos productivos, da como resultado un conocimiento específico sobre oportunidades productivas, que funciona como un mecanismo aislante, al mismo tiempo que determina la velocidad a la cual la empresa toma ventaja de las oportunidades productivas. En términos de competencia, la ventaja competitiva de la empresa se mantiene con las capacidades y las bases de conocimiento, que se encuentran de manera particular en los administradores y que son el cimiento de la competitividad.

En la medida en que el equipo administrativo adquiere mayor conocimiento y comparten sus experiencias, los beneficios para la empresa son mayores, ya que se produce un conocimiento tácito de fortalezas, hábitos idiosincráticos y debilidades. El conocimiento tácito específico de la firma juega un papel fundamental en la diversificación, innovación y crecimiento (Penrose, 1959:178).

Por su parte, Teece, Pisano y Shuen (1997) utilizan el término *capacidades dinámicas* para explicar el desempeño superior de la empresa. Definen “dinámica” como la habilidad de renovar competencias en respuesta a un ambiente de negocios cambiante y “capacidades” como la estrategia administrativa para adaptarse apropiadamente, para integrarse y reconfigurar las habilidades internas y externas, los recursos

y las competencias funcionales al cambiante ambiente de negocios. Las capacidades dinámicas son las habilidades de la firma para integrar, construir y reconfigurar competencias internas y externas para enfrentar ambientes en constante cambio (Ibidem: 515-516).

En los mercados globales, donde las preferencias de los consumidores se modifican al instante y la rivalidad entre empresas es creciente, las firmas ganadoras son aquéllas que demuestran respuestas a tiempo, rápidas y flexibles; que son capaces de llevar al mercado productos innovadores, en virtud de su capacidad administrativa para coordinar sus competencias internas y externas de manera efectiva. En un ambiente incierto, con modificaciones constantes en la tecnología y con cambios en el mercado difíciles de pronosticar, las respuestas innovadoras son convertidas en claves para el éxito de la empresa, se vuelven indispensables para la competitividad.

Para lograr la ventaja competitiva, es necesario que la empresa desarrolle capacidades dinámicas que le permitan lograr el desempeño superior para responder a los cambios en el mercado de manera oportuna. La posición estratégica que guarda la empresa (su lugar respecto a la competencia) es el primer elemento a considerar. Ésta se encuentra determinada por las *ventajas específicas* que la empresa posee, por sus atributos tecnológicos, sus procesos de aprendizaje, la coherencia de sus procesos internos y externos, su relación con los consumidores y proveedores y por el sistema de incentivos (Teece et al, 1997:518,521). Algunas clases de ventajas específicas pueden ser:

- a) **Ventajas tecnológicas.** La empresa puede desarrollar procesos tecnológicos y de know-how que, probablemente, no se encuentren disponibles en el mercado porque no se venden o porque el costo de transacción es elevado. Esto por supuesto es una importante diferenciación entre las empresas, que le da una ventaja a la poseedora, misma que puede prolongarse si la ventaja tecnológica se protege mediante instrumentos estándar o por la ley de propiedad intelectual.
- b) **Ventajas complementarias.** Una empresa que realiza una innovación, requiere de ciertas actividades que le permitan producir y distribuir los productos y servicios derivados de dicha innovación. Teece (1986: 288) señala que el éxito comercial de una innovación necesita de otras capacidades o ventajas que puedan conjugarse con ésta, como pueden ser los servicios de mercadotecnia, manufactura o apoyos después de la venta, que casi siempre son necesarios y se obtienen de ventajas complementarias que son especializadas.
- c) **Ventajas financieras.** La solidez financiera es una ventaja para la empresa, en la medida en que el balance entre los flujos de efectivo y el nivel de endeudamiento le permitan cubrir sus requerimientos sin recurrir a fuentes externas de financiamiento que impliquen dar a conocer información importante a posibles inversionistas, que pueden frenar el crecimiento de la empresa en el corto y largo plazo.
- d) **Ventajas de reputación.** La historia de la empresa con sus clientes y proveedores proporciona información valiosa sobre su comportamiento que puede ser utilizada como una ventaja, debido a que la reputación creada es una marca distintiva de la confiabilidad que se puede tener en los acuerdos con la firma y con los productos que elabora. La reputación de la empresa se convierte en una ventaja intangible

que reduce los costos de transacción y facilita el cumplimiento de las metas de la empresa en el mercado.

- e) Ventajas estructurales. La estructura organizacional formal e informal, así como el grado de jerarquía, el nivel de integración (vertical o lateral), las formas de toma de decisiones y producción, entre otros, son factores que influyen en la innovación y en la forma en que las capacidades y competencias conducen a la competitividad de la empresa.
- f) Ventajas institucionales. Las instituciones, reconocen los autores, son un elemento crítico en el ambiente de los negocios, esto debido a que son un impulso o un freno a la actividad empresarial. Así, el sistema legal (leyes anti-monopolio, propiedad intelectual y regulaciones), el sistema de educación superior, la cultura nacional, las políticas públicas y otras más, son diferencias nacionales y regionales que, sin duda, definirán las ventajas que una empresa pueda o no tener.
- g) Ventajas de la estructura de mercado. La estructura de mercado específica donde una empresa participa y su posición es importante, sobre todo si se trata de un mercado con cambios tecnológicos acelerados. Reconocerlo permite implementar las estrategias que garanticen un desempeño superior y que al mismo tiempo le permitan mantener o mejorar su posición respecto a los rivales (Teece et al, 1997: 521-522).

El aprovechamiento de sus ventajas específicas es favorable para la empresa en el sentido de una mejora en su posición, con los efectos positivos que ésta tiene en el logro de los objetivos empresariales.

Además de la posición, otro factor a considerar es la *senda de la empresa*, que se refiere a las alternativas estratégicas disponibles cuya elección repercute en la presencia o ausencia de ganancias. Hacia dónde se quiere que la empresa llegue y qué nivel de ganancias se espera obtener, es una función de su posición actual, resultados de su trayectoria pasada y de las perspectivas que se tienen sobre el futuro. Las inversiones pasadas y los procesos de aprendizaje que dan como resultado el desempeño actual, son una pauta del camino a seguir para el posicionamiento futuro de la empresa.

Tanto la posición como la senda de la empresa son elementos que determinan el *proceso organizacional*, que es definido como la forma de hacer las cosas. El proceso organizacional tiene tres roles: integración/coordiación, aprendizaje y reconfiguración.

Las actividades que se llevan a cabo dentro de la firma, tanto internas como externas, son coordinadas e integradas por los administradores, incluyendo aquéllas relacionadas con la tecnología. De acuerdo con Teece et al (1997), éstas son la fuente de la ventaja competitiva, por lo que la labor administrativa es fundamental para sostenerla.

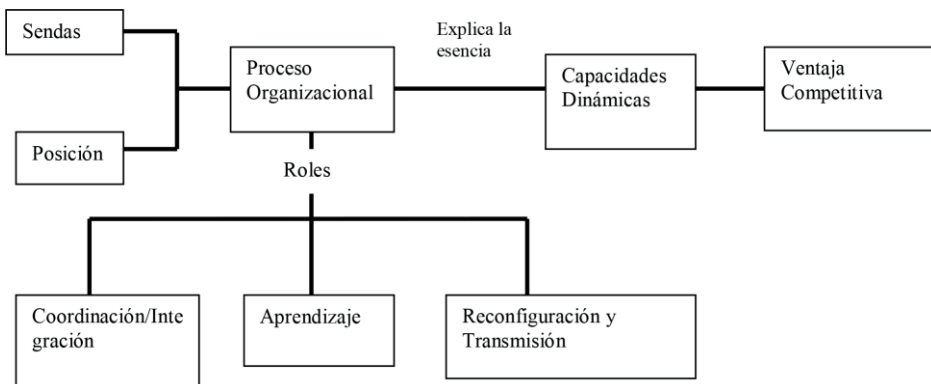
El otro rol, el aprendizaje, se refiere al proceso de repetición y experimentación que permite que las actividades sean desempeñadas de mejor manera y con mayor rapidez. El aprendizaje, dentro del contexto de la empresa, presenta las siguientes características: (a) las habilidades individuales se convierten en las de la empresa y (b) el conocimiento organizacional generado por la repetición de actividades se encuen-

tra en nuevos patrones de actividad, en rutinas o en una nueva lógica organizacional. Por supuesto, el conocimiento requiere ser coordinado por los gestores de la empresa, ya que en términos de capacidades dinámicas, éste es el medio adecuado para que se lleve a cabo una potencial reorganización del conocimiento en toda la organización (Ibidem: 520).

Finalmente, el último rol del proceso organizacional que es la reconfiguración y transformación, permite responder adecuadamente a los cambios inesperados que se presentan en el ambiente, lo que implica tener la capacidad de reaccionar efectuando las transformaciones y reconfiguraciones, internas y externas, de las ventajas estructurales de la empresa para enfrentar adecuadamente esos cambios. Esto implica una constante vigilancia de lo que pasa en el mercado y con la tecnología para adoptar las medidas que sean necesarias, que pueden ser costosas. La administración efectiva de la empresa implica realizar cambios minimizando el costo, esto es, tener la habilidad de observar cuidadosamente el ambiente, para evaluar los mercados y los competidores, y actuar con rapidez en la transformación y reconfiguración que vaya más allá de la competencia. En sí misma, la capacidad de transformar y reconfigurar es una habilidad del aprendizaje organizacional (Teece et al, 1997).

El proceso organizacional, a partir de sus roles, explica la esencia de las capacidades dinámicas que son, a su vez, las que definen la ventaja competitiva de la empresa (figura 1.2). El papel de la administración (los gestores de la empresa) en todo el proceso de crear ventaja competitiva es evidente, ya que son los administradores los encargados del proceso organizacional, que finalmente define las capacidades dinámicas que la empresa posee. Además influye en la senda y la posición, que son el antecedente del proceso organizacional y por lo tanto, de la ventaja competitiva. El equipo administrativo es, por lo tanto, el generador de las capacidades dinámicas y el valor intrínseco de la competitividad de la empresa.

Figura 1.2
Proceso de Creación de Ventaja Competitiva



Un punto esencial en los trabajos de Teece (1986) y Teece et al (1997) es la apropiación y difícil imitación de las capacidades dinámicas generadas. Para ellos, la ventaja competitiva de la empresa es sostenible y se puede generar beneficio económico en la medida en que el proceso organizacional no pueda ser apropiado o imitado por las otras firmas. El conocimiento tácito es la clave, ya que se trata de un aprendizaje interno, compartido sólo por los miembros de la organización; es codificado, resultado de prueba y error, de la experimentación dentro de la firma, por lo que su replicación en otra empresa es complicado y si se logra, los resultados pueden ser diferentes.

La función administrativa es también recalcado por Hamel y Prahalad (1990), al señalar que los administradores de una empresa tienen como tarea principal crear una organización que sea capaz de adelantarse a los deseos del consumidor, de elaborar los productos que los consumidores ni siquiera hayan imaginado. Esta será la diferencia en la ventaja competitiva sostenible de la empresa.

Para Hamel y Prahalad (1990) existe una diferencia en las fuentes de ventaja competitiva de la empresa según el periodo de tiempo en que se quiera obtener. Así, en el corto plazo, la ventaja competitiva de la empresa es derivada del precio y desempeño del producto, mientras que en el largo plazo, la competitividad de la empresa se encuentra en la habilidad de construir, a un menor costo y más rápidamente que sus competidores, las *competencias centrales* (nucleares) que sean capaces de crear productos no anticipados.

Las competencias centrales son definidas como el aprendizaje colectivo en la organización. De manera especial se refieren a la capacidad de coordinar diversas destrezas productivas, además de integrar exitosamente múltiples flujos de tecnologías. La organización del trabajo y la creación de valor son parte de las competencias centrales, que incluyen también a la comunicación, participación y un profundo compromiso para trabajar en la búsqueda de mayores alcances para la empresa.

De acuerdo a esta definición, competencias centrales no es reducir costos o compartirlos en diferentes unidades de negocios, gastar más que los rivales en investigación y desarrollo o concebir a la empresa como una colección de negocios individuales. Las competencias centrales son destrezas unidas que se funden alrededor de los esfuerzos individuales que no son estrechamente enfocados, que pueden reconocer las oportunidades para combinar su forma de hacer las cosas con las de lo demás en nuevos e interesantes sentidos. Las competencias centrales no se desgastan con el uso, al contrario, se renuevan y fortalecen en la medida en que se utilizan más intensivamente, que son compartidas por los miembros de la firma.

Para reconocer una competencia central que conduzca a la empresa a ser más competitiva, Hamel y Prahalad (1990:86) señalan que deben realizarse tres pruebas para comprobar que en la empresa han sido creadas competencias. Primera, una competencia central permite acceso potencial a una amplia variedad de mercados; segunda, el consumidor de los productos finales ofrecidos por la empresa debe percibir beneficios, mismos que son generados de forma significativa por la competencia central; y la tercera, la imitación de la competencia central por parte de los rivales debe

ser difícil, pues se trata de una armonización compleja de tecnologías y habilidades productivas.

Conclusiones

Sea a través de la administración efectiva, de las capacidades dinámicas o de las capacidades centrales, el papel de la administración de la empresa sobresale en estos tres enfoques teóricos. Son los administradores quienes deben coordinar y organizar los recursos, además de dirigir los esfuerzos dentro de la empresa para diferenciarla del resto de los competidores. La ventaja competitiva de la empresa se encuentra en esta capacidad de decisión de la administración, en las estratégicas implementadas por los administradores para enfrentar un ambiente incierto y cambiante.

Cabe destacar también el papel que juega el conocimiento tácito en la ventaja competitiva de la empresa. La historia de la empresa y la experiencia compartida de todos los miembros, las actividades y procedimientos repetidos difíciles de describir o explicar, se convierten en activos intangibles que le pertenece sólo a la empresa, que no puede ser imitado por los rivales. Los resultados positivos de este conocimiento tácito son una ventaja que la empresa posee, que crea una diferencia difícil o imposible de ser imitada, y que se convierte en una barrera para los rivales. Una parte importante de la ventaja competitiva de la empresa se encuentra en el conocimiento tácito, además de las capacidades administrativas.

La comprensión de la empresa ha llevado a diferentes autores a plantear modelos y teorías que expliquen el comportamiento de éstas y de los empresarios en cuanto a las decisiones que contribuyan al logro de beneficios. Desde la visión más simplista de la empresa con producto homogéneo hasta el análisis de la diferencia de producto y de precio, todos han aportado algo para entender su funcionamiento.

En este artículo el punto de partida es la teoría neoclásica que considera a los beneficios normales como una consecuencia de la competencia perfecta; las empresas son tomadoras de precios al tener un producto homogéneo y no existir barreras a la entrada. En esta teoría, sólo la empresa monopólica tiene beneficios extraordinarios logrados por sus condiciones particulares y las del mercado; en competencia perfecta, no existe ventaja competitiva de unas empresas sobre otras. A principios del siglo XX, los estudios sobre empresas llegan a la conclusión de que los mercados son imperfectos (competencia monopólica y en su mayoría oligopolios), los productos no son iguales y se venden a precios diferentes, los empresarios son agentes activos en la toma de decisiones dentro de la empresa, las áreas de ventas y marketing son fundamentales para ganar segmento de mercado y la competencia entre empresas provoca beneficios extraordinarios. La innovación en productos y procesos es un detonante para el desarrollo de la empresa, del mercado y del país.

Un paso importante en el análisis de la empresa, es reconocer su carácter de institución formada por agentes, cuyas interacciones y retroalimentación son la esencia de ésta. Más que un conjunto de factores tangibles para la producción, la empresa incluye también los intangibles, que son finalmente en lo que debe ponerse atención.

Dentro de estos intangibles se encuentra el conocimiento y experiencia del consejo de administración de la empresa, que es un elemento destacado en la creación de ventaja competitiva. Para Penrose (1959), son los administradores los que reconocen las capacidades que se tienen en la empresa y frente a un ambiente que cambiante, las estrategias son el medio para desarrollar las oportunidades y servicios productivos, que le son específicos a la empresa, y que son la fuente de su ventaja competitiva.

Teece, Pisano y Shuen (1997) utilizan el término de capacidades dinámicas para explicar la habilidad que tienen los administradores de tomar las mejores decisiones en ambientes en constante cambio. Señalan que es a través de respuestas innovadoras, efectivas, flexibles y a tiempo como la empresa logra mantenerse exitosamente en el mercado; que es el desarrollo de capacidades dinámicas las que determinan la competitividad de la empresa.

En el caso de Hamel y Prahalad (1990), la capacidad que tienen los administradores de anticiparse a los deseos de los consumidores, de elaborar productos todavía no imaginados por éstos, es la que origina la ventaja competitiva de la empresa. Señalan que son las competencias centrales las marcan la diferencia entre las empresas y las que, finalmente, definen la ventaja competitiva.

Bibliografía

- Chamberlin, E. (1933). *Theory of Monopoly Competition*. Harvard University Press.
- Hall, R. L. y Hitch C.I. (1939). *Price theory and business behavior*. Oxford Economic Papers.
- Hammel G. y Prahalad, C.K. (1990). "The Core competence of the corporation". *Harvard Busines Review*. Mayo-junio, pp. 79-91.
- Hongson, Geoffrey M. (2003). "El enfoque de la economía institucional" en: *Comercio Exterior*. Vol. 53, Núm.10, octubre pp. 895-916.
- Fong Reynoso Carlos (2005). *La teoría de los recursos y las capacidades*. Fundamentos microeconómicos. México, Universidad de Guadalajara, Unidad para Desarrollo de la investigación y el posgrado.
- Jeannot Fernando (2002). "Fluctuaciones cíclicas en Shumpeter", en análisis económico. Año/volumen XVII, número 35, pp. 43-77.
- Koutsoyiannis, A. (1985). *Microeconomía Moderna*. Argentina, Amorrourtu Editores.
- Langois, Richard N. y Robertson, Paul L. (2000). *Empresas Mercado y cambio económico*. Una teoría de las instituciones empresariales. España, Biblioteca Episteme, Sección Tratados.
- Penrose, E. (1959). *The theory the grow of the firm*. London Basil Backwell.
- Teece, David J.; Pisano Gary; Shuen, Amy (1997). "Dinamic capabilities and strategic management". En *Strategic Management Journal*. Vol.18 No. 7 (agosto), pp. 509-533.
- Spiegel, Henry (1991). *El desarrollo del pensamiento económico*. España, Ediciones Omega.

Racionalidad de mercado versus racionalidad ecológica: Una crítica al mal llamado “pensamiento único” en economía y ciencias sociales

PABLO SANDOVAL CABRERA¹

Resumen

Desde sus orígenes la economía ortodoxa (o lo que Marx llamó economía “vulgar”) se ha esgrimido como una disciplina infalible y de validez universal. Al margen del contexto social, se asume que en todas las sociedades los individuos (agentes económicos) son perfectamente racionales, por lo que sus decisiones de consumo o producción son siempre y en todo lugar, inequívocamente maximizadoras. Dichas decisiones conducen a una asignación “eficiente” de los recursos a través del mecanismo de mercado, dando forma colectivamente a una especie de racionalidad de mercado. Sin embargo, hay otras racionalidades a partir de las cuales las sociedades construyen visiones del mundo distintas, presentando comportamientos que no responden a los principios establecidos por el utilitarismo individualista que pregona la economía convencional.

Los saberes dominantes desvinculados han demostrado su incapacidad para dar respuesta a los grandes retos que enfrenta la sociedad moderna, entre otros los relacionados con la pobreza que agobia a tres cuartas partes de la población mundial, el hambre, la exclusión social, la ascendencia del crimen, el cambio climático y la pérdida, al parecer irrefrenable, de recursos bióticos.

Ante esta reconocida incapacidad se demanda la integración de saberes alternativos, hasta ahora segregados por el pensamiento occidental y la llamada racionalidad instrumental-utilitarista, para dar lugar a nuevas visiones, con mayor capacidad explicativa, más incluyentes y diversos. De la alternancia epistémica resurge el saber

1. *Fecha de Recepción:* 21-jul-17 *Fecha de Aceptación:* 29-Ago-17

ambiental o racionalidad ambiental que se funda en valores que ponen en el centro del análisis al ser humano en su integralidad, en su diversidad y diferencias.

Bajo este marco de análisis, el objetivo de este trabajo de reflexión consiste en confrontar ambos tipos de racionalidad a partir del análisis de los principios y cosmovisiones que le dan estructura y sentido a cada una de ellas.

Palabras clave: economía ortodoxa, racionalidad de mercado, epistemologías, racionalidad ecológica.

Clasificación JEL: E23, L11, O13, P12, P28

market rationality versus ecological rationality: a critique of the so-called “unique thinking” in economics and social sciences

Abstract

From its origins the orthodox economy (or what Marx called “vulgar” economy) has been used as an infallible discipline of universal validity. Regardless of the social context, it is assumed that in all societies individuals (economic agents) are perfectly rational, so their decisions of consumption or production are always and everywhere, unequivocally maximizing. Such decisions lead to an “efficient” allocation of resources through the market mechanism, collectively shaping a kind of market rationality. However, there are other rationalities from which societies construct different worldviews, presenting behaviors that do not respond to the principles established by the individualistic utilitarianism that conventional economy preaches.

Unrelated dominant knowledge has shown its inability to respond to the great challenges facing modern society, among others those related to poverty that overwhelms three quarters of the world population, hunger, social exclusion, the ancestry of crime, climate change and the seemingly irrepressible loss of biotic resources.

Faced with this recognized incapacity, the integration of alternative knowledge is demanded, until now segregated by Western thought and the so-called instrumental-utilitarian rationality, to give rise to new visions, with greater explanatory capacity, more inclusive and diverse. From the epistemic alternation, environmental knowledge or environmental rationality reappears, which is based on values that place the human being in its integrality, diversity and differences at the center of the analysis.

Under this framework of analysis, the objective of this reflection work is to confront both types of rationality from the analysis of the principles and cosmovisions that give structure and meaning to each one of them.

Key Words: Orthodox economy, market rationality, epistemologies, ecological rationality.

JEL Classification: E23, L11, O13, P12, P28

Introducción

Desde sus orígenes la economía ortodoxa (o lo que Marx llamó economía "vulgar") se ha esgrimido como una disciplina infalible, a prueba de error, y que además presume de una supuesta validez universal.

Al margen del contexto social, se asume que en todas las sociedades los individuos (agentes económicos) son perfectamente racionales, por lo que sus decisiones de consumo o producción son siempre y en todo lugar, inequívocamente maximizadoras.

La asunción de este supuesto permite inferir que el contexto social, político y cultural que evidentemente distingue a unas sociedades de otras, es irrelevante y no influye en las decisiones que los individuos toman. Es decir no existe ningún elemento de tipo axiológico, distinto al ímpetu maximizador, que pueda influir en las decisiones de consumo de los individuos.

Si las conductas son idénticas y la toma de decisiones es infalible, se concluye que estudiando el comportamiento individual es posible, y además válido, inferir las conductas de la colectividad. Por ejemplo las relativas a las decisiones de producción, venta y consumo de recursos que se concretizan en el mercado y que, de acuerdo a esta teoría, hacen posible que el mecanismo de precios funcione de manera espontánea y automática, garantizando el equilibrio entre oferta y demanda y, por tanto, la óptima asignación de los recursos en la economía, por naturaleza escasos.

La vigencia y dominio de esta visión de la economía y la sociedad, conocida como racionalidad de mercado o económica, ha tenido implicaciones sociales, económicas y ambientales, las mismas se reflejan en las grandes disparidades que en términos de ingresos, educación y salud, existen entre los países ricos y países pobres.

Lo cierto es que hay otras racionalidades a partir de las cuales las sociedades construyen visiones del mundo distintas, presentando comportamientos que no responden a los principios establecidos por el utilitarismo individualista que pregona la economía convencional.

Elguea (2008) realiza una crítica sustancial al modelo canónico (ortodoxo) de mercados perfectos al plantear la no generalización de sus principios maximizadores debido, entre otras cosas, al efecto que tienen en las conductas de los individuos los contextos cultural y social en los que viven (valores y creencias) y a la existencia de metapreferencias sustentadas en principios como la solidaridad, la cooperación y la búsqueda del bien común.

Los saberes dominantes desvinculados unos de otros por las llamadas disciplinas científicas, de corte positivista, han demostrado su incapacidad para dar respuesta a los grandes retos que enfrenta la sociedad moderna, entre otros los relacionados con la pobreza que agobia a tres cuartas partes de la población mundial, el hambre, la exclusión social, la ascendencia del crimen, el cambio climático y la pérdida, al parecer irrefrenable, de recursos bióticos.

Ante esta reconocida incapacidad se demanda la integración de saberes alternativos, hasta ahora segregados por el pensamiento occidental y la llamada racionalidad instrumental-utilitarista, para dar lugar a nuevas visiones, con mayor capacidad

explicativa, más incluyentes y diversos. Entre ellos se encuentran una gran cantidad de “epistemologías del sur”, de los colonizados, los saberes ancestrales hasta ahora sojuzgados por el mal llamado “pensamiento único”.

De la alternancia epistémica resurge el saber ambiental o racionalidad ambiental que se funda en valores que ponen en el centro del análisis al ser humano en su integralidad, en su diversidad y diferencias. Considerando el derecho a ser diferente como un valor irrenunciable frente al orden económico globalizado que establece como principio de pertenencia y existencia al consumo y a la acumulación material de riqueza: **consumo, luego existo** es la máxima identitaria de un capitalismo globalizado a punto del colapso.

En contraste, la racionalidad ambiental funda una nueva relación entre sujetos en donde la naturaleza es apreciada en sí misma por su valor de existencia y en donde el ser humano es parte esencial de ella y debe mantener una relación de pertenencia y no de dominio sobre la misma.

Bajo este marco de análisis, el objetivo de este trabajo de reflexión consiste en confrontar ambos tipos de racionalidad a partir del análisis de los principios y cosmovisiones que le dan estructura y sentido a cada una de ellas.

Racionalidad de mercado (o económica)

Uno de los planteamientos originados en el pensamiento occidental desde la época del iluminismo, claramente representado por pensadores como Kant y Hegel, es la idea del hombre como especie superior, con capacidad para imponer su voluntad y dominio sobre otras formas de vida, debido a su raciocinio, atributo que otros seres vivos no poseen. La economía convencional, fiel a este principio, desde sus orígenes ha planteado como uno de sus supuestos nodales e irrenunciables en su elaboración teórica, la “perfecta” racionalidad de los agentes económicos, dícese de consumidores y productores, dando origen al llamado individualismo metodológico (Bustelo, 1999).

La ciencia económica ortodoxa recurre, en su elaboración teórica y visión del mundo económico, al supuesto como recurso epistemológico esencial. Fuentes-Berain (2003)² explica con nitidez las implicaciones que el uso de este artilugio tiene en la elaboración de conocimiento: “En el círculo del supuesto cada uno escoge su premisa fundamental y se explica el mundo a partir de ella”, el supuesto, desde una perspectiva netamente endogámica, alcanza “*ceteris paribus*” para comprender y explicar casi todo. No es importante, ni siquiera, el plantearse las preguntas adecuadas, porque el mundo neoclásico es perfecto por naturaleza.

El supuesto fundamental de racionalidad de los agentes económicos tiene profundas implicaciones. En principio, debido a este atributo, los agentes siempre asumen las mejores decisiones (óptimas) ante alternativas posibles en la elección, asignación

2. Prefacio a la edición mexicana del libro de Sarah Babb (2003). Proyecto México. Los economistas del nacionalismo al neoliberalismo, FCE.

y utilización de los recursos, por conjetura, escasos. Este principio de racionalidad utilitarista, de origen decimonónico, es único y universal (principio canónico que sustenta la idea de pensamiento "único" en economía) y abre la posibilidad para predecir el comportamiento humano, como antesala para el diseño y aplicación de políticas económicas "a prueba de error".

Cuatro premisas dan cuerpo a la teoría económica moderna neoclásica y definen sus alcances pero también sus notables limitaciones para explicar y predecir la dinámica económica (Elguea, 2008: 93):

- Todas las motivaciones humanas pueden reducirse a una jerarquía de preferencias única o universal;
- Todos los seres humanos actúan de forma tal que maximizan sus utilidades dentro de esta jerarquía de preferencias y considerando las limitaciones objetivas o las expectativas de estas limitaciones;
- Las expectativas respecto de estas limitaciones se elaboran a partir del uso racional de la información disponible, y
- A la larga, *se alcanza el equilibrio* (lo puesto en cursivas es nuestro) entre la oferta y la demanda en los distintos mercados y se logra, como consecuencia, la plena utilización de los recursos en la economía. El colorario del pleno empleo y pleno uso de todos los recursos productivos es una consecuencia natural del equilibrio entre oferta y demanda.

Esta particular forma de concebir la conducta económica del individuo por parte de la economía convencional, define el peculiar estilo de construir el conocimiento para explicar e intentar predecir la dinámica de la realidad, aunque paradójicamente nos aleje más de ella, especialmente cuando se pretenden explicar las realidades de los países atrasados sin reconocer que estructural, institucional, económica y culturalmente son distintos. Estas diferencias inducen a afirmar, no sin razón, que la teoría del desarrollo es por naturaleza anti neoclásica (Bustelo, 1999).

En un ensayo, breve pero contundente, el propio director del Departamento de Estudios Económicos del Fondo Monetario Internacional (FMI) reconoce los errores cometidos en el tratamiento de los problemas de los países en desarrollo, al asumir que las políticas de atención a los mismos pueden diseñarse basándose, tal como lo hacen los modelos convencionales, en el uso de la abstracción acompañada de una serie de supuestos irreales, entre ellos la existencia de contratos y mercados perfectos. Al respecto, señala que "si bien cierta abstracción es importante, una abstracción burda puede convertir un modelo en insustancial. Y para muchas situaciones, al menos en el mundo en desarrollo, el modelo de mercados completos dista mucho de la realidad y la utilidad" (Rajan, 2004: 56).

El mismo autor matiza lo que Sara Babb (2003) denomina el isomorfismo en el diseño de políticas económicas, "en lugar de analizar los efectos de instaurar contratos en un mundo donde todo funciona, sería preferible investigar los efectos de instaurar un contrato legítimo en un mundo donde nada funciona. Nuestro análisis estaría me-

por informado si supusiéramos la anarquía como punto de partida en lugar de suponer un mundo impoluto de contratos”. (Rajan: 2004, 57).

Asumir de manera doctrinaria la racionalidad económica y de mercado, responde, por supuesto, a intereses ideológicos y políticos e intenta encubrir las condiciones de desigualdad social (por cuestiones etarias, étnicas y/o de género) y económica (relación con los medios de producción, información disponible, condiciones iniciales, etc.) que definen los resultados del intercambio en los mercados, como consecuencia del encuentro de entes “perfectamente racionales” y por tal infalibles.

Entre las múltiples implicaciones, además de las antes señaladas, que este supuesto tiene, se encuentran las siguientes:

1. Dado que el mecanismo de mercado es perfecto, no se requiere la implementación de ningún otro, distinto al mismo, para asignar los recursos en la sociedad (por ejemplo: políticas activas, regulaciones, formas cooperativas, redes sociales, entre otras).
2. Se asume que la información está disponible y a un costo cero para todos los agentes económicos. Es decir, no existen asimetrías de información ya que sólo así es posible realizar elecciones óptimas para alcanzar asignaciones eficientes en la economía.
3. El principio de eficiencia (en sentido paretiano) derivado de la asignación y utilización óptima de los recursos, garantiza, en sí mismo, nulas externalidades negativas (desigualdad, pobreza, contaminación, depredación de recursos naturales).
4. Debido a que los agentes “perfectamente racionales”, como tomadores de decisiones maximizan su utilidad (o beneficio), los problemas de desigualdad, exclusión y pobreza técnicamente son imposibles o en todo caso, transitorios, debido a que el mecanismo de mercado los eliminará casi de manera automática.
5. En el mismo sentido, los agentes recibirán un beneficio equivalente a su productividad marginal, entendida como su capacidad para generar valor, con el agregado de que es técnicamente posible la sustitución entre los factores productivos
6. El principio de escases es el incentivo principal en la determinación de los precios (de bienes y servicios, salarios, tasa de interés, tipo de cambio) y en la asignación de recursos en la economía, bajo condiciones de libre competencia.
7. Las implicaciones de política económica que estos supuestos tienen son inmediatas:
 - a) Impulsar la liberalización económica y la apertura comercial.
 - b) Eliminar la participación del Estado en la economía mediante la reducción del gasto social y la inversión pública.
 - c) Eliminar cualquier obstáculo institucional que perturbe la libre negociación entre empleados y empleadores (Eliminar los sindicatos, cooperativas y organizaciones sociales con propósitos de mejora laboral, por ejemplo).
 - d) Garantizar la libre circulación de bienes, servicios y capitales. Por ejemplo, eliminando las fronteras entre Estados Nacionales y los instrumentos arancelarios o de otro tipo que generan barreras a la entrada y comerciales.
 - d) En términos ambientales, la propia naturaleza debe regirse bajo el principio de escasez, asumiendo que el libre juego de la oferta y la demanda determi-

nará los intercambios de bienes y servicios que la misma ofrece. En todo caso, resolviendo los problemas de propiedad, cuándo estos se presentan, es posible crear un mercado y establecer a partir de él, precios a los bienes y servicios que aporta la naturaleza para garantizar la correcta asignación de los mismos. Una implicación, aún más profunda, consiste en asumir que siendo la naturaleza en esencia un factor productivo más, este puede ser perfectamente sustituido por el capital (tecnología) o por trabajo. Desde esta perspectiva no hay razones para preocuparse por el deterioro ambiental, la contaminación, desgaste o degradación de los recursos naturales, sino más bien por garantizar condiciones de mercado, definiendo derechos de propiedad donde se requiera y creando mercados cuándo estos no existen, ya que así se asignaran eficientemente estos recursos.

8. No menos importante es el supuesto que acompaña al de racionalidad de los sujetos, que hace referencia a la capacidad de estos para determinar subjetivamente el valor de las cosas, como fundamento de su precio, independientemente del trabajo socialmente necesario para producirlas. Dicha valoración subjetiva deriva, en teoría, de la escasez del bien o servicio y determina, por consecuencia, su precio. La implicación más importante de este supuesto es la consideración de la soberanía del consumidor que a su vez da origen al "individualismo metodológico" en la investigación de los comportamientos económicos y sus consecuencias, por demás, predecibles debido a los supuestos aquí planteados.
9. En lo que respecta a la comprensión del comportamiento del otro agente, la empresa, los supuestos que explican el comportamiento del consumidor son utilizados en su explicación. Los empresarios, al ser perfectamente racionales, son maximizadoras de beneficios, de suyo eficientes (requisito necesario para evitar ser desplazadas por la competencia potencial) y venden a un precio igual a su costo marginal, sin obtener beneficios extra normales debido a la ausencia de poder de mercado. Las mismas actúan bajo condiciones de competencia, al ser eficientes y carecer de poder para determinar por sí solas el nivel de precios.

Desde esta perspectiva no existe poder de mercado y en caso de presentarse, este es transitorio gracias a la presión que ejerce la competencia potencial. De esta manera, el sistema de precios garantiza la óptima asignación de los recursos en la economía en condiciones de equilibrio entre oferta y demanda. La competencia se constituye en un mecanismo de selección natural en el que sobreviven los más aptos, (los más eficientes) siendo un "perfecto" mecanismo de asignación de los recursos en la economía. Para decirlo en palabras de J. Schumpeter (1996) la economía de mercado constituye un "proceso de destrucción creativa" en la que nuevas empresas más eficientes y comprometidas con la innovación van desplazando a las empresas menos eficientes y menos innovadoras.

En el seno de la propia teoría convencional, las consecuencias de un mundo perfecto son irrefutables y no dejan espacio a otro tipo de racionalidades que cuestionen la propia de mercado.

El pensamiento social moderno, típicamente occidental, en consonancia con el “pensamiento único” en economía, representado por la escuela ortodoxa-neoclásica, en todo caso da lugar a la emergencia de crisis económicas, sociales o ambientales, consideradas como consecuencias no previstas, pero reconociendo la innegable capacidad de las instituciones y de los sistemas expertos, que acompañan a estas, para controlarlas. Es decir “presupone la idea de que los peligros pueden ser menguados gracias al <buen funcionamiento> de las instituciones. Así, por ejemplo, según la modernización simple, la crisis ambiental como peligro puede ser controlada gracias a la acción efectiva de sistemas expertos creados para su contención, ingeniería ambiental, derecho ambiental, sin poner en peligro las señales simbólicas de crecimiento económico y desarrollo ambiental” (Franco: 2005, 37).

La eficiencia del mercado, se acompaña de instituciones de la sociedad moderna, igualmente eficientes, como garantes de su estabilidad, de tal forma que las crisis, del tipo que fuesen, serán contenidas casi de forma automática debido al correcto funcionamiento de las instituciones. En todo caso, si el funcionamiento del sistema se viera amenazado por perturbaciones “cuasi aleatorias”, es decir, no previstas, se cuenta con sistemas expertos creados *ex profeso* para contenerlas, con la encomienda de garantizar la estabilidad del sistema y la consecución de los objetivos nodales de crecimiento y expansión económica de largo plazo.

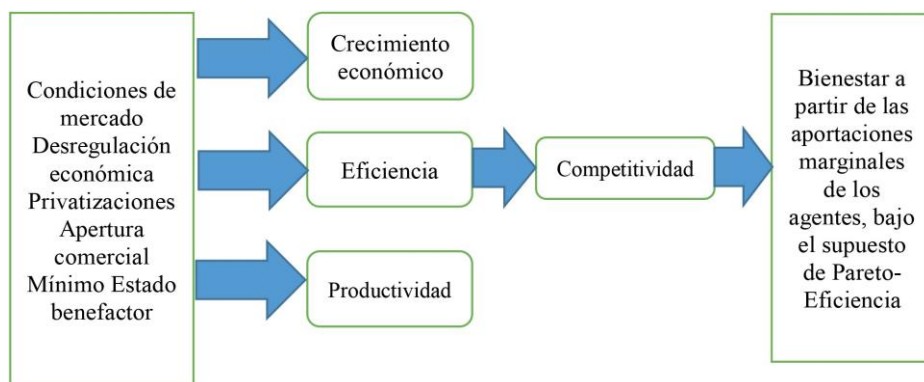
Gracias a los aportes de las instituciones y los sistemas expertos derivados de la revolución tecnológica e informática, la sostenibilidad y la equidad social son considerados como un proceso irreversible, tal y como lo plantea Franco (2005: 57) “Si al periodo histórico de la industrialización correspondió la lógica de la acumulación exponencial de carácter monopolista-trust, cartel, etc.- y su contraparte la degradación ambiental y la pobreza exponencial globales; al momento histórico de la revolución tecnológica e informática le corresponde la lógica de la sostenibilidad y su aporte: la equidad social, así como la protección ambiental y ese proceso es irreversible”.

No es claro si ello ocurrirá *ex post o ex ante* con relación a la probable catástrofe ecológica que se avecina, lo que sí es evidente es que, nuevamente, soluciones tecnológicas y de mercado son expuestas como condiciones suficientes y necesarias para garantizar el “buen” funcionamiento de las sociedades modernas y como mecanismo de solución de las “perturbaciones no esperadas” del sistema. La pobreza, la desigualdad, el cambio climático y sus efectos, etcétera, corresponden a esta categoría y son considerados como transitorios dada la eficiencia de las instituciones, el mercado y los sistemas expertos diseñados para corregirlos.

Las implicaciones prácticas de esta concepción del mundo económico y social son demasiado evidentes, como se muestra en la figura 1; se debe hacer lo “correcto” para alcanzar el crecimiento económico fincado en una mayor eficiencia y productividad, como condiciones necesarias y suficientes para lograr la competitividad y los mayores niveles de bienestar como efecto del funcionamiento “a prueba de error” del mercado y las instituciones. Para que ello sea posible es necesario eliminar cualquier obstáculo que impida el adecuado funcionamiento del mercado, para lo cual se deben instrumentar medidas que favorezcan la apertura comercial, la desregulación

económica, las privatizaciones y la reducción al “mínimo necesario” del Estado, con el menor gasto social y de inversión pública.

Figura 1
Lo que plantea la teoría económica ortodoxa



Fuente: Elaboración propia.

La crítica a la racionalidad de mercado y al modelo canónico de competencia perfecta

Es preciso decir que la visión gestada en la teoría de la modernidad y en la escuela neoclásica en economía ha gozado, durante mucho tiempo, de una confortable posición en los círculos académicos y políticos debido principalmente a la crisis y descrédito que envolvió a las escuelas de pensamiento de corte marxista, después de la caída del bloque oriental, del mal llamado “socialismo real” y de la consecuente transición de los países de este bloque, hacia economías de mercado; así como por las crisis financieras y de deuda que sufrieron las economías occidentales durante el último cuarto del siglo XX y que pusieron en entredicho las políticas de gestión de la demanda, de inspiración keynesiana. A tal grado, que autores como Fukuyama (1992) se atrevieron a afirmar “el fin de la historia”, entendida como el fin de la lucha entre ideologías, dando paso al “pensamiento único” en ciencias sociales; lo que significa, desde la perspectiva de este personaje, la inevitable aceptación de que la única forma de organización social y económica, evidentemente viable, era el capitalismo, como expresión de la democracia liberal y de mercado

Esta visión del mundo ha permitido, desde la última década del siglo XX, articular un discurso dominante a pesar de las recurrentes crisis del sistema y de su demostrada incapacidad para generar más y mejores oportunidades de desarrollo, no solamente para los entonces marginados del “desarrollo” y del prometido progreso del mundo no industrializado, sino también para grandes grupos de población de los países “ri-

cos” que gradualmente fueron excluidos, social y económicamente, sin opciones de empleo, de ingresos y del disfrute material que los impulsores del capitalismo prometieron.

Ayer fue Japón, cuyo modelo de crecimiento y acumulación demostró su agotamiento desde inicios de la década de los noventa (con tasas de crecimiento cero o negativas, desde entonces), y hoy son los países de Europa Occidental y Norteamérica quienes sufren las consecuencias de la crisis del sistema, con niveles de deuda mayores a su Producto Interno Bruto (PIB) anual (España, Italia, Portugal, Grecia y Estados Unidos, por citar algunos), crecimiento nulo o decrecimiento de su economía, con tasas de desempleo que rebasan el 10% de su población demandante de empleo, caída en sus ingresos personales y en sus esquemas de seguridad social. El caso más ilustrativo es el español, con un nivel de desempleo que ha afectado al 25% de su Población Económicamente Activa.

A las crisis económicas (relacionadas con el agotamiento del modelo de acumulación y reproducción del sistema) que detonaron en algunas regiones del planeta (América Latina, Asia, Estados Unidos y Europa) desde los años setentas (del petróleo, deuda externa, de liquidez y financiera, hipotecaria, entre otras) se acompañó una severa crisis social y ambiental global que ha agudizado aún más los problemas de no crecimiento de la economía, de pobreza, de desempleo, de seguridad social, el incremento de la delincuencia y criminalidad, todo ello en un marco de debilitamiento y fracaso, en algunos casos, de las instituciones y estructuras de control existentes; manteniendo a muchos países y regiones en una situación de estabilización de la inviabilidad o definitivamente como entidades caóticas ingobernables (De Rivero, 2001).

Estamos hablando de sociedades en donde domina la anarquía, donde la cohesión social ha sido fracturada y no existen condiciones mínimas de gobernabilidad, generando un círculo vicioso de reproducción de la criminalidad, el fundamentalismo, el narcotráfico y la expulsión o exterminio de los grupos de población más vulnerables (países como Somalia, Siria, Libia, Nigeria y Haití y algunas regiones de México, Brasil, Honduras, Venezuela y Colombia, son claros ejemplos de ello).

Sin la pretensión de dibujar de forma exhaustiva la situación que guarda el mundo en términos de bienestar, bajo el predominio de las economías de mercado en un contexto de globalización y debilitamiento del estado-nación, es posible darnos cuenta de ella, a partir de indicadores clave elaborados por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD, 2012):

La insustentabilidad del mundo actual

- Más de 1,000 millones de seres humanos viven con menos de un dólar al día y cerca de 4,000 millones con menos de dos dólares al día.
- 448 millones de niños sufren insuficiencia ponderal.
- 20% de la población mundial detenta el 90% de las riquezas, en tanto el 20% más pobre detenta sólo el 1% de la riqueza.
- El 20% más rico gana 74 veces más que el 20% más pobre.

- Un niño de cada cinco no tiene acceso a la educación primaria.
- Sólo el 5% de la población mundial tiene acceso a internet
- 80% de los refugiados son mujeres y niños
- Las mujeres ganan 25% menos que los hombres a competencias iguales.
- 876 millones de adultos, que representan el 15% de la población mundial, son analfabetos, de los cuales dos tercios son mujeres
- Cada día, 30,000 niños de menos de 5 años mueren de enfermedades que hubieran podido ser evitadas
- En los países en desarrollo, más de un niño de cada diez no llegará a cumplir los 5 años.
- Más de 500 000 mujeres mueren cada año durante el embarazo o en el parto.
- Hoy en día, 42 millones de personas viven con el virus del sida, de las cuales 39 millones viven en países en desarrollo.
- 14% de la población no tiene derecho a una atención sanitaria básica.
- 13% de la población, la mayoría de ellos de países en desarrollo, tienen una esperanza de vida que no rebaza los 40 años, esto quiere decir que un adulto de un país pobre vivirá la mitad de lo que vive un adulto de un país rico, en promedio.
- El VIH/sida es la principal causa de fallecimiento en África subsahariana.
- Al horizonte del 2020, algunos países africanos podrían perder más de una cuarta parte de su población activa por causa del sida.
- 17% de la población mundial no dispone de una vivienda digna y 33% no dispone de electricidad.
- El 20% de la población más rica, dispone del 74% de las líneas telefónicas.
- Sólo el 24% de las personas disponen de un televisor.
- A escala mundial la presencia media de mujeres en los gobiernos es del 7% y en los parlamentos de sólo 12%
- Más de 1,000 millones de personas no tienen acceso a agua salubre
- En África subsahariana, cerca de la mitad de la población no tiene acceso al agua potable.
- 2,400 millones de personas se ven privadas de instalaciones sanitarias satisfactorias.
- En África subsahariana, una persona de cada tres sufre hambre crónica.
- En el presente siglo, el 12% de los mamíferos, el 11% de las aves y el 4% de los peces y reptiles ¡están en peligro de extinción!

Fuente: PNUD, Programa de las naciones unidad para el desarrollo.

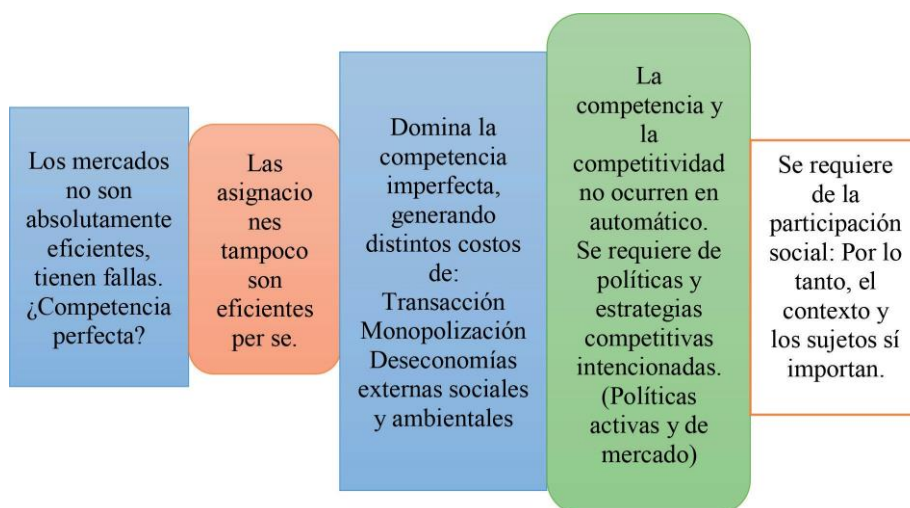
La realidad que se dibuja en el escenario global ralla en el dramatismo y pareciera ser cada vez más crítica. La desigual distribución de los recursos entre países, regiones y entre cada grupo social en cada país y región, va definiendo un mundo evidentemente no sostenible en el mediano y largo plazo.

La pobreza y el hambre como reflejo de la apropiación inequitativa de recursos vitales como el agua y los alimentos, la ausencia de condiciones sanitarias mínimas, el no acceso a las tecnologías de la información y la comunicación y de las "mieles" del

progreso científico tecnológico en general, por parte de una mayoría de habitantes del planeta, da cuenta de un mundo conformado por una minoría de ricos, cada vez más ricos, frente a un creciente y mayoritario número de pobres.

Los efectos de un mundo desigual se reflejan, entre otras formas, en una contrastante disparidad en el acceso a servicios de salud, educación, infraestructura social, empleo e ingresos, repercutiendo en notables diferencias en la calidad de vida y la esperanza de vida al nacer entre un habitante promedio de uno y otro de los hemisferios. El contraste es más que notable en este último indicador. Mientras que en algunos países de África Subsahariana apenas alcanza los 40 años, en países del hemisferio Norte, como Japón, Estados Unidos o Canadá ronda los ochenta años.

Figura 2
La realidad versus la teoría



Fuente: Elaboración propia.

Ante esta impactante realidad, se exigen formas de pensar y de concebir el mundo, distintas a la dominante. Queda claro que el modelo de competencia perfecta, de asignaciones eficientes y óptimas, dista mucho de la realidad en que vivimos. Impera un entorno que demuestra que:

- El bienestar no llega en automático.
- No bastan las soluciones tecnológicas y/o de mercado.
- En muchos de los casos se observa una pérdida neta de bienestar al ritmo en que se implementan políticas de corte liberal.

Por ello, además de ser un asunto que exige mayor eficiencia de los mercados, acceso a la ciencia y la tecnología, para alcanzar niveles de equidad y bienestar aceptables, se requiere:

- Un serio compromiso ético-ambiental
- Condiciones institucionales y de participación social que garanticen mejoras sustanciales en la calidad de vida.
- Crear nuevas formas de organización social o impulsar las existentes, como redes de cooperación, organizaciones comunitarias diversas fincadas no en el afán de lucro o ganancia, sino en la solidaridad, la cooperación, el bien común y el beneficio mutuo.
- Necesariamente se debe dar apertura a formas de pensar el mundo social, económico y natural fincados en valores de no mercado, de solidaridad, existencia, tolerancia e inclusión.

Para acercarnos a estos propósitos, primero se deben exponer las debilidades epistémicas del modelo canónico, como paso previo en la elaboración de modelos distintos.

Elguea (2008: 100-101) asume esta tarea al especificar las principales dificultades que afronta el modelo "canónico" de comportamiento del llamado *homo economicus* para sostenerse empíricamente:

- "Las elecciones individuales no pueden ser racionales para la gran mayoría de las personas, al menos en el sentido limitado y canónico de maximización de utilidades".
- No considera el papel que juegan los sistemas de creencias y de representación del mundo que influyen, de distinta forma, en cada grupo social al momento en que definen sus elecciones.
- El creer que el "tonto racional" (como lo denomina Amartya Sen) responde de manera repetitiva al momento en que define sus preferencias "sin distinguir entre cuestiones como el bienestar personal, los intereses privados, las metas de corto y largo plazos o los valores individuales incluidos los valores sobre los valores o metapreferencias", implica poner al *homo economicus* por encima del *homo sapiens sapiens*.

A pesar de esta especie de "fe ciega" en el funcionamiento del sistema y en su capacidad de autocorrección, la realidad del mundo, marcada por la recurrencia de fenómenos funcionalmente entrelazados como el desempleo, la pobreza, el cambio climático, la degradación ambiental, la incidencia de enfermedades, muchas de ellas curables; la inestabilidad política, el incremento de la criminalidad, los conflictos bélicos, la corrupción, la violación de los derechos humanos, etcétera; parecieran no ser perturbaciones aleatorias, no esperadas, que en contrapartida han puesto en entredicho las "bondades morales" del sistema y su capacidad para autocorregirse

Hoy, dichos problemas muestran tener un origen estructural y de largo alcance y rebasan las capacidades de lo instituido por el propio sistema para autocorregirse y auto reproducirse, más allá de las perturbaciones que tienen un origen endógeno y

representan una severa crisis del modelo de desarrollo inspirado en los principios que dieron origen al capitalismo occidental desde la época del iluminismo.

Leff (2012: 22) al referirse al significado de la crisis ambiental, lo explica de manera elocuente, al afirmar que “la crisis ambiental no es otra cosa que la crisis de ese proceso histórico que fundó un pensamiento que ha construido al mundo a través de teorías que, más que reflejar una realidad fáctica, modelan al mundo, lo construyen a su imagen y semejanza. Y la economía es la culminación de esa ficción de la ciencia moderna, al gestar un principio –el mercado- que transforma a la naturaleza y al hombre según los dictados de sus leyes ciegas y sus falsos equilibrios; que construye al *homo economicus* como la manifestación del más alto grado de racionalidad del ser, y que se confirma ajustando los comportamientos y deseos del hombre a los designios de la ley abstracta y totalitaria del mercado”. Y agrega, “el mercado se ha impuesto como una forma insalvable de vivir la vida, como una ley suprema ante la cual parece un total despropósito imaginar su *desconstrucción*, incluso ante las evidencias de sus efectos en la degradación ecológica y social”

El conjunto de saberes, atomizados y aislados, unos de otros, por la visión positivista del conocimiento, se desvinculo de los saberes culturales acumulados por milenios, estableciendo el estatus de conocimiento científico y exclusivamente válido, a aquel que se elaboraba a partir de los cánones trazados por la racionalidad técnica-instrumental-utilitarista inspirada en el pensamiento occidental moderno, surgido en el iluminismo europeo.

Ante la incapacidad para dar respuesta, por parte de los saberes “legítimos”, a los desafíos que representa la complejidad del mundo moderno, la exigencia de la conformación de nuevas visiones y marcos explicativos con mayor capacidad comprensiva, más incluyentes y diversos, nos remiten necesariamente al rescate del conjunto de saberes antes invalidados por el positivismo.

De entre ellos resurge el saber ambiental, el que en principio, “se hace (...) solidario de una política del ser, de la diversidad y de la diferencia. Esta política se funda en el derecho a ser diferente, el derecho a la autonomía, a su defensa frente al orden económico-ecológico globalizado, su unidad dominadora y su igualdad inequitativa.” (ibíd: 188)

El saber ambiental, de acuerdo a Leff (ibíd: 190-193), se finca en una pedagogía orientada por los siguientes principios conceptuales:

- “El ambiente no es sólo el mundo de afuera, el entorno del ser (...). El ambiente es un saber sobre la naturaleza externalizada, sobre las identidades desterritorializadas; sobre lo real negado y los saberes subyugados (...) no sólo es un objeto complejo, sino que está integrado por las identidades múltiples que configuran una nueva racionalidad que acoge diferentes racionalidades culturales y que abre diferentes mundos de vida.
- El saber ambiental se inscribe en el terreno del poder que atraviesa todo saber, del ser que sostiene todo saber y del saber que configura toda identidad. El saber ambiental construye estrategias de reapropiación del mundo y de la naturaleza.

- La construcción del saber ambiental implica una desconstrucción del conocimiento disciplinario, simplificador, unitario. Es un debate permanente frente a categorías conceptuales y formas de entendimiento del mundo que han fraguado en formas del ser y del conocer moldeados por un pensamiento unidimensional que ha reducido la complejidad para ajustarla a una racionalidad de la modernidad que remite a una voluntad de unidad, de eficacia, de homogeneidad y globalización. Es la negación de certezas insustentables y la aventura en la construcción de nuevos sentidos del ser.
- La complejidad ambiental emerge de la relación entre lo real y lo simbólico; es un proceso de relaciones ónticas, ontológicas y epistemológicas; de hibridaciones de la naturaleza, la tecnología y la cultura; es sobre todo la emergencia de un pensamiento complejo que aprehende lo real que se complejiza por la intervención del conocimiento (...) es un pensamiento que se abre hacia un saber de la vida y una ética de la otredad.
- La complejidad ambiental desborda el campo de las relaciones de interdisciplinariedad entre paradigmas científicos hacia un diálogo de saberes, que implica un diálogo entre seres diferentes (...) configura una globalidad alternativa, como confluencia y convivencia de mundos de vida en permanente proceso de diversificación y diferenciación.
- El pensamiento de la complejidad ambiental lleva (...) a comprender el mundo en las vías del ser con la naturaleza, y del ser con el otro y con lo otro, desbordando la condición de conocimiento entre el concepto y lo real hacia un diálogo de saberes.
- La complejidad ambiental se abre hacia un re-conocimiento del mundo desde la ley límite de la naturaleza (entropía) y de la ley límite de la cultura (finitud de la existencia) (...) se construye y se aprende en un proceso dialógico, en un diálogo de saberes, en la hibridación de la ciencia, la tecnología y los saberes populares.
- El saber ambiental integra el conocimiento del límite y el sentido de la existencia.
- La pedagogía ambiental es aprender a convivir con lo otro, con lo que no es inter-nalizable (neutralizable) por uno mismo”.

El conjunto de saberes a que da lugar la racionalidad ambiental, se presentan como una alternativa proactiva para dar respuesta a las constantes perturbaciones (crisis) del sistema de economía de mercado. Constituyen, de hecho, una vía de reflexión para repensar la pertinencia y viabilidad del sistema dominante al plantear un modelo de desarrollo fincado en la justa relación entre distintas formaciones socioculturales, ecosistemas y los valores que sustentan el eco desarrollo.

El componente esencial del nuevo modelo, parte de la relación sinérgica y funcional “entre ética (constricciones naturales, sociales) y práctica (eco desarrollo y eco tecnología) (Brand,1996: 82), pero va más allá al destacar la relevancia que significa dar voz y reconocimiento a la otredad, a los excluidos del progreso, que son vistos como extraños, como diferentes, pretendiendo superar el restrictivo marco que impone la racionalidad económica y de mercado, cuya implicación más importante es

su propio cuestionamiento como institución infalible; “rompe con el valor unitario de la crematística del valor de mercado al abrirse hacia una política de la diferencia, entendida como una pluralidad de racionalidades e identidades, desde las cuáles se reconoce y valoriza a la naturaleza desde códigos culturales diversos” (Leff, 2012: 23)

Contrario al individualismo metodológico a que da lugar la racionalidad económica, la racionalidad ambiental y el conjunto de saberes que la integran, considera la inclusión y reconocimiento de la otredad, de visiones del mundo alternativas en la explicación de la realidad y en el debate político y social, renunciando a la “sujeción o creencia de que sólo se ha de sobrevivir como se pueda, abandonando utopías y viviendo el momento para uno mismo, no para los predecesores ni para los sucesores. De ahí la cada vez más frecuente emergencia de actitudes contaminantes y destructoras del entorno, sin una conciencia clara de lo que se hace” (Berriain, 1996: 209)

Conclusiones

Las alternativas para superar la crisis estructural, ética y epistémica del sistema de sociedad de mercado (modelo occidental de organización social) no son tan claras, pero parecieran dirigirse a la constitución de visiones diversas e integrales del mundo social, económico, tecnológico y natural, en su constante interacción, para posibilitar la elaboración de modelos contrastados de organización social y económica, inspirados en otros saberes y culturas y en formas de relación inter sujetos y con el entorno natural distintos a los aceptados por la racionalidad instrumental, en la perspectiva de ampliar las opciones para la asignación y disfrute de los recursos a partir de criterios éticos y de existencia, de equidad intra y transgeneracional, de inclusión y, por tal, de sustentabilidad.

Para lograrlo, se exige la apertura a otras formas de pensar y aprehender la realidad, que desbordan y superan lo instituido al poner en entredicho los saberes dominantes, su supuesta universalidad, su “incuestionable” capacidad explicativa y predictiva, así como su autoridad moral para imponerse cómo la única forma de pensamiento válida. Sobra decir, que todas estas supuestas virtudes devienen en una pretensión, no explícita, por defender intereses políticos, económicos e ideológicos de quienes han sido los beneficiarios del modelo económico dominante, a costa de la pobreza y exclusión de más de la mitad de la población que habita el planeta.

Por ello adquiere sentido el llamado que hacen autores como Leff (2012), Berriain (1996), O’Connor (2000) y Castoriadis (1975) entre otros, para desconstruir la realidad del capitalismo, para hacer visible lo que subyace en sus “entrañas” pero permanece encubierto por una compleja superestructura política e ideológica, que difunde lecturas de la realidad en las que se confunde lo real con lo simbólico, lo imaginario con lo instituido, lo abstracto con lo concreto, lo superficial con lo subyacente-esencial. Esta superestructura se entiende sólo cuando es develada en un ejercicio de deconstrucción (redescubrimiento) de lo real-objetivo.

Sólo de esa forma es posible entender que los mecanismos de funcionamiento y reproducción del sistema capitalista se fincan en la explotación del trabajo por el

capital en un doble sentido, en su relación directa en el proceso productivo y en un sentido indirecto a través de la degradación de la naturaleza, dando origen a relaciones de explotación que responden a una estructura de poder definida a partir de la participación que cada grupo social tiene con respecto a los medios de producción. La diferenciación socio estructural (de clase), que surge de estas relaciones, propia de la sociedad capitalista, trae como consecuencia, de acuerdo con Beriain (1996: 219), dos efectos: "de un lado la emergencia de relaciones de poder y desigualdad social, y de otro, la imposibilidad de tener una auto comprensión unitaria del todo (crisis de sentido)" en una especie de extravío epistemológico que solamente nos permite ver de manera superficial una realidad atomizada, fragmentada, inducida e incluso subjetivada y condicionada por la propia clase dominante.

Bajo los principios de apertura a la diferencia, a otras visiones del mundo y a otras culturas en un marco de inclusión y a partir de una relación dialógica, es como deben construirse nuevos conceptos de una nueva sociedad que ofrezca opciones de participación en la globalización, en condiciones de mayor equidad.

En el contexto de este nuevo marco de reflexión, algunos postulados de la economía convencional, considerados como irrenunciables, deben ser objeto de reflexión crítica para dar lugar a nuevas formas de concebir el mundo de la economía y de la sociedad en su conjunto. Uno de estos, se refiere a la propia noción de crecimiento económico, asociado fuertemente con la idea de progreso que ha acompañado la emergencia y evolución del capitalismo desde sus orígenes. Hoy se plantea en muchos círculos académicos y políticos la pregunta de ¿si tiene sentido crecer en la forma y con los altísimos costos ambientales y sociales en que lo hacemos?

Este es, sin duda, uno de los grandes retos intelectuales que deben afrontarse en el arduo camino de construcción de una nueva sociedad.

Material bibliográfico y hemerográfico

- Babb, S. (2003). Proyecto México. Los economistas del nacionalismo al neoliberalismo, FCE.
- Bustelo, P. (1999). Teorías contemporáneas del desarrollo económico. 1ª reimpression, Editorial síntesis, Madrid, España
- Elguea, J. (2008). Razón y desarrollo. El Colegio de México, México D.F.
- Rajan, R. (2004). ¿Supongamos la anarquía? Por qué un modelo económico ortodoxo puede no constituir la mejor guía en materia de políticas. Finanzas y desarrollo, Septiembre.
- Schumpeter, J.A. (1996). Capitalismo, socialismo y democracia. Ed. Folio, Biblioteca de Economía, Barcelona, España.
- Franco, Vargas R. (2005). La sostenibilidad, una postura autocrítica de la sociedad industrial. Investigación y desarrollo 13(01), Universidad del Norte, Barranquilla, Colombia. pp. 32-59
- De Rivero, O. (2001). El mito del desarrollo. FCE, México.

- Nordhaus, W. D and Kokkelenberg E. (Editors) (1999). *Nature's Numbers*. National Academy Press, Washintong, D.C.
- Leff, E. (2012). *Discursos sustentables*. 1ª reimpresión, México D.F. Siglo XXI editores.
- Leff, E (1986). *Ecología y Capital*. Siglo XXI editores, 1ra. Edición, México D.F.
- Brand, P. Ch. (1996). *La sensibilidad ambiental en la condición postmoderna*. Extensión cultural, No. 36, U. N, Medellín Colombia.
- Berriain, J. (1996). *Integración en las sociedades modernas*. Anthropos, Barcelona, España.
- Bauman, S. (2013). *La globalización: Consecuencias humanas*. 7ma. Reimpresión, México D.F.
- O'Connor, J. (2000). ¿Es posible el capitalismo sostenible? *Papeles de Población*, 6(24) abril-junio, Universidad Autónoma del Estado de México Toluca, México
- Castoriadis C. (1975). *La institución imaginaria de la sociedad*. Tusquets editores, Buenos Aires, Argentina.
- Fukuyama, F. (1992). *El fin de la historia y el último hombre*. 1ª edición, Planeta, México D.F
- Vilas, Carlos M. (1999). *Seis ideas falsas sobre la globalización: argumentos desde América Latina para refutar una ideología*: En Saxe-Fernández, J. (Coord.) (1999). *Globalización: crítica a un paradigma*. UNAM/Instituto de Investigaciones Económicas/DGAPA/Plaza y Janés. 1ra. Edición, México D.F.

Expresión económica

Revista de análisis

Lineamientos a autores de trabajos a publicar

Contenido de los artículos

1. Expresión Económica es una revista orientada, primordialmente, al análisis crítico de la política económica y soluciones, tanto a nivel regional, nacional e internacional.
2. El trabajo a publicar deberá ser inédito y no estar en otro proceso o en dictamen antes o durante o después del envío a Expresión Económica.
3. Todo trabajo debe contener al inicio un resumen del artículo, el cual no debe de exceder de 10 renglones. Este resumen deberá presentarse en español e inglés.
4. Todo trabajo debe contener después del resumen del artículo las *palabras clave* que deberán presentarse en español e inglés. Así como la clasificación *JEL* correspondiente.

Arbitraje

1. Todos los artículos recibidos son sometidos a evaluación y dictamen por parte de dos árbitros anónimos especializados. En caso de obtener resultados contradictorios, la contribución será enviada para su análisis a un tercer árbitro. Los resultados son inapelables.
2. Una vez recibido el dictamen correspondiente, se dará a conocer al autor el resultado del mismo. En caso de que el dictaminador recomiende algunas modificaciones, el autor deberá realizarlas a fin de que el artículo sea publicado, además, redactará una carta en la que explique el modo en que atendió a las recomendaciones, con el objeto de dar respuesta al trabajo realizado por los árbitros.

Formato de los artículos

1. Los trabajos a publicar deberán contar con una extensión de 25 a 30 cuartillas tamaño carta o A4 a espacio y medio, con un margen de 3 cm a cada lado y en letra Times New Roman a 12 puntos. Estas cuartillas incluyen cuadros, anexos y referencias bibliográficas.
2. Las referencias bibliográficas, hemerográficas, electrónicas o de cualquier tipo, deben cubrirse obligatoriamente en el sistema de la Asociación Estadounidense de Psicólogos, APA (American Psychological Association) en la última versión disponible.

3. Los gráficos, cuadros, mapas, tablas o cualquier otro material ilustrativo, además de estar incluidos en el archivo principal del trabajo a publicar, deberán enviarse por separado, en el formato del programa en que fueron elaborados, especificando claramente su sitio de inserción en el texto. Todos los materiales ilustrativos deben contener título, número consecutivo, explicaciones sobre los conceptos y las referencias correspondientes. Si son gráficas, debe contenerse la tabla original de datos e indicar el programa y método. Los mapas pueden prescindir de la tabla de datos, pero no del método y del programa usado.
4. Los trabajos Pueden ser enviados en los idiomas español, inglés y francés. Para el caso de trabajos en español e inglés, el resumen y las palabras claves deben estar en ambos idiomas. Para el caso de francés, el resumen y las palabras claves deben estar en francés e inglés.
5. Los trabajos que se presenten de manera incompleta o que no cumplan con alguna de las especificaciones anteriores, no serán aceptados hasta que cumplan con esas características.
6. Los formatos aceptados serán DOC, DOCX (word), Ods (writer) y LaTeX. El formato RTF será aceptado con algunas restricciones.

Envío de los artículos

1. Los artículos pueden enviarse por tres distintas vías:
 - a) Al correo electrónico expresioneconomica@cucea.udg.mx
 - b) Directamente en CD, DVD, UsB o algún otro medio no arqueológico y en los formatos mencionados en la coordinación de la revista, Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUCEA), Departamento de Economía, edificio K, tercer nivel (K-302), cubículo de la Revista.
 - c) Directamente en CD, DVD, UsB o algún otro medio no arqueológico y en los formatos mencionados a la dirección:
Revista Expresión Económica
C.P. 45100
Periférico Norte 799, Departamento de Economía, Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUCEA), Edificio K, Tercer Nivel (K-302). Núcleo Universitario Los Belenes.
Zapopan, Jalisco, México.
Tel. (33) 3770 3300 Ext. 25213 y 25352.Serán rechazados los trabajos que no se entreguen por los medios mencionados.
2. Todos los materiales para los artículos deben ir juntos. Estos son gráficos, cuadros, mapas, tablas o cualquier otro material ilustrativo, además de estar incluidos en el archivo principal del trabajo a publicar, deberán enviarse por separado, en el formato del programa en que fueron elaborados, esto para conservar la calidad al editar.

3. Los artículos deben enviarse o entregarse con una hoja de datos personales debidamente llenada por cada uno de los autores en los formatos RTF, DOC, DOCX, ODS, PDF, JPG, PNG o de manera física.
4. *La recepción de artículos permanece abierta durante todo el año*, la ubicación del trabajo en la revista atiende al orden de recepción y a la cantidad de trabajos requeridos para concretar el número a editar. Esto es, se acomodará el artículo en los números posteriores o del periodo de gestión.

Expresión económica

Revista de análisis

Hoja de datos

1. Título del artículo
2. Nombre completo del autor
3. Título con que desea aparezca en el artículo
4. Dirección*:
Calle: No:
Colonia: CP: Cd.: Edo:
País
No. de Tels. Celular:
Correo electrónico**:
5. Actividad(es) que realiza actualmente:
6. Institución(es) en la que presta sus servicios o realiza sus estudios**:
7. Breve biografía (curriculum) del autor (que no exceda 6 renglones):

* En el caso de la dirección, puede optar por su domicilio particular o el domicilio institucional, ya que serán requeridos para el envío del ejemplar de la revista en que se publique su trabajo.

** Tanto el correo electrónico como la afiliación institucional aparecerán en la revista como medios de identificación y contacto.

Grandes empresas mexicanas del calzado: entorno, cultura organizacional y comportamiento tecnológico Andrés Morales Alquicira y Araceli Rendón Trejo	7
La dimensión social en el modelo socioeconómico de las organizaciones: un estudio de la pyme de México Gonzalo Maldonado Guzmán, Gabriela Citlalli López Torres y Sandra Yesenia Pinzón Castro	27
Gestión de mercado basada en la eficiencia de los procesos de aprendizaje Ma. Cruz Lozano Ramírez	41
Ventas al cliente final de la pyme comercial de la industria joyera en Guadalajara: Calidad en el servicio y neuromarketing Jovanna Nathalie Cervantes Guzmán, Guillermo Vázquez Ávila y Francisco Javier Borbolla Elizondo	59
Reseñas bibliográficas	
<i>Emprendimiento e innovación para el desarrollo local</i> Sara González Fernández	81
<i>La competitividad y su relación con la gestión del conocimiento y el mercado global</i> Elsa Georgina González Uribe	87
<i>Indicadores financieros y económicos</i> Juan Gaytán Cortés	93

CARTA ECONÓMICA Regional

Año 27 | Núm. 116 | Julio - diciembre 2015

ISSN 0187-7674

Año 27 | Núm. 116 | julio - diciembre 2015

Carta Económica Regional

► HÉCTOR B. FLETES-OCÓN
ALESSANDRO BONANNO

Respuestas a la crisis de la globalización neo-liberal: intervención del Estado en la producción de aceite de palma en Chiapas, México

► MARTHA ARDILA ARDILA

El regionalismo mexicano en la Alianza del Pacífico y el Proyecto Mesoamérica

► ADRIALY PEREZ GAXIOLA
MARIO CAMBEROS CASTRO

Impacto del turismo sobre el bienestar de los mexicanos y de los hogares que en México y sus regiones se dedican al turismo

► KARINA OROZCO ROCHA

Participación femenina en trabajos asalariados: ¿una doble selectividad?

► ESTELA MARTÍNEZ BORREGO

Agricultura, sustitución de cultivos y exportaciones en la zona metropolitana de León, Guanajuato, México

RESEÑA

► ANGÉLICA BASULTO CASTILLO
RAFAEL A. DÍAZ PORRAS

Simposio Retos de los Encadenamientos Globales y del Desarrollo en América Latina



Revista del Departamento de Estudios Regionales-Ineser
Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas
Universidad de Guadalajara | México

Universidad de Guadalajara

Maestro Itzcóatl Tonatiuh Bravo Padilla
Rector general

Doctor Miguel Ángel Navarro Navarro
Vicerrector ejecutivo

Maestro José Alfredo Peña Ramos
Secretario general

Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas

Maestro José Alberto Castellanos Gutiérrez
Rector

Maestro José Alberto Becerra Santiago
Secretario académico

Doctor Jesús Arroyo Alejandre
Director de la División de Economía y Sociedad

Doctor Martín G. Romero Morett
Jefe del Departamento de Economía