

GLOBALIZACIÓN, CRISIS Y CRECIMIENTO EN MÉXICO

Globalización, crisis y crecimiento en México

Aníbal Terrones Cordero
(coordinador)



Primera edición: diciembre de 2011

D.R. © Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo
Ciudad Universitaria Carretera a Tulancingo Km. 4.5 Pachuca de Soto, Hidalgo. Instituto de
Ciencias Económico Administrativas (ICEA), de la Universidad Autónoma del Estado
de Hidalgo (UAEH).

© Aníbal Terrones Cordero

© Programa Integral de Fortalecimiento Institucional (PIFI)

© Plaza y Valdés S. A. de C. V.

Manuel María Contreras 73. Colonia San Rafael

México, D. F. 06470. Teléfono: 5097 20 70

editorial@plazayvaldes.com

www.plazayvaldes.com

Plaza y Valdés Editores

Calle Murcia, 2. Colonia de los Ángeles

Pozuelo de Alarcón 28223, Madrid, España

Teléfono: 91 862 52 89

madrid@plazayvaldes.com

www.plazayvaldes.es

ISBN: 978-607-402-437-1

Impreso en México / *Printed in Mexico*

Contenido

Prólogo	11
Introducción	15
<i>Aníbal Terrones Cordero</i>	
I. Globalización, regionalismo y transnacionales	19
<i>Arturo Perales Salvador</i>	
Introducción	19
Globalización y regionalismo	23
La formación de bloques económicos	35
Globalización, soberanía y transnacionales	40
Referencias	44
Periódicos y páginas electrónicas	45
II. La globalización y la gestión estatal. Los nuevos retos de las economías nacionales	47
<i>Omar Wicab Gutiérrez</i>	
Resumen	47
La depresión económica y sus elementos	48
<i>¿Exceso de apalancamiento del sistema bancario o excesiva desregulación?</i>	49
<i>La des-estructuración del patrón dólar y sus consecuencias</i>	49
<i>La revolución tecnológica y sus consecuencias</i>	51
<i>Conclusión: las manifestaciones macroeconómicas del ciclo</i>	52
La des-estructuración del capitalismo de posguerra	53
<i>Bretton Woods y la economía de posguerra</i>	53
<i>La Economía mundial se desvincula del oro, durante los setenta</i>	54

<i>El neoliberalismo: privatizaciones, desregulación y liberalización de los mercados comerciales y financieros</i>	56
<i>El fenómeno de la Cuenca del Pacífico</i>	59
<i>La caída del Muro de Berlín y la explosión de mano de obra barata</i>	61
<i>La revolución tecnológica</i>	62
El auge del capitalismo norteamericano de los noventa	63
<i>¿Cómo se alimentaba el mayor nivel de vida en los Estados Unidos?</i>	64
La globalización como nueva etapa del capitalismo y sus características	67
<i>La nueva división internacional del trabajo y su influencia en la determinación de los salarios reales y la tasa de ganancia</i>	68
<i>La nueva economía mundial y su gestión</i>	70
Referencias	72
III. La integración económica como modelo a seguir	73
<i>Amada Hidalgo Gallardo</i>	
Introducción	73
Bloques comerciales, regionalización o integración	74
Integración económica y su evolución	78
Análisis estructural DEL TLCAN, UE y APEC	83
<i>TLCAN</i>	84
<i>La UE</i>	86
<i>La APEC</i>	87
Conclusiones	90
Referencias	92
Páginas electrónicas	93
IV. Herramientas para la rentabilidad empresarial ante la globalización.....	97
<i>Ruth Leticia Hidalgo Gallardo</i>	
Resumen	97
Introducción	98
Definiciones de activos intangibles	102
Clasificación de los intangibles	106
<i>El Navegador de Skandia</i>	108
<i>El Modelo Méritum</i>	110
<i>El Modelo Intelect</i>	110
Conclusiones	113
Referencias	114

V. La reforma laboral en México: ¿promueve la productividad y el empleo? ..	117
<i>Eduardo Rodríguez Juárez y Elías Gaona Rivera</i>	
Resumen	117
Introducción	117
La concepción ortodoxa del trabajo: desutilidad y factor de producción	119
México, hacia una nueva reforma laboral: teorías alternas del sector laboral	125
Evidencia estadística	132
Conclusiones.....	139
Referencias	139
VI. Una estimación de la inversión pública óptima para la economía mexicana en el periodo: 1980-2004.....	141
<i>Daniel Velázquez Orihuela, Juan Roberto Vargas Sánchez e Irma Ramírez Sosa</i>	
Introducción	141
El efecto multiplicador y el efecto desplazamiento.....	142
Análisis del crecimiento y la política fiscal en el largo plazo	144
Inversión Pública Óptima: Robert Barro (1990)	150
Evidencia Estadística para México: 1980-2004	153
Conclusiones.....	156
Referencias	157
VII. Crecimiento económico en México, 1970-2009	159
<i>Aníbal Terrones Cordero</i>	
Resumen	159
Introducción	160
Datos, modelo y variables consideradas	162
<i>Obtención de datos y fuentes de información</i>	162
<i>Tasas de crecimiento.....</i>	162
<i>Modelo de regresión múltiple.....</i>	163
Comportamiento de la producción nacional	163
<i>Luis Echeverría Álvarez (1970-1976).....</i>	164
<i>José López Portillo (1976-1982)</i>	165
<i>Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988)</i>	168
<i>Carlos Salinas de Gortari (1988-1994)</i>	171
<i>Ernesto Zedillo Ponce de León (1994-2000)</i>	173
<i>Vicente Fox Quezada (2000-2006)</i>	174

<i>Felipe de Jesús Calderón Hinojosa (2006-2012)</i>	176
Exportaciones de México	178
Conclusiones.....	183
Referencias	184
Acerca de los autores	187
Siglas y acrónimos	189

Prólogo

Globalización, crisis y crecimiento en México es un material que cristaliza una de las tareas fundamentales de la universidad, específicamente de la universidad pública y de sus investigadores, explicar el contexto de la economía mexicana, proponer opciones viables de política económica a los diseñadores y aplicadores de políticas públicas coherentes con la realidad mexicana y que satisfagan necesidades de sectores amplios de la sociedad, es una responsabilidad ineludible de quienes se dedican a la cátedra y a la investigación.

Este trabajo presenta explicaciones sobre la globalización y la crisis desde diversos ángulos, todos ellos sustentados en datos objetivos que aportan juicios éticos de crítica o apoyo a la globalización:

- La inserción de los países en desarrollo en el concierto de la globalización se da de manera desigual, forzando la búsqueda de productividad y competitividad, provocando la polarización de las economías de dichos países.
- El presente libro concibe a la globalización como un proceso que conduce a la internacionalización del capital, con hegemonía de Estados Unidos, y como agente dinamizador a las empresas transnacionales que funcionan en bloques comerciales. El proceso globalizador trastoca todos los ámbitos de la sociedad, pero sólo se insertan las economías, a través de sus empresas, por criterios de competitividad.
- En las concepciones dominantes de la globalización se prioriza el funcionamiento de autorregulación de los mercados, se atribuye la crisis a la excesiva participación del Estado en la economía y, por tanto, se implementa una desregulación del sector estatal, arriban gobiernos de derecha en los principales países desarrollados que trasladan los costos de la crisis a los países deudores, utilizando a los organismos internacionales para ejecutar políticas de ajuste estructural.

- El comercio internacional vigente se dinamiza por los organismos internacionales y se ejecuta a partir de la conformación de bloques económicos y comerciales que aprovechan sinergias, pero también asimetrías de las economías, que buscan hacer, entre otras estrategias, alianzas, acuerdos aduaneros y zonas de libre comercio. Pero es evidente que, en aras del funcionalismo y priorizando la competitividad, se dejan fuera a economías que cada vez tienen menos posibilidades de insertarse en el concierto mundial de comercio, esto es un contrasentido de la globalización aunque es consistente con la lógica de la búsqueda de eficiencia y rentabilidad.
- En el ámbito empresarial actual, el conocimiento del comportamiento de las fuerzas que fomentan la competencia en el sector industrial donde se participa, existencia de procesos innovadores y capital humano especializado, constituyen recursos que crean y mantienen un desempeño superior en las organizaciones.
- En materia laboral, en México no ha sido necesario modificar la ley para eliminar rigideces de la relación capital-trabajo; sin embargo, la propuesta de Ley Laboral Panista intenta fomentar la competitividad de la economía a través de una reforma que elimine las rigideces y favorezca el correcto funcionamiento del sector laboral, ya que en la última década se han perdido 10 puntos en el ranking de competitividad. La investigación demuestra la falacia de la búsqueda de eliminación de rigideces, ya que en los estados que aparentemente tienen más rigideces, son más productivos. No se debe continuar con la búsqueda de competitividad a partir del detrimento de la calidad de vida en el trabajo, porque ello implica la disminución de la demanda efectiva y la reducción del mercado interno, lo que conduce a incrementar la dependencia de la economía mexicana al comportamiento de variables exógenas.
- En el modelo económico implementado en México, a partir de 1982, se han hecho evidentes la inflación, el desempleo, el crecimiento insuficiente del Producto Interno Bruto (PIB). En la última parte del periodo analizado, la inseguridad, el narcotráfico, y la percepción de un Estado fallido es el que permea en la ciudadanía. Es pertinente que la inversión pública sea impulsada, porque ello repercute positivamente en la inversión privada, se recomienda que la inversión sea financiada con recursos fiscales, ya que los impuestos sobre la renta son progresivos.

Globalización, crisis y crecimiento en México es un trabajo de gran utilidad para estudiantes, profesores e investigadores, y para todo lector que tome la decisión de leerlo, ya que la globalización existe objetivamente, su percepción y explicación es la que causa grandes polémicas debido a diferentes enfoques e intereses. Justamente

PRÓLOGO

de ello se deriva la utilidad y riqueza del trabajo: que los lectores del mismo, encuentren alternativas diversas pero todas ellas sustentadas en el único interés de explicar el fenómeno complejo de la globalización, la crisis y el crecimiento económico.

LORENZO REYES REYES

Introducción

La interdependencia económica y financiera de las economías representa un proceso dinámico del fenómeno de globalización, el cual surgió como consecuencia de la revolución en la tecnología de la información y las comunicaciones, dando lugar a una mayor facilidad y rapidez en la comunicación entre los individuos, así como en el transporte de un lugar a otro. La globalización también implica liberación de los flujos de bienes, servicios y capitales; esto aunado a la innovación tecnológica, ha generado que los recursos financieros acudan, con mayor velocidad, a las economías de terceros países en aras de obtener mejores rendimientos.

En esta dinámica mundial, las economías nacionales se vieron en la necesidad de buscar estrategias de crecimiento mediante la apertura comercial y financiera, y la formación de bloques regionales, esto con el fin de aumentar la productividad y competitividad en los diferentes sectores de la economía. Los países en desarrollo se han insertado al nuevo orden económico internacional de manera desigual, donde sus estructuras tecnológicas y productivas están subordinadas a las de los países desarrollados, profundizando aún más la dependencia y la heterogeneidad estructural de países subdesarrollados, como es el caso de la economía mexicana.

La actual crisis global, surgida en Estados Unidos durante 2008, ha ocasionado 210 millones de desempleados en el mundo en agosto de 2010, y ésta ha contribuido al deterioro de los indicadores macroeconómicos (desempleo y disminución de la tasa de crecimiento del producto nacional) de las economías domésticas, ello debido a la constante relación de interdependencia entre éstas. Donde los organismos financieros internacionales y las empresas transnacionales han desempeñado un papel clave en el funcionamiento de un sistema económico neoliberal (neoliberalismo), que actualmente se encuentra en crisis. Ante esta situación, tanto los países desarrollados como los subdesarrollados están diseñando y aplicando nuevas estrategias de crecimiento para superar los altos niveles de desempleo y, en general, reactivar el creci-

miento económico, mediante mayor regulación gubernamental en sus sistemas financieros, fomento al mercado interno, y mayor gasto público en aras de aumentar la demanda agregada. Además, los países desarrollados, como Estados Unidos y Canadá, están tratando de tener un control más estricto sobre el flujo de trabajadores mediante el diseño de leyes locales anti migrantes con sesgos discriminatorios, esto con el discurso de proteger los empleos de sus ciudadanos y controlar problemas tales como el narcotráfico y el terrorismo.

La inadecuada política económica aplicada a la economía mexicana, aunado a los efectos de la crisis económica global, ocasionó una disminución de su Producto Interno Bruto (PIB) real del 6.5% en 2009, y una tasa de desempleo del 5.44% en agosto de 2010. La falta de empleos en el país, sobre todo en áreas rurales, disminución de las remesas provenientes de Estados Unidos y aumento de la delincuencia organizada (narcotráfico y secuestro), han contribuido, entre otros problemas, al aumento de la pobreza y marginación de las familias mexicanas, aumento del riesgo país e inseguridad nacional, dentro de un sistema institucional gubernamental debilitado.

Este libro tiene como objetivos estudiar, desde diferentes enfoques, el fenómeno de la globalización y los procesos de integración regionales que se están llevando a cabo como mecanismo de inserción al Nuevo Orden Económico Internacional; determinar el papel de las empresas transnacionales y los organismos financieros internacionales en el neoliberalismo; y analizar la gestión pública de las economías nacionales, particularmente la mexicana, ante la actual crisis económica y financiera global. Para ello, este libro consta de siete capítulos, en el primero: “Globalización, regionalismo y transnacionales”, Arturo Perales Salvador, partiendo de las condiciones geoeconómicas, políticas y sociales internacionales, analiza, desde un enfoque crítico, el modelo neoliberal adoptado por la economía mexicana, describe los efectos ocasionados por la globalización en los ámbitos económico, social y político en México. Destaca el papel desempeñado por las empresas transnacionales en el proceso globalizador, enfatizando el mecanismo de dominio económico, militar y financiero de los países desarrollados hacia los subdesarrollados; donde los organismos financieros internacionales determinan el esquema de los flujos mundiales de capital.

En el capítulo dos, “La globalización y la gestión estatal. Los nuevos retos de las economías nacionales”, Omar Wicab Gutiérrez presenta y analiza la transnacionalización, la privatización, y la liberalización tanto comercial como de capitales en un sistema de desregulación de los mercados, ocasionando mayor interdependencia de las economías.

“La integración económica como modelo a seguir”, es presentada en el capítulo tres por Amada Hidalgo Gallardo, expone las teorías de integración y sus principales exponentes, asimismo elabora un comparativo sobre la estructura de bloques regionales,

INTRODUCCIÓN

regionalización o integración económica, enfatizando que cualquier agrupación conlleva a un intercambio económico benéfico para las partes. Presenta los casos del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), la Asociación de Cooperación Económica del Pacífico (APEC) y la Unión Europea (UE) como una trilogía heterogénea dentro de la economía internacional, que ha permitido a la comunidad internacional verificar que la integración económica puede darse de diferente forma pero con la misma finalidad.

En la actualidad, el fenómeno de la interdependencia conlleva al enlace, principalmente, de modelos económicos benéficos para los países, un rubro importante es la integración económica, efectuada de diferentes formas pero con la misma intención de lograr la globalización.

En el cuarto capítulo: “Herramientas para la rentabilidad empresarial ante la globalización”, Ruth Leticia Hidalgo Gallardo, analiza el entorno económico el cual demanda el reconocimiento del valor de las empresas no tan solo en el monto de sus bienes y servicios sino de su valor económico fundado a través de sus actividades propias. Esta situación ha sido un pilar en la generación de estrategias a lograr una mayor competitividad empresarial. Es así como surge la nueva particularidad de la llamada “economía del conocimiento” dando un proceso importante en el reconocimiento del capital intelectual como herramienta que permite el manejo eficiente de recursos, incrementando la productividad, dando como resultado una mayor creación de valor, ventaja competitiva y rentabilidad empresarial.

“La reforma laboral en México: ¿promueve la productividad y el empleo?”, capítulo quinto, presentado por Eduardo Rodríguez Juárez y Elías Gaona Rivera, abordan la controversia entre el papel del mercado, sobre la subvaloración del Estado, en uno de los sectores económicos más importantes: el sector laboral. Observan que las propuestas recientes del congreso mexicano por realizar una reforma a la legislación laboral han sido nutridas, en su mayoría, de elementos neoclásicos, los cuales se fundamentan en la idea de eliminar cualquier rigidez que no permita el buen funcionamiento del sector laboral. Los principales resultados permitieron identificar que las entidades de la República mexicana donde se han eliminado rigideces, la productividad del trabajo no es mayor que en aquellas donde se siguen teniendo estas supuestas “rigideces”; lo anterior implica una concepción errónea del comportamiento del sector laboral en economías competitivas.

En el sexto capítulo: “Una estimación de la inversión pública óptima para la economía mexicana en el periodo: 1980-2004”, Daniel Velázquez Orihuela, Juan Roberto Vargas Sánchez e Irma Ramírez Sosa parten del debate teórico inicialmente planteado en el marco de la síntesis neoclásica y adoptado por la teoría del crecimiento sobre el efecto que tiene el gasto público en el crecimiento de la economía. Con base

en el fundamento teórico expuesto, muestran que en la economía mexicana, para el periodo 1980-2004, existe un efecto atracción de la inversión pública sobre la privada. Además, estiman la inversión pública óptima que maximiza el crecimiento de la economía mexicana.

Finalmente, en el capítulo siete: “Crecimiento económico en México, 1970-2009”, Aníbal Terrones Cordero analiza el comportamiento de la economía mexicana mediante la evolución del PIB de México, a precios de 2005, durante el periodo 1970-2009. Describe el ciclo económico de México en el lapso señalado, enfatizando el crecimiento de la producción nacional real con un enfoque sexenal, considerando los intervalos presidenciables de Luis Echeverría Álvarez, José López Portillo, Miguel de la Madrid Hurtado, Carlos Salinas de Gortari, Ernesto Zedillo Ponce de León, Vicente Fox Quezada, y lo que va de la administración de Felipe de Jesús Calderón Hinojosa. Además de considerar la tasa de crecimiento del PIB real, se incorporan al análisis descriptivo elementos tales como programas económicos y sociales diseñados e implementados por el gobierno federal, desempleo, gasto privado y público, déficit público, deuda pública, tipo de cambio, tasas de interés, inflación, inversión extranjera, producción y exportación de petróleo. Se establece la relación entre la producción nacional y las exportaciones petroleras y no petroleras mediante el análisis de regresión.

ANÍBAL TERRONES CORDERO

I. Globalización, regionalismo y transnacionales

Arturo Perales Salvador

Introducción

A mediados de la década de los ochenta, tuvo lugar un proceso de reforzamiento del sistema económico capitalista mundial, lo que implicó una redefinición de la geopolítica internacional y, como consecuencia, una gran diversidad de cambios que ocurrieron en todos los ámbitos de las distintas esferas de la vida social. Cambios trascendentales que conmocionaron la vida política, económica, cultural e ideológica, entre los cuales destacan el resurgimiento de aquellas potencias económicas devastadas por la Segunda Guerra Mundial como Japón, Alemania, Italia y Francia; la caída del sistema socialista que significó una transformación profunda en las relaciones internacionales, y el impulso considerable de una nueva etapa en el desarrollo de la revolución científico-técnica, también conocida como revolución microelectrónica.

En el plano geopolítico, el mundo se transformó en unipolar, con la preponderancia de Estados Unidos a partir de la desaparición del sistema socialista, especialmente de la ex Unión Soviética, que constituía el polo opuesto en el equilibrio mundial, lo que a su vez contribuyó al incremento de los problemas más acuciantes que afrontan los países en vías de desarrollo. Esta situación se ha visto reforzada a partir de los acontecimientos del 11 de septiembre del 2001, ya que Estados Unidos ha utilizado el atentado contra las torres gemelas, para incrementar considerablemente su gasto bélico y reforzar su presencia militar en diversas partes del mundo.

Pero en tanto que los países desarrollados desencadenan entre ellos y desde los bloques en que han logrado integrarse, una aguda competencia en todos los campos por el reparto del mundo, por el logro de la hegemonía política, económica, tecnológica y militar, los países en vías de desarrollo se encuentran en la disyuntiva

de buscar los mecanismos para desatarse del cada vez más complejo sistema de dependencia comercial, productiva, financiera en el que se encuentran atrapados, o aprovechar las migajas que este sistema les pueda otorgar bajo el espejismo del libre comercio.

A esta serie de transformaciones, que caracterizan el proceso de desarrollo acelerado de las relaciones capitalistas internacionales, con preponderancia de Estados Unidos, se le ha denominado globalización,¹ proceso que genera cambios sustanciales en lo económico, político, social y cultural, en todos los ámbitos y en todos los países. En las dos últimas décadas del siglo xx y la primera del XXI, se ha sido testigo de acontecimientos tales como la desintegración del sistema socialista; la profundización de posiciones nacionalistas; la constante amenaza de la guerra, que amenaza cada día sobre todo a los países más débiles; la creciente injerencia de los Estados Unidos en los países subdesarrollados, cuya última expresión ha sido la invasión orquestada hacia Afganistán e Iraq, y la creciente amenaza de ampliar el campo de batalla hacia países como Irán, Corea del Norte, Cuba o Libia; el dominio de los bloques comerciales; las continuas disputas por el control de los mercados; y el creciente papel del capital financiero que genera profundos desequilibrios en las economías nacionales.

Todos estos elementos modifican las relaciones internacionales e influyen en las relaciones nacionales, con profundos efectos negativos sobre millones de personas en una gran cantidad de países.

En el aspecto económico, la reestructuración se ha orientado al establecimiento de una política comercial abierta hacia el mercado mundial, favorecedora de los intereses de los países desarrollados en general, y de las empresas transnacionales en particular, otorgándoles condiciones favorables para atraer a la inversión externa y así obtener una serie de ventajas adicionales. En el plano del comercio internacional, las nuevas estrategias productivas de las empresas transnacionales, se han traducido en un incremento de las contradicciones entre los países desarrollados y subdesarrollados.

¹ Es conveniente hacer mención que el término *mundialización*, define un contenido más amplio que *globalización*, destacando otro tipo de relaciones sociales además de las económicas, es decir culturales, políticas, ecológicas, etc., que expresan de otra manera el desarrollo de la humanidad, ya que *globalización*, desde nuestra óptica, expresa el sentido que le han dado los organismos internacionales, así como las elites de poder, considerando este proceso como un desarrollo armónico de las relaciones internacionales. No obstante sirva esta nota aclaratoria para no crear confusión, dado que *globalización* es el término más comúnmente aceptado y utilizado en casi toda la bibliografía, por tanto se utilizará *globalización*, pero diferenciando sus distintas acepciones (*vid infra*).

Otro fenómeno de gran importancia que se está gestando en el contexto mundial, paralelo al proceso globalizador, es el fortalecimiento de los bloques económicos, así como los procesos de integración, fortaleciendo así las formas más agresivas de competencia.

La postura de liberalización del comercio en el hemisferio occidental, guarda estrecha relación con la preparación de condiciones estratégicas para ampliar la influencia de Estados Unidos en el mundo ante las tendencias internacionales de agudización de la competencia entre bloques regionales.

El retraso en la finalización de las negociaciones comerciales multilaterales y la imposibilidad de dominar plenamente en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC), como lo muestra el fracaso de la Reunión de Cancún, unidos a las dificultades para avanzar en temas como la agricultura y los servicios, que estuvieron en la base de la iniciativa estadounidense dentro del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), justifican que para el logro de sus objetivos, Estados Unidos ponga énfasis en las negociaciones regionales, subregionales y bilaterales, en un marco de ausencia de un acuerdo global de carácter multilateral y de incertidumbre en el comercio internacional, ante el fracaso de la denominada iniciativa de las Américas y el fortalecimiento de algunas sociedades latinoamericanas que buscan un distanciamiento económico y político respecto de Estados Unidos .

El fortalecimiento económico de la Unión Europea y del Japón, a finales de la década de los ochenta, obligó a Estados Unidos a rediseñar su política de comercio exterior para América Latina y el Caribe, fomentando un proceso de integración hemisférica bajo su batuta, con el objetivo de recuperar espacios perdidos en su esfera de influencia, fortalecer los vínculos que le permitieran aumentar sus exportaciones, incrementar su productividad y competitividad con una mayor presencia de las empresas transnacionales. En esta región, la pérdida de liderazgo económico obligó a Estados Unidos a rediseñar una nueva estrategia para enfrentar los retos de la formación de bloques y de procesos de integración, de esta manera, se explican los esfuerzos en pro de una “continentalización”, que se inicia con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y continúa con el lanzamiento de la iniciativa del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Así entonces, inició con Canadá las negociaciones para la firma del Canada US Free Trade Agreement (CUSFTA) en la primavera de 1986 y la concluyó en 1987. En 1990, México fue invitado por Estados Unidos a sumarse al mismo, el primero de enero de 1994 entró en vigencia el TLCAN, y para el 2005 se anunciaba el establecimiento del ALCA (Dávila, 2002: 150-151).

En el análisis de la globalización resulta necesaria la definición de una visión de conjunto, es decir, el establecimiento de una interpretación general, específica y particularizada del tema a tratarse. En el caso presente, se definen por lo menos dos

ópticas diferentes para el estudio tanto de la globalización como de sus efectos en México. Por un lado, está la óptica del poder, la de los ideólogos específicamente norteamericanos y de las instituciones bajo su dominio o dictado, que han acuñado el concepto de *globalización* para definir a ésta como el proceso general encaminado a que el mundo actual sea el mejor de los mundos posibles, con inexistencia de contradicciones y donde la pobreza no será más “que un mito genial”. Por el otro, una visión crítica que trata, al mismo tiempo, de visualizar con objetividad los fenómenos, y de ofrecer un panorama multilateral de estos; es decir, una visión desde la óptica de los afectados por la implantación de modelos que corresponden a los intereses del capital, que no son necesariamente los intereses de la mayoría de la población.

Es necesario un estudio del pasado como herramienta para comprender el presente y planear el futuro. La comprensión del “qué sucedió” y “por qué ocurrió” brinda una visión más amplia del ahora y la posibilidad de tomar las riendas del mañana. Por ello, se plantea como relevante el estudio de lo que sucedió a partir del año 1982, que marca un hito fundamental, entre el cambio de modelo que deja de lado la estrategia de Industrialización por Substitución de Importaciones (ISI), para dar paso a la concepción neoliberal, fincada en la apertura comercial globalizadora que se profundizó formalmente a partir de la firma del TLCAN, y su posterior desarrollo hasta el 2004. Por ello, es necesario efectuar el análisis dialéctico de la realidad plagada de contradicciones y apariencias que es preciso explicar.

El análisis concreto se realiza en tres planos, en el primero se evalúa el plano de la realidad, se destaca la situación real en que se encuentra la economía mundial al margen de las interpretaciones que puedan tenerse de ella. En el segundo, se analizan las tendencias del proceso de globalización, es decir, hacia dónde va la economía si continúan implementándose las actuales políticas gubernamentales y, en un tercero, el de la posibilidad, se definen estrategias a partir de opciones distintas a las instrumentadas en base al modelo neoliberal, la imbricación de estos niveles se sustentan en el materialismo histórico y dialéctico.

En el anterior contexto, se inserta el punto de partida del presente texto; se trata del análisis de las condiciones geoeconómicas, políticas y sociales a escala internacional. Se considera la concepción y explicación del proceso de globalización como primer factor que fortalece la competencia internacional, el énfasis de la globalización como una nueva etapa en el desarrollo del capitalismo que implica el desarrollo de las fuerzas productivas capitalistas hacia nuevos horizontes, y la creación y profundización de contradicciones.

Se coincide en la propuesta metodológica definida por Bright y Geyer para el estudio de la globalización que plantea la multidiversidad en el análisis, el uso de la dialéctica y la objetividad en el estudio, “no se trata de priorizar uno u otro momento

de la realidad y de la reflexión”. Está claro que el análisis de la sociedad global implica siempre tribu, nación y nacionalidad, historia y geografía, cultura y civilización, individuo, grupo y clase, sindicato, partido político, movimiento social y corriente de opinión pública, industria y agricultura, mercado y planeación, campo y ciudad, identidad, diversidad, desigualdad y contradicción, soberanía y hegemonía, reforma y revolución, paz y guerra (Ianni, 1999: 170).

Se define la concepción de la globalización, dado que los cambios operados en los distintos países, incluido México, no pueden apreciarse al margen de este proceso, se trata de ubicar precisamente el contexto internacional, asimismo se destacan las relaciones de este proceso con la mundialización y la internacionalización del capital.

Se estudia con particular interés el comportamiento de las empresas transnacionales, ya que constituye uno de los elementos esenciales de la globalización.

Globalización y regionalismo

Aquí se definen los conceptos fundamentales que permiten entender el contexto de la globalización, cuyo contenido esencial está definido por la aceleración de la internacionalización del capitalismo y de sus procesos concomitantes y contradictorios, integradores o desintegradores que tienen que ver con la formación de bloques regionales o de sus intentos por neutralizarlos (Dávila, 2001: 2-13). Lo anterior permite tratar en nuestro estudio tres dimensiones macro: la de la mundialización, la de la regionalización y la de la nacionalización (Piñón, 1999: 167-171).

Se considera necesario definir el significado del neoliberalismo, y las relaciones que éste tiene como impulsor del modelo actual de desarrollo del capitalismo. Ello permitirá mostrar en qué medida los cambios ocurridos en numerosos países obedecen al paquete de medidas de corte neoliberal instrumentados, acorde a los lineamientos definidos por el capital internacional, personificado en el avasallamiento norteamericano hacia los países subdesarrollados, en especial a los de América Latina.

En la concepción neoliberal, la burguesía, a través de sus ideólogos y vulgarizadores al ensalzar los valores de la libertad y del individuo, en realidad busca la sujeción y el control de toda la sociedad, ejercido por un grupo social o clase a través de la institución estatal, ha llevado a los distintos gobiernos a la cristalización de estos criterios en políticas económicas, sociales y culturales, que permiten al capital internacional crear condiciones adecuadas para tratar de insertarse de mejor manera en los procesos nacionales y afectarlos positiva o negativamente, dependiendo de la fortaleza o debilidad interna, de sus estructuras para adecuarse dinámicamente a este avasallador proceso que trastoca los paradigmas sobre el desarrollo nacional, regional y mundial, e instaura la sujeción, el dominio y la explotación más salvaje.

El interés particular se finca en destacar los efectos que la vertiginosa apertura de los distintos países al capitalismo internacional afecta a los sujetos sociales en los planos político y cultural. De allí que este proceso no puede separarse de la definición y significancia del neoliberalismo, entendido como ideología o visión del modo justificador de la acelerada expansión internacional del capitalismo y su flexibilidad para adecuarse en el campo de la filosofía política y económica, dando así a la llamada “globalización” su base filosófica, política y su virulencia.

El proceso de globalización, esto es la vertiginosa expansión del capitalismo a nivel internacional, reviste un carácter objetivo,² ello define su inevitabilidad. Pero, por otro lado, la participación de los hombres implica actuar como catalizadores de dicho proceso, retardando o acelerando sus efectos, de allí la importancia de implementar y analizar los modelos, que de alguna manera implican la adecuación de la realidad a la visión particular de los científicos sociales o de las élites en el poder, inclinados a defender o justificar esta dinámica como inexorable.

Así, para algunos investigadores sociales, comprometidos con la superación del capitalismo, existe la intención de buscar alternativas económico sociales, que tanto desde el punto de vista teórico como práctico, posibiliten llegar a formas diferentes de desarrollo; lo contrario sucede con la ortodoxia neoliberal vinculada al poder globalizador que persigue el avasallamiento económico, político, social y cultural al neoliberalismo como modelo económico social.

Sobre el fenómeno de globalización, se ha escrito mucho en los últimos años. Hoy se cuentan miles de referencias sobre el tema, tanto en publicaciones como en internet, pero gran parte de sus textos como el que se cita a continuación, carecen de rigor analítico. “El descubrimiento de que el mundo se volvió mundo, de que el globo no sólo es una figura astronómica, de que es el territorio en el que todos nos encontramos relacionados y remolcados, diferenciados y antagónicos, ese descubrimiento sorprende, encanta y atemoriza. Se trata de una ruptura drástica de los modos de ser, sentir, actuar y fabular” (Ianni, 1999: 3). Esta ingenua, tardía y simplista admiración en poco ayuda a aclarar el significado del antiguo concepto de globalización.

El contenido del mismo es interpretado, por otra parte, en acepciones diferentes. Se entiende comúnmente la globalización como la inserción de las naciones dentro de un sistema mundial, como la internacionalización de los procesos y la revolución en tecnologías y comunicaciones, se destaca de este proceso el factor de desarrollo

² Entiéndase su carácter objetivo, en el sentido de que es parte del proceso capitalista, que no depende de la conciencia de los hombres, que se desarrolla independientemente de que se esté de acuerdo o no en la forma que lo hace, que obedece a su propia dinámica basada en la apropiación de plusvalía derivada del trabajo excedente.

de las fuerzas productivas, el uso de los paquetes tecnológicos en distintos países y de los adelantos de las ciencias aplicadas a distintas ramas industriales tales como la informática, microelectrónica, biotecnología, medios de transporte, computación y comunicaciones, formas que reducen y modifican las gestiones y el control empresarial, así como los gastos de investigación y desarrollo.

Algunos autores ponen énfasis en el aspecto político "... la globalización significa los procesos en virtud de los cuales los estados nacionales soberanos se entremezclan e imbrican mediante actores transnacionales y sus respectivas probabilidades de poder, orientaciones, identidades y entramados varios" (Beck, 1998: 29).

Se habla también del establecimiento de alianzas, de acceso a nuevas tecnologías, etc.; las cuales constituyen un soporte para acelerar el proceso de globalización de las finanzas, de la bolsa de valores, y el desarrollo e innovación financiera.

En la anterior interpretación, frecuentemente se hace abstracción de las relaciones sociales de producción en que se desenvuelve el proceso de globalización y se expresa, por tanto, una visión unilateral del objeto de estudio. Con esta interpretación se pretende sustituir la concepción precisa de internacionalización del capital, que hemos adoptado por ser la que expresa con mayor claridad el fenómeno, y rompe con el consecuente enmascaramiento de las relaciones de explotación y del obstáculo que constituye precisamente el capital monopolista, para la divulgación y apropiación por la sociedad en su conjunto, de los logros del desarrollo de la ciencia y de sus aplicaciones tecnológicas.

Es incuestionable que el desarrollo tecno científico influye en la dinámica de las relaciones comerciales, acortando distancias y simplificando los procesos productivos, pero este elemento es insuficiente para explicar el contenido esencial del concepto de *globalización*, que descansa en las relaciones de explotación y subordinación de clase que tienden a perpetuar este proceso histórico en el que el desarrollo de la ciencia y la tecnología sólo es, en manos del capital internacional, un instrumento poderoso a su favor. Por tanto, es necesario destacar el otro elemento para su cabal concepción: el establecer qué tipo de relaciones sociales se generan a partir de estas condiciones tecno científicas en su contexto histórico.

Organismos como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), así como diversos teóricos, caracterizan este proceso de internacionalización acelerada del capitalismo, con el nombre genérico y comúnmente aceptado de globalización. Intentan definir así un proceso de igualdad, homogeneidad, exento de contradicciones y con la posibilidad de poder resolverlas cuando se presenten. El BM, en un informe reciente, sostiene que "la creciente integración de dichos países en la economía mundial ofrece una excelente oportunidad, quizás la mejor, para aumentar, a largo plazo, la riqueza de las naciones en desarrollo e industrializadas" (Zia, 1996: 31).

En esta óptica del poder, a través de sus teóricos, argumentan la ausencia de contradicciones que genera este proceso, destacan su carácter armónico, sin duda alguna es una concepción apologética de la globalización.

“Sin entrar en mayores detalles técnicos, la teoría de la integración económica a nivel global, derivada de la teoría de las relaciones económicas internacionales, nos propone una senda de equilibrios, de compensaciones mutuas entre economías diferentes para el logro de un mayor desarrollo y progreso económico del que se seguiría uno social y cultural. Así, el pleno empleo de los recursos materiales y sociales a escala mundial permitirá el logro pleno del objetivo del desarrollo humano y la expansión del mismo a través del uso adecuado de la ciencia económica...”

“Es más, resulta interesante constatar que en un mundo en vías de una integración económica acelerada, las empresas corporativas, principalmente norteamericanas, ya consolidadas a nivel nacional, al adoptar una perspectiva mundial para sus mercados, para sus unidades productivas y para su propia organización, en aras de obtener mayor funcionalidad y eficiencia tienen que adoptar nuevas estrategias entre las que se cuentan: la tendencia estandarizadora de los productos, de los propios mercados y de los lugares donde debe efectuarse la producción, los que tienen que ser escogidos en función de los costos y de la competencia que exista en los diferentes lugares. De este modo, la organización de su imperio global se flexibiliza para responder, según las nuevas circunstancias, a las nuevas y coherentes lógicas de su tendencia, al dominio necesario de hombres y recursos para su armonioso y complejo funcionamiento global” (Dávila, 2001: 30-33).

A partir de los puntos y de las precisiones anteriormente señaladas, no resulta difícil definir de modo sucinto lo que entienden los teóricos de las elites por “integración global” o “globalización de las economías nacionales”, pues ello significaría el proceso de articulación formal o informal de las economías nacionales dispersas o ya imbricadas nacional o regionalmente en un todo equilibrado y armónico a nivel mundial, como marca o frontera final de la llamada globalización. De tal modo que, el concepto de *integración global*, por una parte, expresaría la idea de acabamiento o de plenitud de la integración económica y, en segundo término, fijaría los límites de esta integración más allá de las barreras nacionales o de los estados nacionales, cuya realidad concreta explícita, define, las mayores unidades económicas y sociopolíticas con autonomía y soberanía existentes actualmente.

Pero este proceso no es de ningún modo armónico, en tanto que profundiza el atraso económico y social para millones de personas en el mundo, fundamentalmente aquellos que viven en condiciones de marginación y pobreza. “La situación económica mundial favorece la integración continua de los países en desarrollo en la economía mundial, pero los rezagados corren el riesgo de ver acentuado su retraso (Dávila, 2001: 30-33)”.

La dinámica de la globalización tiene como base objetiva el real y enorme grado de desarrollo de las fuerzas productivas contemporáneas, que se expresan en la Revolución Científico Técnica (RTC) y en el nivel de la socialización de la producción y en la apropiación cada vez más individual del producto, que reclaman resolver también las contradicciones entre la necesaria especialización e integración vertical y horizontal de los diferentes procesos productivos a escala nacional e internacional.

Así, la aceleración de la internacionalización del capitalismo, esencia del proceso globalizador, requiere de una base material y social cada vez más amplia para responder a las exigencias de la producción a gran escala; pero al mismo tiempo, lo suficientemente flexible para adecuarse a las exigencias y demandas de los diversos grupos sociales. De tal modo que, la anterior expansión, requiere un entramado político, ideológico y cultural para justificar y soportar los tremendos impactos negativos tanto en los recursos naturales como humanos que este proceso induce.

En este sentido, el concepto de *internacionalización del capital*, refleja con mayor claridad el contenido de la globalización; expresa, en términos generales, la realidad, necesidad y posibilidad de extender la explotación capitalista, por parte de las principales potencias, más allá de sus fronteras nacionales, de lograr el dominio económico de unos países por otros. De esta manera, lo que para una parte mínima de la población mundial es desarrollo, para la mayoría es subdesarrollo.

El capital transnacional, el que se desplaza trascendiendo las fronteras nacionales y se asienta en los países receptores, contribuye a desarrollar sus fuerzas productivas y las relaciones de producción capitalista y, a la vez, por su naturaleza explotadora retarda y atrofia relativamente el desarrollo de las fuerzas productivas en las naciones bajo su dominio, creando una estructura técnico productiva acorde a las necesidades de la transnacionalización del capital.

Se desarrolla una clase capitalista muy contradictoria en los países donde los intereses de la oligarquía financiera, están fuertemente vinculados a los del capital transnacional. Esta intromisión de las empresas transnacionales, especialmente las corporativas norteamericanas, en las estructuras productivas endebles de nuestros países; así como de los flujos financieros ávidos de ganancias especulativas, tiende a quebrar el débil tejido de la “industria nacional”, subordinada al capital financiero internacional, lo que indudablemente, limita la posibilidad de definir una propuesta progresista en los países de débil industrialización como los nuestros, con la consecuente pérdida de soberanía nacional a costa del interés internacional.

Pero, para los ideólogos del capitalismo, la cuestión es vista desde otra óptica, que no es otra que la apología de la globalización. El papel de las transnacionales en cuanto a la erosión de los Estados nacionales implica una etapa nueva y revolucionaria, una era de prosperidad y paz. Vale aquí ilustrar lo anterior citando a Georges Bell, quien afirma:

“Mientras el Estado-nación está enraizado en arcaicos conceptos [los de *sobreranía* y *nacionalismo*] incapaces [*unsympathetic*] de expresar las necesidades de nuestro complejo mundo, la corporación multinacional se fundamenta en un concepto moderno diseñado para acoger los requerimientos de la edad moderna” (Dávila, 2000: 225). Es precisamente este desajuste entre la fase arcaica de la estructura política y la moderna estructura de los negocios lo que constituye el reto de la empresa global para la construcción de la economía globalizada. La globalización o, lo que es lo mismo, el florecimiento mundial de las transnacionales no sólo erosionará gradualmente el estrecho y constrictivo marco de la autonomía de los Estados naciones, entendidos como una unidad económica y política, sino que traerá consigo una nueva época de cooperación global, una gran era de libertad individual y una creciente prosperidad y nuevas oportunidades para todos los pueblos del globo (Dávila, 2000: 227). Dávila (2000: 227), respecto a lo planteado por Ball, concluye señalando: “La imperiosa necesidad objetiva de los procesos de globalización pueden servir de base para desarrollar más aún la internacionalización del capital, pero también los intereses de ese mismo capital monopolista constituyen un obstáculo para los procesos de globalización en beneficio de los intereses de toda la sociedad”.

Por su lado, Lerner señala que una de las principales características del capitalismo actual es la velocidad de las comunicaciones. “Los medios de comunicación de masa producen un efecto multiplicador a través de la empatía, porque reducen tanto los costos económicos como los psíquicos. Los medios de comunicación de masa, durante los siglos de su desarrollo, ampliaron tanto la tasa como la escala de cambio social, que los eruditos hablan de una aceleración de la historia” (Ianni, 1998: 47). Hecho que contribuye al aceleramiento del proceso globalizador.

En el ámbito internacional, es innegable y comúnmente aceptado que a partir de mediados de la década de los ochenta se produce un cambio trascendental en el desarrollo del mercado financiero internacional, que recibe gran impulso con el advenimiento al poder de Ronald Reagan y Margaret Thatcher, en Estados Unidos e Inglaterra respectivamente, quienes promulgan la separación del Estado en la economía. Pero lo más importante es que el sistema capitalista amplía su cobertura mundial, particularmente el campo financiero, causando enormes desequilibrios de 1980 hasta los inicios de este nuevo siglo, ello nos permite subrayar que el capitalismo trata tenazmente de buscar y lograr el equilibrio, como es el deseo de sus ideólogos, pero los resultados que obtiene son un incremento de la vulnerabilidad de las economías a nivel mundial en el salvaje empeño de recuperar para sí los mercados y recursos naturales y sociales que aun no forman parte de su haber como lo reconocen aún sus propios beneficiarios. “Lejos de buscar el equilibrio, está empeñado en la expansión. No puede descansar en tanto exista algún mercado o recurso que permanezca sin incorporar” (Soros, 1999: 136).

En síntesis, globalización significa una parte del proceso de desarrollo capitalista, el cual ha entrado en una nueva etapa que se caracteriza por un acelerado desarrollo del capitalismo a escala internacional, con preponderancia de las empresas transnacionales, especialmente las norteamericanas, y el capital financiero, asociado a la revolución microelectrónica, que ha permitido disociar los procesos productivos, generando nuevas formas de división internacional del trabajo y una mayor explotación de amplios sectores sociales.

Una vez expuesta nuestra posición sobre la globalización, haremos un breve recuento sobre algunas otras concepciones que permitan contrastar nuestra apreciación y, al mismo tiempo, cuestionar en algunos casos el contenido ideológico, no científico o apologético de esas teorizaciones.

Existen variadas concepciones acerca de la globalización, el fenómeno puede ser explicado desde el punto de vista de cada investigador social y del punto de partida que tome para la explicación del proceso. En esta época, existe consenso en caracterizar el proceso de globalización como un fenómeno nuevo, independientemente de sus orígenes y su forma de manifestarse, se expresan diversas formas de caracterizarlo, desde aquellos que la denominan como “aldea global”, “fábrica global”, “tierra patria”, “nave espacial”, “nueva babel”, y otras expresiones similares según se trate de un estudio económico, sociológico, filosófico, etc.; aun hay quien define los propios conceptos como “metáforas” producto de la reflexión e imaginación.

Ianni comenta que al interpretar a la sociedad global hay que estudiar cada uno de los fenómenos y todos en conjunto para visualizar el origen del nuevo objeto de las ciencias sociales.

Primero, se basan principalmente en las teorías, muy comunes en las ciencias sociales: evolucionismo, funcionalismo, sistémica, estructuralista, weberiana y marxista; éstas son las que predominan, a veces en términos bastante sistemáticos, otras veces utilizadas en forma fragmentaria. También hay tentativas de combinar elementos de varias teorías en formulaciones eclécticas. Segundo, priorizan determinados aspectos de la sociedad global tales como económicos, financieros, tecnológicos, informáticos, culturales, religiosos, políticos, geopolíticos, ecológicos, sociales, históricos, geográficos y otros. Tercero, la mayoría se sitúa en una perspectiva que se puede denominar convencional, focaliza este o aquel aspecto de la sociedad global y prioriza una perspectiva. Cuarto, el método comparativo evidentemente está en la base de casi todos los estudios e interpretaciones; se comparan naciones y continentes, tecnologías y mercancías, regímenes políticos y políticas gubernamentales; indicadores económicos, financieros, políticos, sociales y culturales; economías estatizadas mixtas y de empresa privada; mercado y planificación (Ianni, 1998: 160-161).

A consideración de Ianni, en la sociedad en general se reproducen diversidades, universos culturales, materiales, ideologías, desigualdades, contradicciones; que se integran, se alimentan, creando nuevos elementos para su estudio, por tanto, la diversidad de planteamientos y concepciones constituye la base del proceso de globalización, que se caracteriza por su diferenciación y su pluralidad.

La apreciación de Ianni, también genera confusión puesto que el autor no destaca lo esencial del proceso, y contempla elementos que pudieran definir más el proceso de mundialización que caracteriza todo aquello que pudiera ser común a la humanidad, aquí se trata de analizar como las transnacionales constituyen el fundamento de la aceleración de las relaciones capitalistas a escala internacional.

En este sentido, es mucho más clara la interpretación de la mundialización que define las diferencias económicas, políticas, sociales y culturales, como el rasgo de cimentar las bases de las desigualdades, las contradicciones, la interdependencia y la integración.

La interdependencia creciente que se lleva a cabo en la sociedad de masas es, además de eso, multiplicada ya sea a escala internacional por la aparición de los llamados problemas globales de la humanidad: la imposibilidad de una guerra en la era de las armas nucleares de exterminio, la necesidad de enfrentar colectivamente las catástrofes ecológicas, así como los problemas ocasionados por las nuevas técnicas, la imposibilidad de combatir el SIDA, la droga y la violencia organizada sin una visión nueva y planetaria, nacida en el seno de la primera revolución industrial, así como la antítesis entre capital y trabajo asalariado (Ianni, 1998: 86).

Dávila expresa con claridad esta diferencia conceptual al definir la mundialización como el incremento del patrimonio social y humano; es decir, el desarrollo de la humanidad, en tanto que el proceso globalizador tiene más que ver con el acelerado proceso de internacionalización con base en las transnacionales, especialmente las estadounidenses (Dávila, 2003: 163).

Comentario aparte merece la posición de Giddens, dada la penetración que sus conceptos han tenido sobre amplios círculos gubernamentales e intelectuales, este autor define algunas posturas de los científicos sociales en el proceso de globalización, considera que para algunos este concepto constituye una palabra de moda, ya que desde hace 10 años ningún discurso político es completo sin este término. Las controversias, que él asume importantes y divergentes, parten de la diferenciación en el sentido de que para unos es un mito o una continuación de las tendencias establecidas hace tiempo, para otros, es un invento de los neoliberales y, para otros, es real y avanza.

Giddens adopta la explicación de la globalización del gurú financiero Keniche Ohame. “Vivimos ahora un mundo sin fronteras, en el que Estado-nación se ha convertido en una ficción, y los políticos han perdido todo poder efectivo” (Giddens, 1999: 41).

Establece la propuesta de la tercera vía, para adoptar una política positiva hacia la globalización, una de sus metas es el guiar la naturaleza y la vida personal ante las transformaciones o revoluciones que se engendren en el proceso de globalización, su planteamiento es más bien de carácter ideológico “es una tercera vía en cuanto que es un intento por trascender tanto la socialdemocracia a la antigua como al neoliberalismo” (Giddens, 1999: 41). Para Giddens, la globalización y el proteccionismo son indeseables, ya que ambos destruyen el tejido social y, de acuerdo al autor, este proceso debe tener como preocupación primordial la justicia social y libertad, que debería significar para los socialdemócratas, autonomía de acción. “Uno podría sugerir como lema principal para la nueva política: ningún derecho sin responsabilidad” (Giddens, 1999: 81). Por tanto, el gobierno no puede mantener para sí ni la protección ni la responsabilidad de sus ciudadanos.

Giddens, en realidad no propone nada novedoso en su explicación de globalización, más bien recoge viejos planteamientos de los socialdemócratas ligados a la Segunda Internacional en torno a la posibilidad de humanización del capitalismo. “La idea de que el capitalismo puede ser humanizado a través de la gestión económica socialista dota al socialismo de la mayor ventaja que pueda poseer, incluso aunque haya habido muchas descripciones diferentes sobre como pueda lograrse tal objetivo” (Giddens, 1999: 14). Cuestiona al capitalismo contemporáneo al mismo tiempo que al Estado, y propone una concepción de un punto medio donde los individuos y la sociedad deban adecuarse a los cambios derivados de la globalización y, al mismo tiempo, se conserven elementos del proteccionismo estatal, es decir, buenos propósitos, sobre todo si se observa la tendencia que ha tenido Inglaterra, ya que el gobierno de Tony Blair, representó, en mucho, el esquema práctico de los planteamientos de Giddens.

Mardones también crea confusión con los términos de globalización y mundialización, considera que el proceso puede evaluarse a partir de dos vertientes, la globalización económica y cultural. La primera como una sensación de universalidad y, la segunda, como uniformización de gustos, estas concepciones en conjunto expresarían la visión estructural de la sociedad. Y desde el punto de vista ideológico, el bloqueo al socialismo y la desintegración de este sistema, a partir de la caída del muro de Berlín, han generado un sentimiento de desesperanza en millones de personas en el mundo, han generado la sensación de que no existen alternativas más allá del capitalismo, se ha formado en un sector de la sociedad la visión fría, sin esperanza de cambio.

Esto supone una pérdida de profetismo, de mesianismo. Hemos entrado en una política pragmática, utilitarista. Se trata de negociar lo que hay, y no tanto en ahondar en lo ideológico. Hay un desfallecimiento de utopías, un desfallecimiento ideológico, en el que

uno hasta se puede tropezar con algún político que dirá cínicamente que no se trata de ideas o ideologías, sino de negociar, pactar, de sacar adelante algunas cosas más..., pero sin novedad ideológica. Esto nos ha hecho entrar en un pensamiento único (Mardones, 1998: 23).

El recuento de estas concepciones nos permite aclarar, por un lado, las concepciones apoloéticas de la aceleración de la internacionalización capitalista, panacea para la cura de todos los males y, por el otro, las posturas críticas frente al anterior fenómeno, dados sus efectos nocivos sobre las economías, la sociedad, la política y la cultura, algunas de las cuales que sugieren diques de contención o reforzamiento de estrategias y acciones para detener el acelerado y salvaje proceso de internacionalización del capitalismo.

Para los primeros, por primera vez en la historia de la humanidad, el hombre ha dejado de ser necesario desde el punto de vista material y, más aún, desde el punto de vista económico.

Referente al dominio ideológico que se asocia al proceso de globalización, puede decirse que el predominio de los intereses de la clase dominante, a escala nacional y global, se ve garantizada por la eficacia y expansión de la industria cultural a través de los medios impresos y electrónicos, de tal forma que divierten, distraen e interpretan con base en informaciones escasas, fragmentarias y selectivas.

... el mundo entero está obligado a pasar por el filtro de la industria cultural... la violencia de la sociedad industrial se instaló entre los hombres de una vez por todas. Los productos de la industria cultural pueden tener la seguridad de que hasta los distraídos irán a consumirlos ampliamente. Cada uno es un modelo de la gigantesca maquinaria económica que, desde el comienzo, no da un respiro a nadie, tanto en el trabajo como en el descanso (Ianni, 1998: 92).

Es claro que con la globalización, hoy más que nunca puede decirse que el mundo del consumo está al alcance de las manos de los poseedores del dinero, pero para los que no lo poseen, las carencias, la pobreza y la miseria se han incrementado, de allí que también es necesario considerar que ello implica el desarrollo de una serie de contradicciones, que de alguna manera violentan una serie de valores tradicionales, nacionalistas, religiosos, y de diversa índole; la cuestión es hasta donde esto significa progreso o retroceso en el desarrollo de la humanidad.

Si bien los nuevos sistemas de comunicación crean la posibilidad de acceder a otras poblaciones y naciones y de recorrer nuevas avenidas de cooperación y desarrollo político, también promueven la conciencia de la diferencia de la diversidad de estilos de vida o sistemas valorativos. Aunque esta conciencia puede promover el entendimiento, pues también conducir a la acentuación de lo diferente, fragmentando aún más la vida cultural (Held, 1995: 157).

Lo que no puede negarse es que el proceso de globalización y, en especial su bombardeo propagandístico, ha impregnado todos los ámbitos y hace necesario analizar todos los aspectos bajo una nueva óptica que permita definir el nuevo papel del Estado, las nociones de territorialidad, los espacios de comunicación y las nuevas tendencias de la revolución científico técnica. Porque la aceleración de la internacionalización del capitalismo continúa desplazándose a nivel mundial.

A nuestro juicio pueden definirse por lo menos cinco grandes planteamientos sobre la globalización:

- La concepción que considera que esta internacionalización del capitalismo no es un fenómeno nuevo, sino que parte de que la existencia de la globalización puede analizarse desde el siglo pasado, en este esquema se ubica, por ejemplo, a Víctor Urquidi, quien define la globalización como el surgimiento y ampliación del mercado mundial, este planteamiento es el menos aceptado, ya que la mayoría de los autores coincide con la existencia de este fenómeno, a partir de mediados de la década de los ochenta, y cuya característica fundamental es el impacto inmediato sobre el conjunto de las relaciones sociales a escala mundial; sin duda, esta apreciación es a histórica, en el sentido de que aun y cuando el contenido esencial de la globalización sea la existencia de las relaciones capitalistas, no puede considerarse que el capitalismo del siglo XVI o XVII sea igual al actual. Lenin y numerosos autores burgueses ya caracterizaban al capitalismo, de finales del siglo XIX, como imperialismo, hoy expresar un simple continuismo de las relaciones capitalistas a escala internacional, es negar o ignorar que tanto el desarrollo tecno científico, que es la base material del proceso de globalización, como los cambios ocurridos en las esferas de las finanzas y el comercio internacional, y la expansión de las transnacionales impulsadas por el Estado norteamericano, caracterizan esta etapa del desarrollo capitalista.
- La visión del poder. Esta es una visión fundamentalmente euro céntrica y apologética que trata de justificar la actual división internacional del trabajo, que pone énfasis en los aspectos relacionados con el desarrollo tecno científico, y con la justificación de la creciente participación de los organismos internacionales en las economías, así como la necesidad de agudizar la apertura de los mercados, esta visión se manifiesta en los planteamientos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), FMI y BM, entre otros organismos ligados a los intereses del capital internacional.
- La concepción crítica. Aquí existe una variedad de posiciones, que han analizado el fenómeno globalizador desde la perspectiva crítica hasta sus efectos

económicos y sociales, y que cuestionan fundamentalmente todo el esquema global como V. Forrester, que plantea:

“Por consiguiente, todo cuanto afecta a esas riquezas es criminal. Hay que conservarlas a toda costa, jamás ponerlas en tela de juicio, olvidar (o fingir que se olvida) que siempre benefician al mismo grupo reducido de personas, cuyo poder se acrecienta constantemente para imponer esa ganancia (que es suya) como lógica, como la sustancia misma de la existencia, el pilar de la civilización, la garantía de la democracia, el móvil (fijo) de toda movilidad, el centro neurálgico de toda circulación, el motor invisible e inaudible, intocable, de nuestras actividades” (Forrester, 1998: 22).

Concepciones como la señalada, critican a la globalización desde una posición conservadora, pues si bien cuestionan el proceso, al mismo tiempo proponen una vuelta hacia atrás, es decir, hacia un capitalismo humanitario.

- Posiciones más moderadas, pero que de cualquier forma evalúan solamente los efectos nocivos de la globalización. En este contexto metodológico, se sitúan algunas de las controversias habituales de las ciencias sociales. A unos les preocupa la diversidad, y procuran la identidad y protestan contra la globalidad. Otros contraponen el saber local al global, hablando de “indigenización” o “criollización” de las ciencias sociales, ponen reservas y se oponen a la “occidentalización”. Hay una creciente demanda por la “indigenización” de las ciencias sociales en el Oriente Medio y en el Sudeste asiático, en sustitución de la occidentalización e importación de las ciencias sociales “distorsionadas”. Hace poco se desencadenó un clamor por la pureza de los rasgos culturales. Sin embargo, aquellos que piden autenticidad por la “indigenización” pueden no estar aún conscientes de que el saber local, sobre el cual quieren construir una alternativa, es desde hace mucho tiempo parte de las estructuras globales; o de que desempeñan una parte del papel de la cultura global, que también pide la “esencia” de la verdad local (Ianni, 1999: 169). Algunos de estos autores confunden entre mundialización como proceso de desarrollo humano, y la globalización que es internacionalización acelerada del capitalismo.
- Las concepciones alternativas. Estas buscan ofrecer alternativas de todo tipo ante la globalización, aquí se juntan opiniones aparentemente discrepantes como las expresadas por el fallecido Papa Juan Pablo II y el Comandante Fidel Castro, que expresan la necesidad de establecer un tipo diferente de globalización o lo que ellos denominan la globalización solidaria, también

entran las opciones como la denominada tercera vía, que están desarrollando los partidos socialdemócratas europeos y también los esquemas de los estructuralistas latinoamericanos.

La imposición de un modelo económico mundial nos pone en la disyuntiva de aceptar acríticamente nuestra inserción en este proceso o buscar formas alternativas de desarrollo económico, social y cultural que pongan más énfasis en el hombre, es decir, mundialización en lugar de globalización.

Ahora bien, en el caso que nos ocupa, en México, los impactos de la globalización han sido profundos y en función de entender sus alcances, a continuación examinaremos, de modo general, el proceso de la formación de bloques, entendido como una estrategia de defensa y ataque dentro de la guerra general que el proceso globalizador engendra.

La formación de bloques económicos

Paralelamente y en concomitancia a la globalización, se desarrollan otros procesos que deben ser evaluados, en distintos planos, ya que constituyen parte de este proceso más general, así se destaca la consolidación de bloques económicos que han modificado el comportamiento habitual de las relaciones internacionales.

A partir de la Posguerra se conforman dos centros de poder económico, político e ideológico, el bloque capitalista y el bloque socialista, que desarrollan una aguda lucha en todos los ámbitos de la vida social, a este periodo se le conoce como la Guerra Fría que dura hasta los años ochenta y donde casi todos los conflictos tienen que ver con este enfrentamiento entre estos bloques liderados por la extinta Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, por un lado, y los Estados Unidos, por el otro.

Por diversas causas, cuya explicación rebasa el contenido de este trabajo, a finales de la década de los noventa, se desploma el sistema socialista y el capitalismo se constituye casi en un sistema hegemónico, con excepciones de países como Vietnam, Cuba y China, que incluso han tenido que incorporar elementos de la denominada economía de mercado para sobrevivir.

Por otro lado, dentro de la órbita capitalista, poco a poco se van conformando tres centros capitalistas de poder económico internacional: los países de Europa Occidental, el Japón y los países de la Cuenca del Pacífico, y Norteamérica. Cabe destacar que si bien algunos de ellos, como Japón y los países europeos, fueron afectados por la guerra, aprovecharon el flujo de capitales provenientes de Estados Unidos y la fuerza de trabajo calificada que ya poseían, así como el hecho de no haber orientado su

economía a la industria bélica, lo cual les permitió una vertiginosa recuperación económica. En pocos años pasaron de países dependientes de la producción de Estados Unidos a ser nuevamente exportadores de mercancías. En 1960, Estados Unidos realizaba 11.6% de su producción en mercados exteriores, pasando a 21% en 1970; en tanto que Europa occidental pasó en el mismo lapso de 3.3 a 57.8% y, finalmente, el Japón de 2.5 a 31.5%, lo que muestra evidentemente que ya para la década de los setenta la situación, respecto a la participación en el mercado mundial, se había modificado drásticamente (Main Economic Indicators, 1977: 17).

Hacia finales del siglo xx se habían conformado tres bloques económicos de relevancia a través del entorno de la Unión Europea; el entorno de Estados Unidos y el entorno de Japón. No obstante, es necesario mencionar la creciente importancia que China está desarrollando en el comercio mundial dentro de este escenario de guerra comercial, así como la creciente presencia de los denominados países BRIC (Martínez, 1999: 309).

Actualmente la UE realiza 63.8% de los intercambios comerciales mundiales, frente al 18.3% de Estados Unidos, 15.2% de China y 7.8% de Japón, lo que da una idea de la importancia de su intervención en el comercio mundial.³ Algunos otros indicadores muestran la situación de la Unión Europea respecto del resto del mundo. En los primeros tres años de la primera década del siglo XXI, la comunidad en su conjunto había tenido un crecimiento sostenido de su PIB por encima del 3.0% anual, el crecimiento de sus importaciones fue en el mismo lapso superior al 1% anual, el nivel de la inflación estaba por debajo de los tres puntos, una balanza de cuenta corriente equilibrada y quizá el indicador que reflejaba su mayor problema fuera el de la tasa de desempleo, ya que aun cuando anualmente crecía el empleo en 0.64%, la tasa de desempleo se había incrementado hasta niveles superiores al 8% en mayo del 2003.⁴ Esta situación cambió drásticamente en todas las economías del Planeta a partir de la actual crisis económica y financiera cuyo epicentro se localiza en Estados Unidos.

En este acelerado proceso de cambio y ajuste de centros hegemónicos económicos y políticos del mundo, destaca también la participación del Japón. La economía japonesa se caracterizó como la más dinámica de las últimas décadas del siglo xx. Japón se destacó en la economía mundial al alcanzar índices de crecimiento de dos dígitos durante los sesenta del siglo xx, y la formación de una industria de calidad internacional durante los setenta del mismo siglo, a pesar de su enorme dependencia

³ Información disponible en www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr-10_1/s.pdf. Situación del comercio en 2009-2010. Elaboración propia con base en datos de pág. 24; consultado el 6 de octubre de 2010.

⁴ Europa. *Desempleo, 2002*, disponible en www.europa.eu.int/; consultado el 19 de marzo de 2010.

en energéticos respecto de terceros países, el Japón logró un ajuste admirable respecto de las dos conmociones petroleras en la década de los setenta, eludiendo también las recesiones mundiales del 82 y el 86, se ajustó a la casi duplicación del yen con respecto al dólar, pasando con celeridad del crecimiento dirigido a las exportaciones de principios de la década de los ochenta a una expansión interna cuyos resultados son un rápido crecimiento, a pesar de la declinación de su balanza comercial en términos reales (Bergsten, 1991: 126).

Japón se fue convirtiendo en el mayor acreedor del mundo, en 1988 se tenía una proyección de valores netos en el exterior de más de 300 mil millones de dólares, mayor en términos reales de la que nunca tuvo Estados Unidos; su ingreso per cápita logró ser mayor que el de este último país, sus instituciones financieras, sus empresas manufactureras y su tecnología han sido líderes mundiales en muchos sectores, con permanentes ritmos de crecimiento de su PIB, con la tasa de desempleo más baja del conjunto de países desarrollados, con un alto nivel de productividad del trabajo y con un superávit permanente tanto de su balanza comercial como la de capital. Japón es, sin duda, un gran contrapeso a la Unión Europea y Estados Unidos, aun cuando después de 1991 empezó a declinar su economía hasta tener crecimiento negativo en el año de 1993, y a partir de este momento para este país han sido 10 años de recesión, y con un crecimiento muy lento en los años posteriores (The Economist, 2002: 11).

A pesar de sus puntos fuertes, la economía de Japón tiene debilidades, sigue dependiendo casi por completo de las importaciones de energéticos, otras materias primas y la mayor parte de sus alimentos, su tamaño en extensión geográfica y la lejanía de sus principales socios comerciales constituyen desventajas relativas. Finalmente, la carencia de poder militar también debilitaba su influencia mundial.

Estados Unidos se encuentra en la disyuntiva de fomentar una economía más competitiva a nivel tanto interno como externo o perder su papel hegemónico en las relaciones económicas en el nivel mundial. El enorme poder que emana de la atracción de su mercado y de la función del dólar podía haberlo utilizado quizá con más fortuna como medio de fortalecimiento de su economía más que como amenaza en un ambiente distinto hacia el resto del mundo y no en una situación de vacío institucional y en un ambiente hostil generado por sus acciones unilaterales, poniendo en orden la casa a través de controlar su enorme déficit presupuestario, evitando medidas proteccionistas que cierren sus mercados y disminuyendo las onerosas condiciones de su sistema financiero, las consecuencias de no haber llevado a cabo estas transformaciones se observan en el enorme costo que para este país está teniendo la actual crisis.

La pérdida de competitividad, respecto a otras zonas económicas en el mundo, en especial en la Unión Europea (y hoy hay que agregar también a China), ha obligado a los estadounidenses a definir nuevas estrategias, así es como se plantea la denominada

Iniciativa de las Américas, antecedente del ALCA, es decir, hacer de América un gigantesco mercado común, para lo cual los primeros pasos son la conformación del TLCAN, del que ya México forma parte desde 1994, y la integración paulatina del resto de los países del hemisferio, el último paso ha sido la firma de un tratado de Libre Comercio con Chile en el año 2003.

Pero América Latina no es Europa, los desniveles en el desarrollo de los países latinoamericanos son mayores, lo mismo que su inestabilidad y fragilidad económica-comercial; si bien los cuatro grandes de América Latina: México, Brasil, Chile y Argentina, pudieran permitir una ampliación considerable del mercado interno, el resto de los países del área ni resulta competitivo ni se tiene la capacidad potencial para transformarse en una economía que pueda ser exitosa ante la Comunidad Europea o el Japón.

Hay que considerar también los cambios políticos ocurridos en los últimos años en los países más importantes de América Latina, como es el caso de Brasil, Argentina y Venezuela, cuyos gobiernos han empezado a poner obstáculos a un ALCA, donde predominan los intereses de Estados Unidos, lo mismo ha ocurrido a partir de las transformaciones políticas en Bolivia, Ecuador y Venezuela.

Para Estados Unidos, no obstante, la estrategia a implementar es vital para su economía, pero requiere necesariamente de mantener e incrementar sus niveles de productividad, ampliar su tradicional mercado latinoamericano, su proveedor de materias primas; en tanto que, por otro lado, tiene que disminuir su déficit fiscal y tener una posición más competitiva con el resto de los países desarrollados en el mundo.

El problema más drástico que tenía Estados Unidos, a inicios del presente siglo, fue el financiero, resultado de la internacionalización de los mercados financieros, se calcula que un promedio de 420 mil millones de dólares cruzaban diariamente los mercados cambiarios en 1997, de los cuales más del 90% no tenían relación con el comercio ni con la inversión, y que son el antecedente inmediato del rompimiento de la burbuja financiera (Martínez, 1999: 136).

Este crecimiento generalizado de la interdependencia mercantil hace cada vez más difícil para cualquier país evitar impactos externos sustanciales en su economía. En particular, los flujos masivos de capital pueden alejar los tipos de cambio de los niveles que reflejarían con exactitud las relaciones competitivas entre los países si las políticas o el funcionamiento de la economía nacional divergen a corto plazo. Los países más pequeños y abiertos (como Holanda y Suiza) abandonaron ya hace mucho tiempo la ilusión de la autonomía de las políticas internas. Pero, incluso las economías más grandes que presentan mayor apariencia de autosuficiencia, incluyendo a Estados Unidos, se ven ahora afectadas de manera significativa por la economía internacional (Bergsten, 1991: 101).

Es cierto que la mayoría de los países intentan resistirse a las presiones externas, el aumento de la interdependencia económica amplía los esfuerzos por sustraerse las redes de la economía mundial, los países pueden tener incluso éxitos durante un tiempo, así, por ejemplo, Estados Unidos exportó parte de su presión inflacionaria en los años de 1982 y 1983 por medio de la aguda alza del dólar.

Por otro lado, Estados Unidos también se benefició, en la misma época, del incremento en las tasas de interés que aceleraron la crisis de la deuda del resto del mundo, lo que provocó la aguda caída de los préstamos extranjeros para las naciones fuertemente endeudadas ocurrida después de 1982, les exigió a estos países incrementar sus excedentes comerciales en conjunto por un monto de casi 50 mil millones de dólares para seguir pagando los servicios de sus obligaciones externas. Lo anterior hizo que la presión sobre la economía de Estados Unidos disminuyera y que se quedaran en el país del norte los capitales que antes se exportaban.

Por otra parte, el examen del Producto Nacional Bruto (PNB), muestra una jerarquía entre bloques, similar al caso de la población; sin embargo, existe una diferencia fundamental con respecto a la anterior variable, es decir, una abrumadora concentración de la producción en un único país, tanto en el entorno japonés como en el americano. En el caso europeo, la producción está muy diversificada, en el marco de la Unión Europea, aunque el norte de África y Europa del Este generan únicamente 3% del PNB, respectivamente.

De lo anterior se deduce que la ampliación de los subsistemas no aporta un volumen importante al PNB, por el contrario, se puede pensar que la ampliación de los mercados permite consolidar unos mercados intra bloques capaces de absorber gran parte de la producción generada por los países desarrollados.

El PNB per cápita permite comparar el nivel de riqueza relativa de los tres bloques económicos, aparentemente, a nivel agregado, el mayor mercado, tanto a nivel poblacional como de PNB, es el que posee un PNB per cápita mayor, manteniéndose la tendencia mostrada con las anteriores variables (Martínez, 1999: 305-309).

El análisis de las disparidades interiores de cada bloque, expresando las observaciones del PNB per cápita en desviaciones centradas en cero, muestra un entorno europeo con un poder de renta por habitante mucho más elevado que los países de los otros bloques económicos, lo que define en realidad es que este bloque está conformado fundamentalmente por países desarrollados, aunque la actual crisis también ha mostrado las debilidades del proceso integracionista, lo que se refleja en la profunda crisis que está afectando a Grecia. Tanto el entorno estadounidense como el japonés se conforman con países subdesarrollados, lo que hace más evidentes las asimetrías.

La balanza comercial da como resultado que la jerarquía, expresada en las anteriores variables, se rompa ya que el entorno europeo prácticamente duplica el volumen de comercio de los otros dos bloques, la Unión Europea, genera más comercio que el conjunto de los otros dos entornos económicos.

En la época contemporánea, las tendencias más importantes, en el contexto de la economía mundial, van orientadas a la conformación de bloques económicos integrados a distintos niveles de acuerdo a su desarrollo económico, lo cual permite a los países miembros tener mayor competitividad y aprovechamiento de los recursos disponibles, pero resultan más favorecidos los países con mayor desarrollo económico.

En conclusión, la formación de bloques geoeconómicos, derivados de la situación de posguerra, se agudizó en los años ochenta con la creciente competencia intercapitalista y con la caída del sistema socialista. Paralelo al proceso de aceleración de la internacionalización de las relaciones capitalistas, también se ha generado un proceso de fortalecimiento de los bloques derivado de la aguda competencia en el plano internacional entre países desarrollados, que se refleja en la guerra comercial y, especialmente, en el no avance de las conversaciones sobre la agenda comercial en la Organización Mundial del Comercio.

Globalización, soberanía y transnacionales

La globalización implica que un gran número de transacciones económicas e interacciones sociales se realicen en una región multiterritorial. Esta región se diferencia de la interestatal, donde los Estados como agentes soberanos se interrelacionan a escala nacional. La sociedad global y la red de relaciones interestatales se presentan así como realidades distintas que, sin embargo, se determinan mutuamente. En este contexto, la fisonomía de soberanía de los Estados dependerá de cómo la sociedad global afecte a las sociedades nacionales, y por la forma de cómo éstas, a través de sus gobiernos, definan la política internacional.

Otro aspecto relevante, en la situación actual, es cómo los gobiernos van perdiendo su capacidad de ejercer un control sobre los principales procesos económicos, sociales y políticos internos debido a los imperativos que exige la inserción en el mundo, donde a su vez esta pérdida de espacios va siendo ganada por otros agentes, entre los que destacan entes como las grandes potencias y, más específicamente, las transnacionales y los organismos internacionales financieros, comerciales, y otros entes supranacionales.

Muchas naciones han aceptado, de alguna manera voluntariamente, esta pérdida “relativa” de soberanía para buscar el fortalecimiento de sus economías, bajo el supuesto de que la experiencia internacional demuestra que los países que han aceptado

el reto de internacionalizar su economía han reducido el desempleo y mejorado su capacidad productiva, condición indispensable para erradicar la pobreza.

Así, han adaptado el concepto de *soberanía* a la nueva realidad en el entorno de las relaciones internacionales, dentro de los esquemas globalizadores, volviendo obsoleta la capacidad que tenían muchos países de preservar una soberanía absoluta sobre todos los ámbitos que rigen la vida de una nación.

La soberanía ahora es identificada desde la óptica imperialista como la economía fuerte (la de los países desarrollados), que impone condiciones a la economía mundial, en lugar de referirse a un concepto territorial, para los países económicamente débiles, ello implica un debilitamiento interno en el campo económico, político y social, hecho que no está contemplado en el mero proceso de inserción comercial.

Los ideólogos de la globalización neoliberal destacan que este fenómeno vuelve anacrónicas no sólo las economías cerradas sino al propio Estado-nación. Hace permeables las fronteras nacionales y cristaliza formas de organización y conexión económica y social inimaginables, hace sólo unas décadas. La formación de espacios económicos multinacionales es ya una de las realidades de la economía mundial en este milenio que apenas inicia, pero ello implica una vez más el fortalecimiento de cada nación integrante.

La globalización, como aceleración de la internacionalización del capitalismo, es un fenómeno al que no puede escapar ningún país, el mundo se encuentra inmerso en este proceso que no respeta fronteras ni nacionalidades. Bajo este panorama, el sistema mundial capitalista ha dejado de ser un agregado de economías domésticas para convertirse en un ente conformado por una vasta red de interrelaciones económico sociales; es decir, industriales, tecnológicas, financieras, políticas y culturales, que se articulan entre empresas, países y regiones, y está volviendo incapaces a los gobiernos para dirigir sus propias economías, que se ven cada vez más sometidas al control de los monopolios y grupos de poder financiero internacionales.

Pero no puede dejarse fuera del análisis de este proceso el hecho de que son los grandes monopolios asociados a los intereses de las oligarquías dominantes, quienes tienden a gobernar el Planeta en su integridad, ése es justamente el aspecto esencial que caracteriza el proceso de aceleración de la internacionalización de las relaciones económicas capitalistas, que desde la óptica del poder internacional se le ha denominado globalización, tratando de esconder el enorme papel que desempeña el capital financiero y las empresas transnacionales en el dominio económico mundial y poniendo, en primer plano, tanto el desarrollo tecno científico como una aparente igualdad de condiciones para participar en el mercado mundial.

En realidad, bajo el concepto de *globalización*, se trata de esconder una de las manifestaciones de la globalización que expresa el control de quienes detentan el poder económico a través de acuerdos, toma de decisiones, discusiones y foros a los cuales concurren los líderes de numerosos países, bajo el dominio de los países más desarrollados, el Grupo de los 7 (G7), cuyos estados nacionales se han fortalecido.

Las empresas transnacionales son los principales agentes que participan y se benefician de los cambios, en ellas predominan el objetivo de lograr que el capital obtenga un mayor grado de internacionalización e integración. Por ello, las empresas al tener, no sólo ventajas comparativas, sino también competitivas, abatiendo sus costos de producción, están elevando a un mayor nivel el desarrollo de las fuerzas productivas, las que en manos de las grandes potencias, Estados Unidos a la cabeza, intentan subordinar a los países en vías de desarrollo, para explotar sus recursos naturales y humanos. Las razones son claras, mantenerse en posición competitiva en la esfera internacional. Así, la competencia entre las empresas gigantescas a escala mundial no termina con la globalización, sino que adquiere un mayor nivel (Dávila, 2002: 27-64).

La importancia de las corporaciones transnacionales ha sido fundamental para el desarrollo industrial en tecnologías maduras, así se va configurando una nueva división internacional del trabajo, donde los países en vías de desarrollo continúan como proveedores de materias primas, las denominadas economías emergentes se ocupan de abastecer manufacturas intermedias a través de las empresas maquiladoras, y los países desarrollados controlan la producción en sectores de alta tecnología tanto madura como de innovación, y en la producción de nuevas materias primas sintéticas, aprovechando los sistemas de producción ahorradores de energía y materias. Al mismo tiempo, las transnacionales agudizan, en este proceso, diversas contradicciones, entre las que cabe destacar la que tiene que ver con la conservación del entorno y el equilibrio ecológico, por ejemplo Estados Unidos genera entre 35 y 40% de los contaminantes del mundo (CO₂, gas tóxico que abarca 80% del total de gases nocivos) (Cepredenac, 2010).

En la actividad empresarial, globalización significa el dominio de las transnacionales en la economía mundial, el esquema de operación de estas empresas se da a través de la extensión de subsidiarias y la transferencia de tecnología entre las mismas empresas a través de este mecanismo.

En México, la presencia de las transnacionales se ha ido afianzando a partir de la década de los cuarenta tanto en el campo como en la ciudad. Corporaciones como “Nestlé” controlan la producción de cacao, café, leche y otros productos lácteos, alimentos enlatados, confites, bebidas y cereales; “Gigante” vende hortalizas, frutas y alimentos balanceados; “Del Monte”, hortalizas y alimentos enlatados, entre otras. La mayor

parte de sus productos están fuertemente posicionados en los consumidores; además de que son los principales exportadores hacia países desarrollados, este comercio se hace intraempresa, con lo que los precios internacionales de los productos se ven reducidos al ser manejados con costos internos de las empresas; de esta forma, se generan transferencias de países como México hacia el exterior.

La importancia de las empresas transnacionales en países como México, cuya economía se abrió al exterior indiscriminadamente, es tal que en ella descansa fundamentalmente la estrategia de crecimiento y, en mucha menor medida, se encuentra la participación del denominado sector privado nacional, el cual se comporta igual que el de los países desarrollados, existen algunas empresas de capital nacional que son propiamente empresas transnacionales; invierten, guiadas por la máxima de obtener las mayores ganancias, una parte de los empresarios privados nacionales, es decir, capitalistas dueños de empresas monopólicas transnacionales, al igual que en los países desarrollados, invierten cuando las opciones se les muestran promisorias y donde la competencia se los permite.

Las transnacionales orientan su inversión hacia países que tienen un mercado interno desarrollado, aunque eso no descarta el establecer empresas en naciones menos desarrolladas, siempre y cuando garanticen la obtención de la superganancia monopólica, pero esta es la opción menos socorrida hoy día, sobre todo tratándose de países que representan un alto riesgo para la inversión.

Tratándose de las inversiones hacia el exterior, las empresas transnacionales, en el proceso actual, establecen redes interconectadas cuya característica es oligopólica. Por ello, las ganancias de corto plazo no son determinantes de la inversión, sino el valor agregado compuesto y su mantenimiento en el mercado internacional a largo plazo. Ya se mencionaba que las transnacionales se orientan en la inversión por las economías de alcance, buscando ventajas absolutas, derivadas tanto de su poderío económico como de las presiones que puedan ejercer, sin excluir a las derivadas de la propia competencia y en esa lucha establecen filiales interconectadas, en las cuales la formación de oligopolios que compitan con otros es una consecuencia claramente visible (*El Financiero*, 2009: 15-16). La tendencia a mirar en el largo plazo les lleva a establecerse con tal objetivo en las zonas más idóneas.

Se considera que la globalización de la economía, bajo el predominio de las empresas transnacionales, es un hecho irreversible, esto en el sentido de la imposibilidad de regresar a las condiciones de libre competencia, propias de la primera fase del capitalismo que imperó desde el siglo XVIII hasta finales del siglo XIX; es decir, que no es posible ir hacia atrás, en términos históricos no hay vuelta hacia las economías cerradas ni mucho menos hacia una economía de libre competencia, pero ello no quiere decir que la globalización es inmutable o eterna, puesto que en la

medida que los pueblos y gobiernos decidan regular para su provecho y no el de unos cuantos, se podría transformar este proceso y encauzarlo en otras direcciones, como lo muestran los movimientos de los altermundistas, así como las acciones de los pueblos de Bolivia, Costa Rica, Brasil y Venezuela, en cierta medida México, en este último caso, aun con todos los esfuerzos por la privatización de Petróleos Mexicanos (Pemex) y la electricidad, un sector importante de la población ha impedido que este proceso concluya con la privatización y entrega de estos recursos a las empresas transnacionales.

Ahora la evidencia es que el acelerado deterioro de la naturaleza está vinculado al hecho de que son las empresas transnacionales las que están llevando a las economías por esos senderos. A las empresas no monopólicas y a los países subdesarrollados se les ha planteado que su única alternativa, en las condiciones actuales de competencia internacional, es el fomento a la competitividad, el privilegio de las señales en el mercado, la atracción de recursos para la inversión directa, así como producir para mercados finitos y promover una mejor inserción internacional.

La apertura comercial y el fomento a los mecanismos de mercado, rigen las relaciones económicas internacionales, que hoy constituyen el paradigma del denominado proceso de globalización desde la óptica de las elites. Este sistema constituye un conjunto de elementos para el fortalecimiento tanto de las empresas transnacionales, como de los grupos de poder nacionales ligados al sector exportador, quienes buscan sus propias ventajas aun a costa de colapsar las economías de los países en desarrollo y, por ende, con efectos desastrosos para la mayoría de la población sobre la cual repercuten directamente los efectos de la crisis.

Referencias

- Ball, Georges (1967), *Cosmocorp. The Promise of the Multinational Corporations*, Fortune, June.
- _____ (1967), *Multinational Corporations and Nation States*, The Atlantic Community Quarterly, num. 5, Summer.
- Beck, Ulrich (1998), *¿Qué es la globalización?*, España, Paidós.
- Bergsten (1991), *Los Estados Unidos y la Economía Mundial*, México, Gernika.
- Cerroni, Humberto (1990), "Liberalismo y socialismo", *Novos Rumos*, año 5, núms. 18/19: 50-63.
- Dávila Francisco (1999), "La "Globalización", "Integración Global" o bien "Globalización Económica", conceptos a repensarse en el campo de las relaciones internacionales actuales", *Relaciones Internacionales*, mayo-diciembre, 80-81: 32-45.

- Dávila Francisco (2000), “Identidad, soberanía y nacionalismo en México en la era de la globalización”, *Estudios políticos*, 24: 1-18.
- _____ (2001), *La globalización y la Integración Regional: su significado y sus contradicciones*, Chapingo, Universidad Autónoma Chapingo.
- _____ (2002), *Globalización, Integración, América Latina, Norteamérica y Europa*, México, Fontamara.
- _____ (2003), *Una integración exitosa. La Unión Europea, una historia regional y nacional*, México, Fontamara.
- _____ (2004), “Las luchas por compartir la hegemonía en La Unión Europea, y los Estados Unidos ante la nueva estrategia de regir el mundo”, en Arturo Perales y colaboradores (comps.), *III Encuentro Internacional Globalización, Integración Regional y Sector agropecuario*, Chapingo, Universidad Autónoma Chapingo.
- Forrester, Viviane (1998), *El Horror Económico*, México, FCE.
- Giddens, Anthony (1999), *La Tercera Vía*, España, Taurus.
- Held, David (1995), *La Democracia y el Orden Global*, España, Paidós.
- Ianni, Octavio (1998), *La sociedad Global*, México, Siglo XXI.
- _____ (1999), *Teorías de la globalización*, México, Siglo XXI.
- Lerner, Daniel (1973), *Cooperacao e Comunicacao Internacional no desenvolvimento nacional*, Melhoramentos, Sao Paulo, Brasil.
- Main Economic Indicators (1977), *Monthly Bulletin of Statistics*, September.
- Mardones, José María (1998), *Hacia una Sociedad más Solidaria*, España, Mensajero.
- Martínez, P. Javier (1995), *Economía Mundial*, Madrid, Mac Graw Hill.
- Piñón Antillón, Rosa María (1999), *La Unión Europea y el TLCAN frente a la globalización y la regionalización y el nacionalismo en México y la Unión Europea frente a los retos del Siglo XXI*, México, FCPYS, UNAM y Delegación de la Comisión Europea en México.
- Scruton, Roger (1990), *Indefense of the Nation, en the Philosopher on, Dover Beach*, Manchester, Carcanet.
- Soros, George (1999), *La crisis del Capitalismo global*, México, Plaza & Janés.
- Zia, Qureshi (1996), *La globalización: nuevas oportunidades, grandes desafíos*, México, Finanzas y Desarrollo.

Periódicos y páginas electrónicas

- Cepredenac (Centro de Coordinación para la Prevención de los Derechos Naturales en América Central) (2010), Clima amenaza a las naciones, disponible en www.cepre-

- denac.org/05_nove/a_prensa/2000/nov_00/nov_20.htm/; consultado el 26 de marzo de 2010.
- El Financiero* (2009), Comienza la guerra comercial en la industria automotriz, México; consultado el 28 de junio, pp.15-16.
- Europa (2010), "Desempleo, 2002", disponible en www.europa.eu.int/; consultado el 19 de marzo de 2010.
- The Economist* (2002), "He goodness Japón", México, 03 de febrero de 2010, p. 11.
- WTO (World Trade Organization) (2010), "Recursos, estadísticas comerciales, comercio regional", disponible en www.wto.org/; consultado el 03 de febrero de 2010.
- Situación del comercio en 2009-2010. Disponible en Www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr-10_1/s.pdf; Consultado el 6 de octubre de 2010.

II. La globalización y la gestión estatal. Los nuevos retos de las economías nacionales

Omar Wicab Gutiérrez

Resumen

El presente capítulo investiga los elementos que se encuentran en la base de la nueva economía mundial, el entrelazamiento de los ramos industriales de las economías nacionales, y su dependencia de los mercados mundiales. La transnacionalización de la economía mundial, las privatizaciones, la liberalización comercial y de los mercados de capitales como parte de un amplio fenómeno de desregulación de los mercados ha conducido a una dependencia creciente de amplios sectores de las ventas en los mercados globales. La separación espacial y temporal del proceso de producción en varios países y continentes, parece estar en la raíz de la enorme rentabilidad lograda por las inversiones en Asia, particularmente en China Continental, esto ha permitido que la economía mundial haya alcanzado una estabilidad de precios sorprendente a pesar del rápido crecimiento de las economías de Estados Unidos y de Europa. Finalmente, toda esta inmensa riqueza generada a través de la competencia monopolista y la estabilización de los salarios de los trabajadores industriales, se ha combinado con la posibilidad de reciclarla a través de los mercados financieros globales, ya que la movilidad de los capitales es una premisa del neoliberalismo y, con ello, se ha podido especular con los derivados, buscando incrementar esta riqueza a través de instrumentos financieros riesgosos y altamente especulativos. Estos fenómenos económicos, han motivado diferentes reacciones de *política económica*, para poder manejar los enormes flujos financieros y la realidad de una economía globalizada con una nueva división internacional del trabajo (Stiglitz, 2010), al tiempo que presenta desafíos para los hacedores de política económica en el futuro.

La depresión económica y sus elementos

El primer asunto a tratar es el relativo a la posibilidad de que el proceso de acumulación de capital, o lo que en la jerga actual se llama inversión, se detenga sin un sistema de autocorrección.

Efectivamente la actual discusión en relación a la depresión económica de 2008-2009 ha devuelto el debate de los modelos teóricos empleados en la ciencia económica, para anticipar el comportamiento de las economías nacionales y los mercados mundiales. En el centro de la discusión teórica, en relación a este tema, se pueden distinguir tres posturas: la de los defensores de la vieja Ley de Say (la oferta crea su propia demanda), y los supuestos sobre la racionalidad del comportamiento de los agentes económicos o de las expectativas racionales —en su versión moderna—, la de los nekeynesianos; y la de la escuela de la economía política, principalmente asociada a diferentes versiones del marxismo.

Esto desde luego determina el tratamiento asociado a la gestión estatal (o a la ausencia de) necesaria para la atenuación del comportamiento cíclico de la economía en su conjunto. Y lo relevante de esta discusión es que la experiencia de la actual recesión y sus gestiones puede ser claramente ejemplificada con los casos de países bien identificables. Por ejemplo, está la situación de una gestión, en términos generales, keynesiana en Estados Unidos,¹ y la estructura ortodoxa de la Unión Europea, que determina que los fenómenos son esencialmente monetarios, de allí las atribuciones *exclusivamente* monetarias del Banco Europeo. Finalmente, una mezcla de planeación y economía mixta y de mercado, en el caso de la economía China.

Este documento argumenta en favor de un cambio en la política económica, incrementando las facultades regulatorias de los estados, en la medida en que la estructuración de la nueva economía, nacida durante los ochenta-noventa, requiere de una nueva gestión estatal, que reconozca el enorme entrelazamiento entre las distintas naciones del orbe. Se requiere de un cambio en las atribuciones de las instituciones internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), o el Banco Mundial. Más acorde con las necesidades de crecimiento y desarrollo social de las naciones menos desarrolladas, en la medida en que ahora estas naciones son parte de la nueva dinámica del capitalismo mundial, tanto de la producción de manufacturas como de fondos prestables, necesarios para el desarrollo.

¹ Aunque para autores como Krugman (2008) o Stiglitz (2003), la intervención gubernamental ha sido insuficiente para atender la enorme caída en la demanda privada. Ver más adelante las citas.

¿Exceso de apalancamiento del sistema bancario o excesiva desregulación?

La mayoría de los textos y las versiones periodísticas de la crisis asociaron los fenómenos monetarios y financieros como el origen de la crisis económica mundial. La revista británica *The Economist* presentó un debate, entre el 17 y 28 de octubre de 2008, en donde se pueden diferenciar dos posturas claras: la primera, la crisis se derivó de problemas en los mercados financieros y, la segunda, ésta se originó por una falta de regulación de los mercados financieros y su transmisión a las economías reales.

Sin embargo, es evidente que en los orígenes están, además de la falta de regulación y el excesivo optimismo en que los mercados tenían capacidad de auto regularse, nuevas características de la economía actual que se han entremezclado; de allí que la falta de gestión estatal haya pesado en la profundidad de la crisis y la fuerza de su detonante. Aunque hay otros elementos económicos que son igualmente causantes de nuevos desequilibrios.

Las crisis bancarias, o las burbujas financieras como fenómenos *parciales* y manifestaciones de crisis parciales, son un viejo fenómeno de la economía monetaria. Está asociada a la función del dinero como medio de pago (separación del valor de uso, del valor). Pero no puede ser la base para la caracterización actual de las crisis *generales* actuales que tienen su fundamento *en el ciclo del capital productivo*.

En lo que sigue del texto, se expondrá dos aspectos que se han modificado en el curso de los años, particularmente después de la posguerra: en primer lugar, los cambios operados en los circuitos monetarios, con la gestión de monedas exclusivamente fiduciarias y, en segundo lugar, los cambios en la economía *real*, la des-estructuración de la economía nacional y la re-estructuración de la nueva economía mundial.

La des-estructuración del patrón dólar y sus consecuencias

En la medida en que opera como divisa, el dinero mundial, a diferencia del dinero que es utilizado en la circulación interna, debe cumplir una doble función. En primer lugar como reserva de valor, permite garantizar la circulación nacional de las mercaderías en cada país. Es decir, las llamadas reservas internacionales (dólares norteamericanos, oro, plata, o divisas como el euro y el yen japonés, y los Derechos Especiales de Giro (DEG) del FMI), operan como reserva del valor y en su función permite sostener el valor de las monedas nacionales a cierta paridad. En un sistema basado en el oro (patrón oro), el valor de las monedas se determina por su convertibilidad con este metal, el cual está

dado en un sistema *con libre acuñación*, por su valor con respecto al metal; y en un sistema *sin libre acuñación*, por la teoría cuantitativa del dinero (Hilferding, 1971).

En un sistema fiduciario como el actual, la convertibilidad de las monedas está dada directamente por la teoría cuantitativa del dinero. Es decir, la cantidad de dinero en circulación debe corresponder con la *valoración social* del mismo *dada* la velocidad de circulación del dinero. La diferencia entre la teoría cuantitativa pura y el planteamiento que hacemos, reside en que la velocidad del dinero *no es constante e igual a 1*. Al contrario, las presiones inflacionarias están asociadas también a la velocidad del dinero, el cual rota a diferentes velocidades, y puede generar presiones diferenciadas del dinero. La teoría cuantitativa del dinero, que la teoría neoclásica asume, implica que existe de hecho una *identidad* entre la velocidad de circulación del dinero y los precios domésticos, debido a que $V = I$, es decir, se asume que la velocidad de circulación del dinero es constante e igual a 1. Por el otro lado, el dinero fiduciario sólo *expresa* el valor de las mercancías. En este caso, y sólo en este, $P = M$, o $\Delta M \Rightarrow \Delta P$.

Sin embargo, si partimos de que la velocidad de circulación del dinero no es *necesariamente* igual a 1, entonces la teoría cuantitativa del dinero se cumple, en general, aunque sujeta a los vaivenes en la velocidad de circulación del dinero. *Así, una caída en la velocidad de circulación del dinero, asociada a una baja en la demanda efectiva, puede implicar una caída en los precios a pesar de un aumento en la liquidez propiciada por el Banco Central.*

Pero al mismo tiempo, en que la reserva funciona para sostener la paridad de las monedas locales, el dinero sirve o funciona como medio de circulación, y medio de pago en las operaciones internacionales. Es decir, las *varias funciones asociadas a las divisas*, le confiere un carácter particular al dinero mundial.

En la medida en que una moneda nacional no es aceptada a nivel internacional para saldar las transacciones que se dan en el mercado mundial, digamos, por ejemplo el peso mexicano, el dinero de reserva, o la reserva internacional sí lo es, por ejemplo el dólar norteamericano. Pero al mismo tiempo, el dólar como reserva se emplea para definir la convertibilidad del peso mexicano. Y por ello, determina también el valor social asignado al peso mexicano para las transacciones domésticas.

Así pues, el dólar es divisa o dinero mundial, dinero de reserva y dinero que se emplea para saldar las transacciones internacionales o medio de pago internacional.²

² Esta incompreensión de las funciones del dinero, se manifiesta en la ilusión de los economistas que apoyan la idea de la transformación de los Bancos Centrales en meras cajas de convertibilidad o Consejos Monetarios. Su consecuencia es que al reducir las funciones del dinero a la de mera reserva de valor, incorporan una restricción enorme en los flujos monetarios domésticos. Un resultado es la

II. LA GLOBALIZACIÓN Y LA GESTIÓN ESTATAL. LOS NUEVOS RETOS DE LAS ECONOMÍAS NACIONALES

La desaparición del patrón dólar en 1971, al romperse la convertibilidad del dólar a oro, introdujo una variable más en la determinación del valor de las monedas nacionales y al paso de los años, está también incidiendo en la definición futura del nuevo orden económico mundial. La actual crisis plantea la necesidad de establecer un proceso planeado de gestión estatal monetaria, en la medida en que el dólar ha cedido terreno en el comercio mundial ante otros países, y en que el enorme endeudamiento norteamericano pone en duda el sostenimiento del valor del dólar como única moneda de reserva.

La enorme acumulación de reservas de las economías desarrolladas como Japón, y Alemania, y de países emergentes como China Continental y Brasil, impone un enorme desafío al reto de mantener el valor del dólar cuando el sobreendeudamiento de su economía haga depender de un hilo el valor de esta divisa.

La revolución tecnológica y sus consecuencias

El otro elemento que supone una discusión a fondo es el de las consecuencias de la enorme innovación observada en los últimos decenios asociada a la competencia monopólica y oligopólica.

La revolución tecnológica requiere de fuertes incentivos y gastos para poder generar nuevos productos y alimentar el proceso de inversión. Por ello, al mismo tiempo, requirió de que el proceso productivo se separara en dos procesos: el diseño y la investigación de nuevos productos, y la separación del proceso manufacturero del mismo. Ambos procesos se trasladaron espacialmente, el primero se mantuvo en los países desarrollados y, el segundo, se movió hacia los países con costos de mano de obra menores.

Este último fenómeno, asociado a la caída del Muro de Berlín, dio como resultado la internacionalización de la jornada laboral, y su globalización. Y esto genera, efectivamente, el paso de la internacionalización a la globalización, en donde las economías se entrelazan mutuamente haciendo cada vez más difícil la gestión separada del proceso de producción. Y esto fue una consecuencia combinada de la liberalización comercial y de la incorporación de nuevas regiones en el mundo a la dinámica de los mercados mundiales. El resultado, es lo que Stiglitz (2010) denomina la terciarización de las economías desarrolladas, particularmente la de Estados Unidos.

desaparición del dinero cuando más se lo necesita en su función de medio de pago, e incluso medio de circulación, como sucedió en Argentina, después de la devaluación del real brasileño.

Por ejemplo, una de las características principales del ciclo, durante los años noventa y el actual milenio, ha sido la transformación de los flujos de ahorro de divisas, entre países menos desarrollados y los países de capitalismo maduro.³

Este fenómeno ha hecho decir a varios economistas que esta situación es insostenible porque la economía convencional supone que en los países con salarios inferiores debe promoverse la inversión, y éstos deberían estar absorbiendo ahorros en divisas externos para financiar esta mayor inversión.

Sin embargo, estas tesis que olvidan un fenómeno que se generalizó con la apertura comercial, la globalización y la liberalización de los mercados de capitales: la conformación de una tasa general de ganancia única, en la medida en que la competencia internacionalizaba los mercados de manufacturas.

Uno de los efectos más importantes de la liberalización comercial, y de los mercados de capitales, es que los mercados de manufacturas se internacionalizaron y, con ellos, las tasas nacionales de ganancias se internacionalizaron rápidamente, promoviendo las inversiones en los sitios en que la competencia internacional ubicó la posibilidad de encontrar procesos intensivos en mano de obra.

Conclusión: las manifestaciones macroeconómicas del ciclo

Macroeconómicamente, los elementos antes descritos generaron la imagen descrita por De la Dehesa (2009: 17) y que se describe a continuación:

Esta crisis surge por primera vez en los países avanzados, tiene su origen en las crisis que sufrieron, por este orden, los países emergentes de Asia, Europa y América Latina al final de los noventa. Tras esta crisis que se debió a un exceso de endeudamiento por parte de los países emergentes, estos dejaron de endeudarse en el exterior, redujeron sus tasas de inversión y de consumo y empezaron a ahorrar y a acumular enormes reservas en moneda extranjera para evitar futuras crisis y pasaron de ser tomadores e importadores de capitales de los países desarrollados a prestamistas y exportadores de capital a dichos países.

³ “La lógica económica indica que los países desarrollados, en su conjunto, tengan superávit por cuenta corriente y presten capital a los países en desarrollo y no al contrario, como está ocurriendo temporalmente ahora. Es decir, la dirección natural de los flujos de capital debe ser la contraria que la actual ya que ambos saldrían ganando, los ahorradores de los países desarrollados conseguirían mayores rendimientos y una mejor diversificación para su ahorro que invertido en sus propios países y los deudores de los países en desarrollo y emergentes contarían con el capital necesario para mejorar su crecimiento y sus niveles de vida” (De la Dehesa, 2009: 39-40).

II. LA GLOBALIZACIÓN Y LA GESTIÓN ESTATAL. LOS NUEVOS RETOS DE LAS ECONOMÍAS NACIONALES

Como el exceso de ahorro financiero, generado por estos países, necesita ser absorbido por un exceso de inversión y de consumo en otros, la mayor parte de los países en desarrollo emergentes desarrollaron superávits externos por cuenta corriente mientras que la mayor parte de los desarrollados, por definición, entraron en una situación de déficit externo corriente. Al principio, las grandes empresas de los países desarrollados absorbieron dichos ahorros aumentando sus inversiones, especialmente en tecnologías de la información, pero el colapso de la burbuja de estas tecnologías y de Internet hizo que algunos bancos centrales, pero especialmente la Reserva Federal americana, desarrollaran una política monetaria muy acomodaticia para evitar la recesión... Los bajos tipos de interés y la amplia disponibilidad de crédito y la enorme liquidez suministrada por las inversiones de los excesos de ahorro de los países emergentes en los desarrollados, y sobre todo en Estados Unidos, hicieron que en varios países aumentase la compra de viviendas y los créditos hipotecarios, con lo que los precios de la vivienda empezaron a subir con rapidez en varios países desarrollados como el Reino Unido, España, Australia, pero también en Estados Unidos. La diferencia entre ellos es que, además, este último desarrolló el crédito hipotecario *subprime* dirigido a las familias con pocos recursos económicos (De la De Hesa, 2009: 17).

Ésta es, en definitiva, la explicación convencional sobre la actual situación económica. Desde la óptica del circuito monetario, o la circulación del dinero, es posible rastrear el comportamiento de los mercados de dinero, y dar una explicación de estos flujos monetarios. Sin embargo, queda fuera el rol del sistema productivo; es decir, de donde se generan los excedentes de valor que luego entran en la circulación monetaria y en el sistema bancario como «ahorros». El exceso de liquidez es un fenómeno que no tiene su origen en el sistema financiero, sino que se genera en la esfera de la producción y luego se traslada al sistema financiero y bancario.

La des-estructuración del capitalismo de posguerra

Enseguida se presentan y analizan los hechos, es decir, cómo se surge el proceso de des-estructuración el capitalismo de posguerra y la estructuración, bajo los postulados neoliberales, de los elementos de la nueva etapa de la economía mundial, así como sus consecuencias.

Bretton Woods y la economía de posguerra

A mediados de los cincuenta, la economía de posguerra operaba plenamente bajo el modelo diseñado por quienes después de la Segunda Guerra Mundial habían salido

victoriosos. Los bancos comerciales habían sido separados de los bancos de inversión. Los tipos de cambio *fijos* ligados al oro, a través del dólar norteamericano, constituían la base de una política monetaria que garantizaría el valor de las monedas. “Los bancos dominaban las finanzas” (Authers, 2010).

La economía mundial se desvincula del oro, durante los setenta

La economía de posguerra, ha sufrido cambios estructurales importantes, y sería una simplicidad suponer que la actual crisis es tan sólo un asunto de la falta de regulación de los mercados financieros. Tan sólo mencionemos los más importantes: primero, la transnacionalización de la economía y el entrelazamiento de los procesos de circulación de capitales en las economías desarrolladas. Fenómeno ya investigado por Palloix (1997) en los sesenta y setenta. La creciente internacionalización de los circuitos de inversión de los países desarrollados y que, a partir de los setenta, comenzó a asociarse a los países en desarrollo, particularmente del sudeste asiático. Esto generó, durante los ochenta, un modelo de división internacional del trabajo, llamado “los gansos voladores.”

En 1971, la economía norteamericana se separa de su *convertibilidad con el oro*. Con ello, el tesoro norteamericano lleva a su límite la posibilidad de gastar sin la limitación de la convertibilidad y de la paridad con el oro. En este sentido, hay que comprender que el dólar, en el esquema de Bretton Woods, debía de mantener la paridad *fija* con el oro y servir de dinero de reserva para el resto del mundo. Con ello, el dólar, como dinero mundial o divisa (medio de circulación y medio de pago), resguardaba el valor de las monedas al servir de dinero de reserva y podía ser empleado como medio de pago internacional.

Los tipos de cambio y los precios automáticamente se estabilizaban en la medida en que el dólar era el referente con el dinero de valor real, el oro. A nivel mundial, la restricción de la emisión de dólares norteamericanos quedaba asegurada por la convertibilidad. No podían circular dólares en exceso a la paridad establecida con el oro. Una emisión en exceso de dólares provocaría la devaluación inmediata del dólar, o viceversa, en el caso de una menor emisión de billetes y monedas en Estados Unidos.

Lo mismo sucedía con las monedas nacionales. Las reservas en dólares eran el límite real para la emisión de billetes y monedas de circulación local. Dada la preeminencia de la economía norteamericana en el total de la circulación internacional de mercancías, tenía sentido pagar éstas, en la moneda mundial por excelencia, los dólares norteamericanos.

II. LA GLOBALIZACIÓN Y LA GESTIÓN ESTATAL. LOS NUEVOS RETOS DE LAS ECONOMÍAS NACIONALES

Cuando una economía emitía *más* billetes y monedas, a la paridad *fija* establecida con el dólar, podía sufrir un proceso inflacionario. Al mismo tiempo, el dólar como *divisa*, como *dinero mundial*, garantizaba el pago de las deudas contraídas en el mercado mundial para exportar o importar mercancías. Los acuerdos de Bretton Woods garantizaban, a cambio de un sistema rígido como el descrito, la estabilidad en precios y la realización de la planificación a largo plazo de las economías que sabían administrarse en este modelo de patrón-dólar.

Cuando Estados Unidos, superó la emisión mundial de billetes y monedas a las que debían de atenerse de acuerdo al modelo de Bretton Woods, el modelo comenzó a resquebrajarse. Una sobre-emisión de billetes y monedas, en los circuitos mundiales, generaba temores inflacionarios. En términos teóricos, la solución era, devaluar el dólar o romper la paridad del dólar con el oro. Nixon prefirió la segunda opción.

El desvincular el valor del oro del dólar, generó un desconcierto en el valor general de las monedas nacionales, que siguieron empleando en su casi totalidad al dólar como moneda de reserva. Aferrarse al dólar como moneda de reserva, era seguir apostándolo a una moneda que se desvalorizaba frente al valor del oro, y que comenzaba a generar efectos inflacionarios. De allí, el nacimiento de las paridades semi-fijas o flexibles. *Ante la incertidumbre general, el modelo cuantitativo comenzaba a tener sentido para los hacedores de política económica, en la medida en que el referente de valor real, el oro había desaparecido. Es decir, el control del valor de las monedas mediante una política fiscal equilibrada.*

Primero, la inflación resultante, mostraba que las orientaciones keynesianas de política económica, dejaban de tener efecto aun en el corto plazo. Y segundo, la falta de previsibilidad en el valor de la moneda (el dólar y las monedas nacionales, en general), supuso la necesidad de revisar la política fiscal, como elemento central de la política económica.

Desde entonces, el principal criterio para medir el valor de las monedas *fiduciarias*, ha sido el promedio de circulación de valor *social* de las mercancías, y el evitar la sobre emisión, principalmente, manteniendo el *balance presupuestal primario* de los gobiernos. El cálculo del valor social de las mercancías, *suponiendo como dada* la velocidad de circulación de 1 en la identidad monetaria, da sentido al planteamiento ortodoxo de que existe una relación directa entre la emisión de billetes y monedas y el nivel de inflación.

Sin embargo, para Estados Unidos, el rompimiento de la paridad dólar-oro, liberó al Tesoro norteamericano de su principal atadura con la posibilidad de emplear su poder monopólico en la emisión de billetes y monedas, en la que *para los norteamericanos es su moneda local*, pero que tiene aceptación internacional como “dinero mundial”,

es decir, *divisa* de aceptación internacional: el dólar. El prestigio del dólar y el predominio de la economía norteamericana en las transacciones internacionales (comerciales y financieras), seguía siendo indispensable el empleo del dólar como moneda de circulación mundial, a la par que como dinero de reserva. Este poder monopólico en la emisión de la principal divisa, ha permitido que el gobierno norteamericano sea capaz de generar demanda efectiva global, empleando la aceptación que tiene el dólar como moneda de reserva, como medio de pago y medio de circulación internacional.

El neoliberalismo: privatizaciones, desregulación y liberalización de los mercados comerciales y financieros

La separación del dólar en su paridad con el oro, y la transformación de las paridades fijas en paridades flotantes, sólo fue el paso inicial de un amplio fenómeno de falta de regulación de los mercados comerciales y financieros, que empezó a apoderarse de la economía mundial. La separación de la paridad del dólar con respecto al oro, y la inflación subsiguiente, dieron valor al planteamiento neoclásico de que el exceso de gestión estatal había conducido a la inflación y a la preeminencia de la política monetaria sobre la política fiscal.

Efectivamente, un aspecto fundamental que ha pesado en la profundidad de la crisis financiera y económica actual —se dice por una corriente importante de economistas— ha sido la falta de regulación de los mercados financieros y, particularmente, de los mercados de derivados. Sin embargo, esto ha sido consecuencia también del proceso de des-regulación que sufrió la economía mundial durante los ochenta y noventa. Ligado, desde luego, al llamado fenómeno del neoliberalismo.

Entre 1982 y 2000, los mercados comerciales y financieros mundiales vivieron una vorágine de privatizaciones, de liberalización comercial y de los mercados financieros. La oportunidad se presentó con la urgencia que tenía la economía británica de ser reestructurada, después de los cambios que sufrió la economía mundial durante los setenta, derivado del crecimiento de la inflación y el incremento en la competitividad de las economías alemana y japonesa. Margaret Thatcher inició una serie de privatizaciones de los servicios generales a la población, así como de amplios sectores de la economía, con la finalidad de adelgazar al gobierno y propiciar una mayor competencia entre las empresas.

En Estados Unidos, el gobierno de Ronald Reagan avaló este fenómeno (mismo que ya había dado inicio en la administración de Jimmy Carter) y alentó, entre sus aliados estratégicos, este fenómeno. Así, se constituyó, en la práctica, el llamado neoliberalismo.

II. LA GLOBALIZACIÓN Y LA GESTIÓN ESTATAL. LOS NUEVOS RETOS DE LAS ECONOMÍAS NACIONALES

Este fenómeno se vio completado con una nueva política económica *para el desarrollo*, propuesta, en particular, para los países latinoamericanos, por los principales organismos internacionales (el Banco Mundial y el FMI), que buscaron estimular la liberalización de los mercados financieros, en tanto que el GATT (General Agreement of Tariffs and Trade), empezaba una nueva ronda para acelerar la liberalización comercial entre sus países miembros, particularmente en los mercados agrícolas y en los mercados de servicios y que fue conocida desde entonces como el *consenso de Washington*. El llamado consenso de Washington consiste de 10 puntos principales (Williamson, 1991):

- a) “Washington believes in *fiscal discipline*”.
- b) “When a fiscal deficit needs to be cut, a choice arises as to whether this should be accomplished by increasing revenues or by reducing expenditures. One of the legacies of the Reagan administration and its “supply-side” allies has been to create a preference in Washington for *reducing expenditures rather than increasing tax revenues*”.
- c) “*Tax Reform*”.
- d) “Two general principles about the level of interest rates would seem to command considerable support in Washington. *One is that interest rates should be market-determined*. The objective of this is to avoid the resource misallocation that results from bureaucrats rationing credit according to arbitrary criteria. The other principle is that real interest rates should be positive, so as to discourage capital flight and, according to some, increase savings”.
- e) *Like interest rates, exchange rates may be determined by market forces*, or their appropriateness may be judged on the basis of whether their level seems consistent with macroeconomic objectives” y más adelante señala: “A competitive real exchange rate is the first essential element of an “outward-oriented” economic policy, where the balance of payments constraint is overcome primarily by export growth rather than by import substitution”.
- f) “The second element of an outward-oriented economic policy is *import liberalization*”.
- g) “As noted above, *liberalization of foreign financial flows* is not regarded as a high priority. In contrast, a restrictive attitude limiting the entry of Foreign Direct Investment (FDI) is regarded as foolish. Such investment can bring needed capital, skills, and know-how, either producing goods needed for the domestic market or contributing new exports. The main motivation for restricting FDI is economic nationalism, which Washington disapproves of, at least when practiced by countries other than the United States”.
- h) “More generally, *privatization* may help relieve the pressure on the government budget, both in the short run by the revenue produced by the sale of the enterprise and in the longer run inasmuch as investment need no longer be financed by the government”.

- i) “Another way of promoting competition is by *deregulation*. This was initiated within the United States by the Carter administration and carried forward by the Reagan administration. It is generally judged to have been successful within the United States, and it is generally assumed that it could bring similar benefits to other countries”.
- j) “In the United States *property rights* are so well entrenched that their fundamental importance for the satisfactory operation of the capitalist system is easily overlooked”.⁴

Como se puede observar, estos puntos requerían de la desregulación comercial y financiera, podríamos señalar que éstos, en conjunto, constituyen lo que se entiende por “neoliberalismo”. El Banco Mundial, en 1991, presentó formalmente estas propuestas en su Reporte Económico para el Desarrollo (Williamson, 1991).

⁴ [a) “Washington cree en la disciplina fiscal, b) Cuando el déficit fiscal necesita recortarse, surge la elección si éste debería ser acompañado de un incremento en los ingresos o un reducción en los gastos. Uno de los legados de la administración Reagan y sus aliados de lado de la oferta es preferir la reducción de gastos por oposición al incremento en los impuestos, c) Reforma Tributaria, d) Dos principios generales sobre el nivel de la tasa de interés parecen contar con enorme respaldo en Washington. Uno es que la tasa de interés deberá ser determinada por el mercado. El objetivo de esto es evitar la mala asignación de recursos que resulta de burocráticos racionamientos del crédito de acuerdo a criterios arbitrarios. El otro principio es que la tasa real de interés deberá ser positiva, para desestimular la fuga de capitales y incrementar los ahorros, e) Como la tasa de interés, los tipos de cambio pueden ser determinados por las fuerzas de mercado, o su nivel debe ser juzgado sobre la base de si este tipo parece consistente con los objetivos macroeconómicos [...] Un tipo de cambio real competitivo es un primer elemento esencial de una política económica orientada hacia afuera, donde la restricción de la balanza de pagos es superada primariamente por el crecimiento en las exportaciones contrario a la sustitución de importaciones, f) El segundo elemento de una política económica orientada hacia afuera es la liberalización de las importaciones, g) Como se notó arriba, la liberalización de los flujos de capitales externos no es sin embargo de una alta prioridad. En contraste, una actitud que limite la entrada de Inversiones Directas de Capital Externo (IDC) de largo plazo, es considerada como estúpida. Tales inversiones pueden llevar el capital necesario, las habilidades y destrezas, así como el know-how, o produciendo los bienes necesarios para el mercado doméstico o contribuyendo con nuevas exportaciones. La principal motivación para restringir las IDC es el nacionalismo económico, el cual Washington desapruueba, al menos cuando es practicado por países distintos a Estados Unidos, h) En general las privatizaciones pueden ayudar a aliviar la presión sobre el presupuesto gubernamental, tanto en el corto plazo porque genera ingresos derivados de las ventas de las empresas, como en el largo plazo ya que las inversiones no necesitan ser financiadas por el gobierno, i) Otra vía de promover la competencia es a través de la desregulación. Esta fue iniciada en los Estados Unidos por la administración Carter y continuada por la administración Reagan. En general, es juzgada como exitosa en Estados Unidos, y se asume generalmente que esta podría tener similares beneficios en los otros países, j) En Estados Unidos, los derechos de propiedad están tan bien consolidados que su importancia para la operación satisfactoria para el sistema capitalista en sumamente estimada (Traducción libre del autor)].

II. LA GLOBALIZACIÓN Y LA GESTIÓN ESTATAL. LOS NUEVOS RETOS DE LAS ECONOMÍAS NACIONALES

El consenso de Washington resume los puntos de vista institucionales que conformarán la agenda de política económica de las naciones en desarrollo, y que será clave para entender también cómo el mundo capitalista desarrollado y subdesarrollado, iniciarán un camino hacia la liberalización comercial y financiera y hacia la privatización de las empresas estatales, a la desregulación de los mercados domésticos y externos y, finalmente, una política monetaria y fiscal ortodoxa en extremo que ponía todo el acento de la gestión estatal en el control inflacionario.

Entre las consecuencias de la desregulación comercial, se encuentra una nueva estructura de los mercados mundiales, y la formación, entre finales de los ochenta y los noventa, de los bloques comerciales: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la Unión Europea (UE), el Mercado Común del Sur (Mercosur), entre otros.

La Glass-Steagall Act, promulgada para reducir el riesgo de crisis financiera, fue una consecuencia de la liberalización de los mercados de capitales y de la desregulación financiera emprendida durante los ochenta. Ante esto se tiene acelerado proceso de fusiones entre la banca comercial y la banca de inversión, antecedente directo de la actual depresión económica.

El fenómeno de la Cuenca del Pacífico

Durante los ochenta, con la llegada de Ronald Reagan a la presidencia de Estados Unidos, la sobrevaluación del dólar y la reducción de los ingresos fiscales, por la “economía vudú”, el equilibrio entre el gasto público y los ingresos públicos se vio deteriorado seriamente. El gobierno norteamericano mantuvo un gasto militar alto para poder sufragar los gastos de la estrategia de “guerra de galaxias”, con el que Estados Unidos pretendía vencer la presencia militar soviética. Con el incremento del nivel de gasto público, por encima de sus ingresos fiscales, el gobierno de Reagan, propició la aparición del llamado de los déficit gemelos: un déficit fiscal y un déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos, asociado a la compra de bienes particularmente de Japón y los llamados tigres asiáticos (Taiwán, Corea del Sur, Singapur y Hong Kong).

La enorme demanda de bienes y servicios, de esta región del mundo, comenzó a generar el llamado fenómeno de la Cuenca del Pacífico, modelo de crecimiento que ha pretendido ser exportado al resto de los países subdesarrollados. Las inversiones norteamericanas en Asia, asociado con niveles salariales menores al promedio mundial, permitieron que en estas economías se generara un modelo de maquila, que se volvió el elemento central de su desarrollo posterior como economías de desarrollo medio.

La guerra de Corea y luego la de Vietnam, y la necesidad de contar con aliados firmes en el Asia, había hecho que Estados Unidos, viera en la economía japonesa

un aliado firme. Así, propiciaron el crecimiento de los intercambios comerciales con los japoneses. Esto permitió la recuperación de la economía japonesa, destruida durante la Segunda Guerra Mundial. En los setenta, la crisis de 1974 a 1975 permitió que la economía japonesa sobresaliera, basada en la producción automatizada de automóviles, emergiendo como gran potencia económica. Para finales de los ochenta, el sistema financiero japonés había permitido reciclar la enorme cantidad de ganancias, y un yen sobrevaluado, más el déficit comercial norteamericano, permitieron, en base a una estrategia semejante, la emergencia de los llamados tigres asiáticos.

Hacia finales de los ochenta, se había iniciado un proceso de integración *regional* basado en la producción *primaria* de los países del Sudeste Asiático, entre otros, Tailandia y Malasia. La producción de bienes de capital quedó asociada a la economía japonesa, en tanto que los tigres asiáticos habían comenzado a exportar productos manufacturados hacia Estados Unidos y Japón.

La enorme capacidad de ahorro interno, de estas economías, se asoció a la posibilidad de reciclar los excedentes económicos, a través del sistema financiero y bancario. En 1988, Japón poseía el sistema bancario más grande del mundo, la banca japonesa había logrado crecer al grado de sobrepasar a los grandes de Wall Street y de Londres.

Pero, al mismo tiempo, la especulación había penetrado la economía japonesa. La demanda por espacio en Tokio y otras ciudades japonesas, había llevado los precios de la tierra urbana al alza. Los precios del suelo urbano en Japón eran una buena inversión para quienes buscaban hacer ganancias fáciles. La banca japonesa comenzó a prestar (dados los enormes excedentes económicos) para especular en terrenos urbanos. Se compraba un terreno no para atender ya las necesidades reales de instalación de los nuevos negocios, sino para esperar a que los precios volvieran a subir y entonces vender. El incremento en los precios garantizaba una ganancia fácil. Las ganancias, así obtenidas, prometían incrementarse una vez que la burbuja especulativa crecía y crecía. De alguna manera, tenía que rasgarse la burbuja. Eso sucedió cuando en 1989, el Banco Central japonés, alarmado por la enorme especulación, llamó a ajustar cuentas, y elevó la tasa de interés.

El derrumbe de la bolsa de valores, y posteriormente la quiebra de importantes bancos japoneses, mostró la realidad de la situación. El sistema financiero estaba *totalmente* involucrado en el fenómeno especulativo que vivió la economía japonesa ligada a los terrenos urbanos durante los ochenta. El auge de la economía había arrastrado a la ilusión de una economía siempre en crecimiento. La banca japonesa quebró irremediablemente y arrastró a toda la economía al desastre.

La depresión económica se hizo presente desde entonces en Japón. Un alto nivel de ahorro de la población, con un tipo de cambio sobrevalorado, ha dado como resultado

una enorme presión sobre los precios internos. Las tasas de interés prácticamente en cero, han llevado a la economía japonesa al fenómeno de la trampa de la liquidez.

La caída del Muro de Berlín y la explosión de mano de obra barata

Otros elementos igualmente relevantes, durante el periodo en estudio y que parecería no estar vinculado con la actual crisis, es la caída del Muro de Berlín, y la desaparición del bloque comunista. Junto con la desaparición del modelo de Bretton Woods, y la serie de desregulaciones y privatizaciones, así como de una política fiscal conservadora, la caída del bloque socialista constituye un elemento indispensable en el arreglo de piezas que condujeron a la severidad de la actual depresión económica. En 1989, la desaparición de la Unión Soviética, y de sus países órbita, así como las reformas impulsadas en la China Continental, alentaron la transformación de ampliar zonas con una enorme cantidad de población hacia el mercado exterior.

Esto ha resultado vital para el crecimiento económico de las economías desarrolladas desde entonces y, poco a poco, la desaparición del bloque comunista impuso a todas las naciones en desarrollo una carrera en la competencia por la atracción de nuevos capitales a sus economías. De principios de los noventa a la fecha, las estrategias de desarrollo e incentivos para atraer inversiones extranjeras directas de los llamados ahora “países emergentes”, ha sido vital para el futuro de estas economías.

Aunado a las políticas del *consenso de Washington*, la apertura de amplias zonas en el mundo hacia el comercio exterior, derivado de la incorporación de las economías socialistas a la esfera capitalista, ha sido un factor clave del crecimiento del comercio mundial, que por años ha sostenido la estrategia de crecimiento hacia fuera, que los tecnócratas de Washington han venido propugnando.

La transferencia de importantes sectores de la economía de los países desarrollados al Sudeste Asiático se transformó en avalancha con la conclusión de las negociaciones para la aceptación de China Continental a la Organización Mundial de Comercio (OMC). Las *ventajas salariales* chinas, en la manufactura de productos, fueron fundamentales para que, amplios sectores de las economías desarrolladas, encontraran cobijo en las zonas de libre comercio de la Costa China. Alan Greenspan (presidente de la Reserva Federal de Estados Unidos entre 1987 y 2006) calculaba en 800 millones de chinos la nueva mano de obra lanzada al mercado, pero ya en sí, el fenómeno abarcaba a buena parte de otras economías como las del este de Europa, Rusia, Brasil, India, etc., es decir, la presencia de los países emergentes, unido a la presencia de

China Continental, transformaron el escenario de los mercados de mano de obra en un fenómeno generalizado.

Las inversiones en los llamados BRIC (Brasil, Rusia, India y China), ha atraído cuantiosas inversiones hacia estos países y ha permitido que se constituya lo que Stiglitz (2010) llama la terciarización de la economía estadounidense. Es decir, la constitución de una nueva división internacional del trabajo, en donde los países emergentes aportan salarios bajos en los procesos manufacturados intensivos en mano de obra, y los países desarrollados crean todo el proceso de diseño e investigación, en donde las necesidades de capital humano altamente calificado y mejor pagado son necesarios.

La revolución tecnológica

Finalmente, el ambiente propiciado por las *reformas económicas* estructurales en los principales países capitalistas y en desarrollo, la caída del Muro de Berlín, que abrió al mercado capitalista amplios mercados, se sumó a otro elemento que comenzó a conjugarse con el crecimiento del comercio mundial: la revolución tecnológica en marcha desde los ochenta.

Desde la Revolución Industrial inglesa, que llevó a la constitución del sistema fabril, y a la supremacía comercial capitalista, sobre los mercados de Oriente, pasando por las innovaciones tecnológicas de principios del siglo xx (la electricidad, el motor de combustión interna, etc.), la economía mundial no había vivido un periodo de desarrollo tecnológico tan acelerado como el que se presentó en la economía mundial durante los ochenta y, principalmente, durante los noventa.

La computadora y las redes de telecomunicaciones (el internet), fusionadas generaron un proceso innovador sin precedentes en la historia del capitalismo. En prácticamente una década, la computadora sustituyó y revolucionó la forma de pensar y actuar de las empresas y las familias (Greenspan, 2008).

La digitalización de la vida y la economía, sentó las bases para la próxima generación de empresarios exitosos y dinamizó nuevas industrias y regiones enteras en el mundo. El concepto de *parque industrial*, asociado al Silicon Valley, se volvió la llave del éxito de importantes regiones en el mundo. Adicionalmente, el desarrollo tan acelerado de las telecomunicaciones y la digitalización favoreció la comunicación de todas las regiones del mundo. E incluso, permitió que aparecieran nuevos fenómenos antes desconocidos (o ya olvidados), como el outsourcing.

En general, la digitalización generó un boom de las bolsas de valores en el mundo, asociado a las llamadas empresas tecnológicas (la NASDAQ: National Association of

Securities Dealers Automated Quotation), y los grandes conglomerados como Microsoft, Google, Apple, Intel, etc., y esto ya constituye una primera conexión con el mundo financiero que será clave en la nueva economía, una vez liberalizados los mercados de capitales y desregulados los mercados financieros.

El auge del capitalismo norteamericano de los noventa

A finales de los ochenta, el mundo se transformaba a pasos agigantados. El optimismo del mundo capitalista, derivado de la caída del bloque comunista, la privatización económica, la desregulación del comercio internacional y de los mercados de capitales, inyectó nuevos bríos a la economía mundial y a las empresas privadas.

Después de la derrota de Saddam Hussein en la primera guerra del Golfo, y un poco antes de la victoria de Bill Clinton en las elecciones presidenciales de Estados Unidos, la economía norteamericana comenzaba a crecer. Era el amanecer de la década de los noventa.

La economía japonesa se encontraba en recesión, como una consecuencia de la caída del sistema bancario. La economía alemana estaba en medio de la vorágine de la fusión con la economía de la ex Alemania Democrática. La única economía capaz de servir de locomotora del resto del mundo era la economía norteamericana.

Sin embargo, el nuevo escenario mundial anticipaba la posibilidad de transferir importantes inversiones a los países subdesarrollados para aprovechar las menores regulaciones ambientales y los bajos salarios. La liberalización comercial estaba en boga y los capitales de los países desarrollados vieron, en la transferencia de inversiones *manufactureras* a países con salarios bajos, una oportunidad para recomponer la tasa de ganancia al reducir sus costos de producción.

En Asia, el crecimiento en el nivel de vida de los “Tigres Asiáticos”, hacía viable la inversión en economías menos desarrolladas. Y allí estaba China Continental con sus enormes potenciales de fuerza de trabajo, casi ilimitados. En Europa, la integración comercial y la caída de los países que orbitaban a la ex Unión Soviética, también resultaban tentadoras para el desarrollo de una manufactura más barata.

Así, se fue conformando una nueva división internacional del trabajo: los países desarrollados incrementaron sus inversiones en investigación y desarrollo de manera doméstica, en donde la mano de obra altamente calificada era esencial para la innovación en marcha. En tanto que los procesos de manufactura comenzaron a ser transferidos hacia las economías capitalistas menos desarrolladas y, paulatinamente, estas inversiones se fueron orientando hacia China Continental, país que estaba en pleno proceso de integración con el mundo capitalista.

¿Cómo se alimentaba el mayor nivel de vida en los Estados Unidos?

La economía norteamericana encontró en el nicho chino la oportunidad para transferir importantes procesos de manufactura. La baratura de la fuerza de trabajo china era una enorme oportunidad para transferir las manufacturas hacia allá e importar los productos hacia el mercado norteamericano. En la segunda mitad de la década de los noventa, este proceso estaba completamente en marcha y la importación de productos chinos baratos comenzó a inundar los circuitos comerciales norteamericanos, generando un desbalance comercial importante entre China y Estados Unidos, que sobrepasó a Japón, México y Canadá, hacia finales de la década, sus dos socios comerciales en el TLCAN.

El hecho era, que la baratura de la fuerza de trabajo china no tenía competencia en el mundo capitalista conocido. Según estimaciones de Greenspan, la incorporación de las zonas libres de la costa china, representaron de golpe, un total de 800 millones de obreros (Greenspan, 2008) con salarios inferiores a los de cualquier región del mundo, excepto, tal vez los de la India, otro subcontinente que por el número de habitantes, es comparable al de la población china.

En términos generales, la transferencia de procesos manufacturados de las economías desarrolladas a los países emergentes y del ex bloque socialista tuvo efectos imprevistos. En primer lugar, la baratura de las mercancías importadas de las economías emergentes y de China, generó un fenómeno deflacionario; en segundo lugar, la inflación facilitó el desarrollo de políticas de estabilización en las economías desarrolladas. Finalmente, la amenaza en que la transferencia de los procesos manufacturados fuera de las economías desarrolladas afectó la combatividad del sindicalismo en general, al condicionar la situación de los empleos a los niveles salariales y a las prestaciones alcanzadas hasta ese momento. Indirectamente los mercados de capitales se vieron favorecidos por las bajas tasas de interés derivadas de la estabilidad de precios y de una abundancia de capitales para préstamo.

Al tiempo que estos fenómenos se presentaban, el fenómeno de “trampa de liquidez” que padecía la economía japonesa en ese momento, favoreció igualmente el crecimiento de las inversiones japonesas en China. Una creciente sobrevaluación del yen, las bajas tasas de interés, deflación y bajo crecimiento económico, condicionaron a que los negocios japoneses voltearan a ver las oportunidades existentes en el gigante asiático. Los Estados Unidos pudieron financiar el déficit comercial con China, junto a la transferencia de capitales a ese país, a través de un importante superávit fiscal.

II. LA GLOBALIZACIÓN Y LA GESTIÓN ESTATAL. LOS NUEVOS RETOS DE LAS ECONOMÍAS NACIONALES

Todo esto se combinó para crear un ambiente de bienestar en la economía norteamericana. A pesar del dismantelamiento de la planta manufacturera norteamericana que se desplazaba fuera de las fronteras hacia los centros de mano de obra barata, la estabilidad de precios, el proceso de innovación en marcha, y la salud fiscal presagiaban un crecimiento sostenido de la economía norteamericana que nuevamente asumía su rol de locomotora del mundo y centro de innovación por excelencia.

El optimismo era generalizado al grado que el mismo Alan Greenspan relata en sus memorias que él se despertaba cada mañana intentando convencerse que todo era temporal “Recuerda que esto es temporal, se supone que el mundo no funciona así” (Greenspan, 2008).

En suma, todos estos elementos generaron el periodo de auge más grande de la historia del capitalismo, casi 10 años de crecimiento sostenido de la economía norteamericana y de la economía mundial. Sin embargo, en medio del optimismo, algunos fenómenos comenzaron a hacerse presentes. Por ejemplo, en la industria automotriz la presencia de sectores de la misma des-regulados en el este del país, convivían con la industria automotriz tradicionalmente asentada en Detroit.

En medio de la fiebre innovadora los mercados financieros tenían que hacer algo para incrementar sus ganancias y aprovechar el crecimiento de la economía mundial. Los fundamentos para la innovación financiera vinieron de un pequeño equipo de empleados del J. P. Morgan responsables del área de inversiones del banco (Tett, 2009). El equipo aprovechó la experiencia de la banca norteamericana en transacciones previas con un tipo de contratos llamados derivados.⁵

A finales de los setenta, la incertidumbre, generada por el rompimiento de los acuerdos de Bretton Woods, llevó a algunos bancos a buscar la forma de reducir el riesgo, así como incidir en las variaciones acentuadas de los tipos de cambio, los precios de las materias primas, principalmente el petróleo, y los tipos de interés,

⁵ ...“a derivative is, on the most basic level, nothing more than a contract whose value derive from some other asset, such as a bond, a stock or a quantity of gold. Key to derivatives is that those who buy and sell them are each making a bet on the future value of that asset. Derivatives provide a way for investors either to protect themselves –for example, against a possible negative future price swing- or to make high-stakes bets on price swings for what might be huge payoffs. At the heart of the business is a dance with *time*” (Tett, 2009: 9). [Un derivado no es más, en el nivel más básico, que un contrato cuyo valor deriva de algunos activos, tales como bonos, acciones o una cierta cantidad de oro. Lo esencial de los derivados es que aquéllos que los compran y venden están haciendo una apuesta sobre el valor futuro de los activos. Los derivados proporcionan una vía para que los inversores se protejan –en contra de posibles movimientos de precios que les afecten- o para hacer apuestas sobre movimientos en los precios que podrían llevarles enormes liquidaciones. En el corazón del negocio esta una danza con el tiempo (Traducción libre del autor)].

que ocurrió después de la separación del dólar de su cotización fija con el oro (Tett, 2009: 10).

Las variaciones, resultantes de esta decisión, llevaron a que los mercados financieros sufrieran por la incertidumbre resultante. De allí el interés de los analistas de bancos por desarrollar instrumentos financieros que fueran más seguros o que pudieran *controlar el riesgo*, implicado ahora que habían desaparecido los tipos de cambio *fijos*.

Tradicionalmente, la teoría económica de Tobin⁶ recomendaba, ante las variaciones en los tipos de cambio, la *diversificación* de las *canastas de activos financieros*. La experiencia demostraba que lo que se perdía de un lado se ganaba con seguridad en el otro y, así, se mantenía el margen adecuado de seguridad. Es decir, los ingresos de un lado se compensaban con las pérdidas en otro.

Ante la imposibilidad de anticipar el valor futuro de los tipos de cambio y de las tasas de interés, resultaba necesario encontrar alternativas. Los derivados surgieron como una opción ante esta variabilidad. Los clientes podrían comprar derivados con el derecho a comprar monedas *a tipos de cambio específicos en el futuro*. Los mercados de futuros ofrecían una alternativa a los banqueros.

Otra alternativa fueron los “swaps”, donde los bancos de *inversión* buscaban clientes con intereses complementarios, a los que intermediaban para beneficiar a ambos, al tiempo que con esta intermediación los bancos ganaban jugosos pagos (Tett, 2009: 10-11).⁷

Este tipo de innovaciones empezaron a dejar de ser casos aislados para transformarse pronto en un negocio rentable, una vez que la ley Glass-Steagall fue derogada y los depósitos de la banca comercial podían ser transformados en inversiones en donde, *aparentemente*, un bajo riesgo estaba implicado.

⁶ Cualquier curso de Macroeconomía en los años setenta, y aun tardíamente en los años ochenta enseñaba este teorema desarrollado por Tobin, esencial para compensar la rentabilidad mínima de los *portafolios* de inversiones financieras. Véase Branson (1972).

⁷ Say, for example, two home owners each have a \$500,000 10-year mortgage, but one has a floating-rate deal, while the other has a rate fixed at 8 percent. If the owner with the fixed rate thinks that rates are going to start to go down, while the other owner thinks they are likely to go up, then rather than each trying to get a new loan, they could agree that each quarter, during the life of their mortgages, they will swap their payments. The actual mortgage loans don't change hands; they stay on the original banks' books, making the deal what bankers call “synthetic.” (Tett, 2009: 10-11). [Supongamos a dos propietarios de casas, uno con una hipoteca de 10 años y un valor de \$500,000, pero con una tasa variable de interés, mientras que el otro tiene una tasa de interés fija al 8%. Si el propietario con la tasa fija de interés piensa que las tasas bajarán, mientras que el otro piensa que las tasas subirán, entonces en lugar de que ambos obtengan un nuevo crédito, ellos podrían llegar a un acuerdo de que cada trimestre, durante el tiempo de vida de sus hipotecas, intercambiarán sus pagos. Las hipotecas actuales no cambian de manos, éstas se mantienen en la contabilidad de los bancos a lo que los banqueros llamarán un acuerdo “sintético” (Traducción libre del autor)].

II. LA GLOBALIZACIÓN Y LA GESTIÓN ESTATAL. LOS NUEVOS RETOS DE LAS ECONOMÍAS NACIONALES

Pronto se encontró una interesante alternativa en los mercados hipotecarios y los mercados de la sub-prime. La totalidad del sistema financiero, no sólo los bancos de inversión ahora fusionados con la banca comercial sino también aseguradoras y calificadoras de riesgo, participaba en los negocios, resultado de la inversión en hipotecas y derivados financieros. La especulación garantizaba un buen negocio, debido a la falta de supervisión existente. Así, todos los elementos descritos con anterioridad comenzaron a participar en la economía mundial.

Una vez superada la crisis del dot.com, y con el inicio del nuevo milenio, el exceso de liquidez mundial, propiciada por la acumulación de reservas mundiales asociado a la necesidad de estimular la economía norteamericana por la crisis de 2009, llevaron las tasas de interés internacionales a un nivel sumamente bajo, propicio para el negocio de la nueva manufactura financiera: el empaquetado de hipotecas.

Pero el exceso de liquidez tenía su fundamento en los excedentes comerciales de los BRIC y en la política de los países emergentes y algunas economías europeas y asiáticas por mantener fuertes reservas de divisas como mecanismo de protección ante ataques especulativos. Krugman (2008) y Stiglitz (2010) sostienen que también es el resultado de las crisis de los noventa, en que varias economías emergentes hubieron de enfrentar las recetas del FMI y para evitar la imposición de tales políticas restrictivas, se optó por mantener estos enormes excedentes en divisas.

La globalización como nueva etapa del capitalismo y sus características

Las transformaciones estructurales de la economía capitalista global representan las causas profundas de la actual crisis económica, pero, a la vez, son dejadas de lado por los principales analistas de la situación económica presente.

Cabe señalar que existen tres aspectos fundamentales de la actual situación económica mundial: primero, la actual división internacional del trabajo se ha modificado sustancialmente; segundo, se ha dado una desarticulación del proceso de producción capitalista, es decir, el proceso de trabajo se ha internacionalizado, y el sistema fabril se ha trasladado a los países con salarios menores a escala global; y tercero, la liberalización comercial ha globalizado la determinación de la tasa de ganancia y, con ello, amplias ramas de la producción, actualmente, fijan su tasa de ganancia no en función de los mercados domésticos, sino que la competencia mundial determina las ganancias empresariales. Este último fenómeno ha afectado sensiblemente las posibilidades de competir para muchos inversionistas que ahora necesitan enfrentarse con la competencia externa y, con ello, fijar sus precios y sus ganancias en función del mercado internacional. Algunas economías han pasado a

depender de los mercados globales para la determinación de la tasa media de ganancia y, por ello, el flujo de inversión depende totalmente de las condiciones del mercado mundial, tal es el caso de la economía mexicana.

Finalmente, en la medida en que el proceso de producción se desarticula a nivel nacional y se rearticula a escala global, la búsqueda de áreas de inversión, en países emergentes, esconde la verdadera causa que mueve a los capitales, la posibilidad de extender la jornada laboral, o de encontrar legislaciones laborales menos protectoras de las condiciones de trabajo o con menores regulaciones ambientales. Al mismo tiempo, la enorme competencia capitalista promueve una innovación creciente y automatización completa en ciertos procesos productivos.

La nueva división internacional del trabajo y su influencia en la determinación de los salarios reales y la tasa de ganancia

En la medida en que el *modelo de exportación hacia fuera* sustituyó a la *sustitución de importaciones* como modelo de crecimiento en los países en desarrollo, la posibilidad de absorber inversión extranjera directa hacia los países con diferenciales de salarios menores a los de los países desarrollados y/o con menores regulaciones sanitarias, ambientales y de seguridad social, se convirtió en el medio de competitividad para las economías en desarrollo. Es decir, suponía que un menor salario real era la base para la competitividad. Esto supuso la imposición de regulaciones laborales más flexibles y la eliminación de varias de las conquistas laborales del periodo previo.

En la industria automotriz, este proceso se dio de manera directa en los procesos de manufactura, intensivos en fuerza de trabajo. En los países en desarrollo del sudeste asiático, en los NIC (en inglés, New Industrialized Countries; en español, Nuevos Países Industrializados) y en algunos países latinoamericanos, tal proceso se vivió intensivamente. Pero al mismo tiempo, durante los noventa este proceso se presentó al interior de Estados Unidos, en la medida en que las inversiones de empresas como Toyota y Nissan, comenzaron a competir con las tres grandes empresas norteamericanas: Ford, Chrysler y General Motors, por el mercado doméstico. Estas primeras, aprovecharon las ventajas de un mercado laboral *desregulado*. Así, en el este de Estados Unidos, las empresas asiáticas encontraron un nicho *con menores salarios y condiciones más flexibles de contratación de la fuerza de trabajo* (Carroué, 2009).

El énfasis en la reforma laboral, en varios países, esconde esta realidad. Las condiciones más flexibles de contratación y *despido* de la fuerza de trabajo, permite reducir los costos salariales de la mano de obra al *individualizar* la negociación laboral de la empresa con los trabajadores, eliminando la contratación colectiva y favoreciendo las

II. LA GLOBALIZACIÓN Y LA GESTIÓN ESTATAL. LOS NUEVOS RETOS DE LAS ECONOMÍAS NACIONALES

condiciones de despido, de los mismos, ante situaciones adversas en el mercado de bienes y servicios o del trabajo. Esto elimina, igualmente, las normas de seguridad laboral y social alcanzadas por los sindicatos de las empresas anteriormente establecidas.

Los precios de los bienes-salario, antes producidos en los países desarrollados, son arrojados al mercado mundial a precios ínfimos debido a la baratura de la fuerza de trabajo en los países en desarrollo, particularmente los BRIC. La competencia internacional nivela los precios de producción, y los menores costos de la fuerza de trabajo permiten obtener ganancias adicionales a las empresas que compiten con las empresas que operan con costos de fuerza de trabajo mayores y que también venden sus mercancías en los mercados mundiales.

La existencia de la competencia *mundial*, y la *determinación de los precios de producción a nivel global* generan un fenómeno en que los menores costos salariales de los países subdesarrollados de los bienes-salario, sirven para que los salarios nominales se vean *estabilizados* y no se incrementen aún en situaciones de pleno empleo, como ocurrió en las principales economías desarrolladas después de la segunda mitad de los noventa.

Así, la *globalización* ha tenido un impacto profundo en la determinación de la tasa general de ganancia. Esta se ha globalizado, en la medida en que crecientes ramas de la producción se han internacionalizado, a la vez que se iba presentando la *liberalización comercial* y se liberalizaban también las regulaciones respecto a la *movilidad de capitales entre países*.

La liberalización comercial y las negociaciones de la OMC (antes GATT), durante los años noventa, abrieron la posibilidad de transferir parte de los procesos de producción, las fases intensivas en el uso de la fuerza de trabajo, de los países con altos salarios y altas prestaciones laborales y sociales, hacia países menos desarrollados y con salarios menores, así como con peores regulaciones laborales y sociales.

Este proceso se acentuó con la entrada en el mercado mundial de las zonas francas de los países del este europeo, particularmente con la incorporación de China continental, en donde el volumen de fuerza de trabajo que se lanzó al mercado laboral fue de cientos de millones. De un golpe, los mercados mundiales pudieron tener acceso a una mano de obra barata casi ilimitada. Es decir, el Producto Marginal del capital se elevó de manera sustancial al incrementarse, de manera exógena, la cantidad de mano de obra disponible en los mercados mundiales.

Al mismo tiempo, se presentó un gran desarrollo tecnológico e innovación en la economía mundial. La digitalización de la vida moderna, tanto de los bienes-salario, como de los bienes de capital, ha tenido un efecto igualmente enorme en la situación del proceso de trabajo y de valorización. Es decir, el proceso de innovación, incorporado

a partir de los noventa, permitió un abaratamiento de los bienes-salario, y de los bienes de capital al reducir los costos administrativos, y al permitir mantener un proceso de trabajo automatizado.

La digitalización ha penetrado en la totalidad de los procesos de producción, y en la vida cotidiana de las familias. Las computadoras y el internet han *revolucionado* en su totalidad la vida moderna. Y este proceso se dio relativamente rápido, en tan sólo 10 años. Tanto el desarrollo de las industrias ligadas a la automatización (hardware y software), como al desarrollo de las telecomunicaciones, son responsables de este nuevo fenómeno.

Así pues, los procesos de trabajo se trasladan para encontrar la posibilidad de menores costos salariales. Opera el fenómeno que sustituye mano de obra y reduce, así, el valor individual de las mercancías, mediante su automatización, masificación y estandarización. Por lo tanto, los precios de las mercancías, sobre todo de alta tecnología, se abaratan llegando al alcance de la población en general. Los *salarios nominales*, aunque menores, expresan *salarios reales* mayores.

Al mantenerse los salarios monetarios, pero incrementarse los salarios reales, el fenómeno de traslado de los procesos de trabajo intensivos en mano de obra a países en desarrollo, generó la ilusión de un crecimiento generalizado, y de mayor bienestar social. Las enormes importaciones de bienes chinos en las economías occidentales, los acuerdos de libre comercio para la importación de mercancías baratas de las economías latinoamericanas y del este europeo, se complementaron con la innovación y desarrollo tecnológico en los países avanzados.

El resultado global fue el mayor auge en la historia del capitalismo: crecimiento con estabilidad de precios, salarios nominales constantes en el tiempo, y pleno empleo en las economías desarrolladas, incluso una inmigración creciente para atender la enorme urgencia de mano de obra en los mercados de trabajo no calificado.

La nueva economía mundial y su gestión

La nueva economía mundial es una realidad, donde existen mercados entrelazados, mayor interdependencia económica, y la necesidad de una nueva gestión de las políticas monetarias, comerciales y fiscales. Sin embargo, las políticas económicas existentes no pueden ser más divergentes en estos momentos, visto a la luz de los modelos de política seguidos para administrar y atender las consecuencias de la crisis.

En Estados Unidos, la política del gobierno de Obama ha atendido principalmente el fenómeno de la depresión, re-regulando los mercados financieros, aumentando el estímulo fiscal en los sectores afectados y buscando ampliar las prestaciones sociales, principalmente de salud de la población (Carroué, 2009).

II. LA GLOBALIZACIÓN Y LA GESTIÓN ESTATAL. LOS NUEVOS RETOS DE LAS ECONOMÍAS NACIONALES

En Europa, en la zona del euro, las políticas están sujetas a los acuerdos que dieron paso a la creación de la UE durante los noventa. Allí ahora es evidente la falta de una verdadera coordinación fiscal y flexibilidad más por razones políticas e ideológicas. La crisis griega, portuguesa y española demuestran que el empleo de políticas exclusivamente monetarias por parte del Banco Europeo recuerda los métodos más tradicionales del FMI de control presupuestal, reducción de gastos públicos y aumento en los ingresos fiscales. La sobrevaluación permanente del euro y la aplicación, por regla, de políticas monetaristas para la estabilización de precios, como única función del Banco Europeo, impone cargas sociales (como el desempleo en los países que no cumplen con las reglas fiscales) que pueden, en el futuro, llevar a enormes desafíos políticos.

En China, en cambio, observamos un proceso de gestión que mezcla las viejas políticas de los países “comunistas”, y la apertura de zonas francas de libre mercado, en el este del país. Un tipo de cambio semifijo, y una enorme acumulación de reservas en divisas, imitando el modelo de crecimiento hacia fuera de los países del sudeste asiático.

Es decir, en diferentes partes del mundo observamos, además de un creciente entrelazamiento económico, una abigarrada mezcla de respuestas estatales (política monetaria, política social, regulación de los mercados de trabajo, política de seguridad social —prestaciones, pensiones—, política fiscal, entre otras).

Se hace evidente, sin embargo, que en el futuro los gobiernos no podrán seguir aislados entre ellos, la economía mundial no puede seguir ajena a la necesidad de una nueva gestión estatal. Por ejemplo, ¿cómo puede darse el crecimiento de la economía norteamericana, si gran parte de sus procesos de manufactura ya se encuentran más allá de sus fronteras? El impulso fiscal doméstico, necesariamente afectará la demanda externa de sus empresas manufactureras que se encuentran en China Continental y otras partes del mundo. *Es un principio básico que se enseña en macroeconomía de economías abiertas, que el impulso fiscal doméstico afecta la demanda agregada del resto del mundo.* En cambio, para China Continental, el valor del dólar representa un aspecto estratégico en la medida en que la mayor cantidad de sus reservas monetarias están en esta divisa.

La nueva economía mundial ha nacido entremezclando a unas naciones con otras. El extraordinario crecimiento de la economía mundial durante los noventa y la recesión económica de la presente década, nos llevan a enfrentar, también, nuevos desafíos: los desequilibrios gemelos de la economía norteamericana, la falta de flexibilidad de la política fiscal europea, el bajo nivel de demanda interna de la economía China, el tema de las monedas de reserva, entre otros.

La gestión nacional de la economía, las regulaciones hechas para atender los problemas domésticos, en economías cerradas con tipos de cambio fijos, estabilidad de precios y mecanismos automáticos de ajuste de la época de la posguerra han

desaparecido por completo. Los hacedores de política económica requieren de una nueva gestión estatal, en donde se reconozca la importancia de este entrelazamiento y la coordinación supranacional de nuestras economías.

Referencias

- Authers, J. (2010), *The Fearful Rise of Markets. Global Bubbles, Synchronized Meltdowns, and How to Prevent them in the Future*, New Jersey, FT Press, 3562 pantallas.
- Branson, William H. (1972), *Macroeconomic Theory and Policy*, Hasper & Row Publisher, Inc., New York. Traducido al español por Jaime Herrera Rojas y Eduardo L. Suárez, *Teoría y Política Macroeconómica*, México, FCE.
- Carroué, L. (2009), “La crisis de la “economía real” en Estados Unidos. Uno de los mayores retos para Barack Obama. Cuando el corazón de la automotriz estadounidense deja de latir”, *Le Monde Diplomatique*, México-Centroamérica-Estados Unidos, pp. 26-28.
- De la Dehesa, G. (2009), *La primera gran crisis financiera del siglo XXI. Orígenes, detonantes, efectos, respuestas y remedios*, Madrid, Alianza Editorial.
- Greenspan, A. (2008), *La Era de las Turbulencias. Aventuras en un Nuevo Mundo*, Barcelona, Ediciones B. S. A., The Penguin Books, 617 p.
- Hilferding, R. (1971), *El Capital Financiero*, La Habana, Editorial de Ciencias Sociales, Instituto Cubano del Libro.
- Krugman, P. (2008), *The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008*, New York, London, The Penguin Books.
- Palloix, Christian (1973), “Les firmes multinationales et le procès d’internationalisation”, Maspero, París. Traducido al español por José Luis Alonso, *Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización*, México, Siglo XXI Editores, 1975.
- Stiglitz, J. E. (2003), *The Roaring Nineties. Why We’re Paying the Price for the Greediest Decade in History*, London, New York, Camberwell, Toronto, Panchseel Park, Albany, Rosebank, The Penguin Books.
- _____ (2010), *Freefall. America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy*, New York, W. W. Norton & Company, Inc., 7343 pantallas.
- Tett, G. (2009), *Fool’s Gold: How the Bold Dream of a Small Tribe at J. P. Morgan was Corrupted by Wall Street Greed and Unleashed a Catastrophe*, New York Free Press, 293 p.
- Williamson, J. (1991), *World Development Report 1991: The Challenge of Development*, Washington, World Bank, 304 p.

III. La integración económica como modelo a seguir

Amada Hidalgo Gallardo

Introducción

El concepto *integración* implica otro nivel de calidad tanto en las características, como en la intensidad y en la arquitectura del patrón del comercio internacional, donde las economías nacionales logran otro eslabón en su relación y, al mismo tiempo, obtienen beneficios en el comercio, mayor competitividad y, en general, mejores niveles de bienestar social. El objetivo de una integración es la intensificación de las relaciones comerciales entre los integrantes, generación de ganancias, interrelación y estandarización entre los sistemas jurídicos y administrativos públicos.

De acuerdo a estadísticas de la Organización Mundial de Comercio (OMC), existen 130 integraciones regionales que operan bajo alguna de las formas de integración: zona de libre comercio, unión aduanera y unión económica. La eficiencia de las instituciones globales como la OMC y el Banco Mundial tiene sus limitaciones, debido a que están integradas por una diversidad de países con diferentes intereses tanto comerciales como financieros. El problema que se presenta consiste en diseñar estrategias encaminadas a dar solución a esa heterogeneidad de intereses.

Entre los procesos de integración se tienen: El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la Unión Europea (UE) y la Asociación de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC). A la fecha, la UE presenta el nivel más avanzado de integración, mercado único y una moneda común. Es la única integración que establece como objetivo la unión política (con aspiración federativa), considerado como el nivel máximo en las etapas de la integración.

Esta percepción económica de mercado no implica que el proceso se extienda de la misma forma, debido a que cada región tiene su propia dimensión política-económica

y social, tampoco que no se estén logrando procesos de interdependencia así como de crecimiento y desarrollo.

En este contexto, dichos organismos internacionales, surgidos a partir de la Primera Guerra Mundial, han estado involucrados, de manera especial, en cada una de las áreas, efectuando aportaciones al comercio internacional en su base fundamental sobre la normatividad de derechos y obligaciones de los estados para el buen comportamiento y el crecimiento de las economías. Tienen como objetivo mediar los aspectos políticos, económicos y sociales entre estados, buscando generar estrategias congruentes en los procesos de integración.

Derivado de este enfoque inicial, este capítulo contiene temas sobre la integración en sus diferentes procesos, se analizan a los bloques comerciales, regionalización o integración, con diferentes visiones; haciendo referencia al análisis estructural del TLCAN, UE y APEC, analizando las negociaciones realizadas y resultados obtenidos por cada región en su deseo por integrarse económicamente. Se estudia el concepto de *integración* y sus procesos, en donde se fusionan todas las fases, desde un acuerdo general de preferencias hasta la unión plena, se analizan cada una de las fases y se hace referencia a los derechos y obligaciones que se comprometen los países. Finalmente, se plantean las conclusiones y algunas propuestas derivadas de este trabajo.

Bloques comerciales, regionalización o integración

De acuerdo a las necesidades que se han presentado, a través de la historia, respecto de favorecer la economía mundial, se fomentó un sistema de eliminación gradual de aranceles en el comercio internacional, creando para ello el GATT.¹ Este organismo operó durante la Guerra Fría, años en los que se estaban gestando zonas de libre comercio, regionalización e integración económica, principalmente en Europa, por lo que la misma inercia del acelerado crecimiento económico y el deseo de los estados por comercializar en mejores ventajas tanto competitivas como comparativas, hizo que se viera rebasado.

Por lo tanto, no se cubrieron las expectativas por las que fue creado, a pesar de haber instaurado el principio clave de la nación más favorecida, aun así hubo estados que no se ajustaron ni al principio ni a las demás obligaciones.

A partir de tales situaciones, se generaron reuniones (Rondas) importantes tales como la Multifibre Agreement en 1962, y la Ronda de Tokio en 1976, en estas dos se

¹ GATT: Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (por sus siglas en inglés, General Agreement Treatment Trade) creado en 1947 y firmado por 23 países en su nacimiento.

III. LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA COMO MODELO A SEGUIR

establecieron acuerdos, principalmente, para la liberación de aranceles al sector textil. La tercera fue la Ronda de Uruguay, con pláticas desde 1986 hasta 1993, misma que tomó relevancia por considerar disciplinas tales como el sector agrícola y la propiedad intelectual, además del surgimiento de las bases y principios para una nueva organización sobre comercio.

Como parte de los acuerdos de la Ronda de Uruguay, en 1995 operó formalmente un organismo internacional con mayor cobertura hacia los aspectos económicos otorgando, a los países miembros, certidumbre respecto de sus contrataciones comerciales, la OMC,² tratando temas del comercio, ya no sólo de bienes sino de servicios y los derechos a la propiedad intelectual.

La OMC es un organismo internacional gubernamental especializado de tipo económico con una estructura institucional, designando directores generales quienes se reúnen cada dos años en conferencias ministeriales para la toma de acuerdos. Sus funciones principales son: administrar los acuerdos comerciales firmados por sus miembros o Acuerdos Abarcados, fomentar foros de negociaciones comerciales multilaterales, equilibrar las políticas económicas y comerciales a escala mundial, observar las decisiones del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional (FMI) y supervisa los aspectos de controversias en el rubro económico de los estados miembros.

Por lo anterior, la OMC considera aspectos tales como, mayor número de miembros, con estructura definida y función de sus acciones, ampliación del ámbito de aplicación de las actividades comerciales reguladas por el propio organismo, y diseño de acuerdos multilaterales que propiamente se comienzan a dar a partir de dicho organismo.

Las Conferencias Ministeriales que se realizaron, al término del milenio, fueron en 1996 y 1998 donde abordaron lineamientos de mercado en productos de tecnología de la información y electrónicos y, la última, en 1999 que fue sabotada sin producir ninguna negociación.

La primera Conferencia Ministerial del presente milenio se celebró en Qatar, en noviembre de 2001, denominada “Ronda de Desarrollo de Doha”, esta fue productiva en declaraciones y decisiones que aportaron un “Programa de Doha” en el cual se especifican las negociaciones para lograr la apertura de mercados en los sectores agrícola, industrial y de servicios en beneficio del mundo en desarrollo.

Después de la Ronda de Uruguay, la Ronda de Doha ha sido la más larga en la historia ya que, a la fecha, no se han podido completar los trabajos. La última Conferencia Ministerial fue realizada en 2008 sin tener acuerdos, principalmente, en el sector agrícola. Se pretende que, a finales de 2010, se concluya con el compromiso de los países

² OMC: Organización Mundial de Comercio, nacida en el seno de la Ronda de Uruguay durante las negociaciones en los años 1986-1993, constituida por 153 miembros y 30 países como observadores.

por negociar sobre un comercio equitativo, ya que el comportamiento de la economía mundial requiere de la participación efectiva de este organismo, puesto que los bloques comerciales y los procesos de integración económica siguen su dinámica.

La dimensión global de gobierno “multinivel” se encuentra todavía en formación, sin embargo, hablar de integración global es también considerar un proceso de regionalización. Integración económica, regionalización y bloques comerciales se consideran procesos que son interdependientes, uno no existe sin el otro, dada la experiencia internacional, la integración global genera y estimula procesos de regionalización.

En este contexto, primero se tiene que considerar la acción de elaborar y firmar acuerdos³ internacionales con el propósito de unificar a las naciones en una relación ya sea bilateral o multilateral con el objetivo de fomentar el desarrollo y crecimiento de sus economías, esto como requisito para considerar la formación de bloques comerciales. Sin embargo, también los bloques comerciales están considerados a llevarse a cabo por una cercanía geográfica o de vecindad en donde se pueden entrelazar rasgos culturales, lenguaje común, niveles de vida, sistemas políticos, entre otros. Este enlace se caracteriza para un conjunto de estados desarrollados, pero esto también puede dar la pauta a que se extienda a países no desarrollados que sirvan como fuerzas compensatorias, de tal forma que ahora puedan denominarse bloques regionales.

Tovías (2000: 5-7) define al regionalismo, en el comercio, como la *idea de que los países deberían promover el comercio con países de la misma región, ello por similitudes en aspectos políticos, culturales, defensivos y económicos*. Strange (1990) considera los bloques económicos regionales reales *como aquellos que se basan en regímenes monetarios particulares, permitiendo controles de cambio y, en última instancia, la posibilidad de declarar la divisa usada en la región como no convertible*.

La OCDE⁴ (1995: 45) define al regionalismo abierto como una situación donde no debe de existir ninguna discriminación de terceros Estados. Sobre esto Nunnenkamp (1993: 139) habla sobre dos exigencias del regionalismo abierto que son:

- Apertura para los Estados que tienen la voluntad de adherirse.
- Compensaciones para terceros Estados afectados negativamente por el proceso de integración.

³ Las negociaciones internacionales que buscan liberar aranceles y barreras arancelarias en un comercio libre son la creación de Tratados, Acuerdos y Convenios, y que para elaborarlos es necesario remitirse a la normatividad del Derecho Internacional bajo el auspicio de la Convención de Viena.

⁴ OCDE: Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, establecida el 14 de diciembre de 1960, en París, con 31 países miembros, su objetivo principal es contribuir al crecimiento del comercio mundial.

III. LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA COMO MODELO A SEGUIR

Para que se pueda dar esta relación comercial, los países tendrían que definir, primeramente, si desean hacerse miembros del grupo bajo las políticas e instrumentos económicos exteriores a la OCDE, es decir, liberar progresivamente sus movimientos de capitales y de servicios, además se comprometen a aplicar los principios de liberalización, no discriminación, trato nacional, y trato equivalente. Una vez definida esta posición, tienen que visualizar si el bloque regional es abierto para que, por adhesión, puedan integrarse a este tipo de relación comercial.

Los países también tienen que visualizar que la decisión de pertenecer a cualquier bloque regional significa competitividad, en donde unos son favorecidos, además, en caso de ser un país pequeño, tendrá que dirigir su comercio al bloque y ajustarse a normas internas establecidas y no a las internacionales. Por lo tanto, en el caso de los países pequeños es conveniente que pertenezcan a varios bloques regionales ya que les permitirá tener más influencia económica, pero dependerá del líder regional.

Por otra parte, Pearson y Rochester (2004: 538) analizaron el proceso de regionalismo, concluyeron que continúa siendo un fenómeno importante tanto para las relaciones internacionales como para los organismos regionales que crecen con más rapidez que las organizaciones mundiales. Para el mejor manejo de la economía y la seguridad, se debe fusionar a varios estados-naciones en uno y poder gobernar más fácilmente; sin embargo, esto traería consecuencias en aspectos de lealtad y autoridad, pero sería un sistema descentralizado y la soberanía residiría en las unidades regionales individuales.

Sugieren que el regionalismo podría conformarse por un bloque encabezado por países que demuestren una hegemonía regional dentro de la economía internacional. Recomiendan que el bloque de América podría estar encabezado por Estados Unidos, Asia por Japón y Unión Europea por Alemania, sin embargo, se podrían experimentar conflictos en el comercio y en otros sectores, originando tensiones que lleven a conflagraciones mundiales, como las que se experimentaron en el siglo pasado, tanto en la primera como en la Segunda Guerra Mundial. Un bloque comercial es la unión de economías con la finalidad de liberar aranceles y elevar el crecimiento económico de los países relacionados, con la posibilidad de que se adhieran otros.

En el caso de adhesión de otros países, significa que estos adheridos están de acuerdo en las negociaciones y en el beneficio que traerá el sumarse en este proceso, que tanto pueden ser de la misma zona geográfica como de otra, sin embargo, si los países en adhesión son de la misma zona entonces se realizarían algunos ajustes de acuerdo a los beneficios de cada país, dentro del proceso de regionalización.

Integración económica y su evolución

La integración económica se define como la organización de un grupo de países con el fin de mejorar el intercambio comercial en el marco de su territorio. Los objetivos principales son la eliminación de los obstáculos al comercio y la libre circulación de personas.

Lindberg (1963: 3) define la integración *como los procesos por los cuales las naciones anteponen el deseo y la capacidad para conducir políticas exteriores*. Asimismo, Murillo (2004: 11) mencionó que la función específica de la integración es el *facilitar la coordinación de acciones y políticas, y la adopción de conductas cooperativas en la mayoría de las áreas temáticas. Lo que se logra a través del intercambio y administración de la información y la reducción de la incertidumbre*.

Balassa (1964), en su aportación inicial de la Teoría de la Integración Económica, consideró sólo como un proceso a la zona de preferencias arancelarias, zona de libre comercio y a la unión aduanera. En cambio Guinart (2006: 1) argumenta la existencia de siete fases para llegar a la integración económica, siendo las siguientes:

- Acuerdo Preferencial: es un sistema de preferencias entre los miembros, baja de aranceles u otras medidas proteccionistas, y se rige el principio no discriminatorio del GATT.
- Zona de Libre Comercio (ZLC): en este modelo, todos los miembros del grupo eliminan los aranceles a los productos de los otros miembros, mientras que, al mismo tiempo, se conserva la independencia de cada uno de ellos para desarrollar políticas comerciales con los no miembros. Es decir, cada miembro de la ZLC puede mantener sus propios aranceles y otras barreras comerciales en el “mundo exterior”.
- Unión Aduanera: en esta etapa de la integración económica, los miembros eliminan todos los aranceles y el grupo adopta una política comercial externa común con relación a los no miembros. Además, el grupo trabaja como una entidad en la negociación de todos los acuerdos comerciales con los no miembros. La aplicación de un arancel externo común elimina la posibilidad del trasbordo para los no miembros. Por lo tanto, la Unión Aduanera es un paso hacia una integración económica más estrecha que la ZLC.
- Mercado Común: en el mercado común, los miembros eliminan todos los aranceles, adoptan una política comercial externa común para los no miembros y eliminan todas las barreras a los movimientos factoriales que se producen entre ellos. El libre movimiento de trabajadores y de capital, entre los miembros, representa un nivel superior de integración económica, así como una mayor reducción del control interno de la economía de cada país miembro. El tratado

III. LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA COMO MODELO A SEGUIR

de Roma de 1957 fundó la Comunidad Económica Europea (CEE) o el Mercado Común Europeo, el cual comenzó a funcionar oficialmente el 1 de enero de 1958.

- Unión Económica: una forma adicional y comprensiva de la integración es la Unión Económica. Esta forma de integración económica de los países abarca todos los elementos del mercado común, así como la unificación de las instituciones económicas y la coordinación de la política económica en todos los países miembros. Aunque es evidente que siguen existiendo las entidades políticas separadas, con esta unión, se desarrollan algunas instituciones supranacionales cuyas decisiones se aplican a todos los miembros.
- Unión Monetaria: es el paso posterior a la Unión Económica donde los países fijan los tipos de cambio entre los miembros y se crea una moneda única.
- Unión Económica Plena: formación de un único país.

Por otra parte, Deutch (1974) indicó que la integración también comprende cuatro dimensiones que están relacionadas esencialmente con el poder, y que ayudan a visualizar enteramente los procesos de integración, estas son:

- Dominio: prácticamente corresponde a la población de las áreas geográficas involucradas.
- Alcance: concierne a los aspectos políticos, económicos, sociales, culturales, y otros en donde se aplicará el proceso de integración.
- Grado: ventajas y desventajas, beneficios y carencias de las áreas integradas.
- Peso: es la medición de la capacidad para enfrentar tensiones, presiones, desequilibrios y divisiones.

La comunidad internacional ha experimentado, en diferentes épocas, variadas estrategias de impulso al crecimiento económico, sin embargo, en la actualidad lo que se espera es una internacionalización de los pueblos mediante las fases de la integración, entendida como un sistema que rige un todo; es decir, demanda un ambiente de apoyo, cooperación, producción y administración, de tal forma que estos pilares promuevan a todos los sectores a crecer en la misma visión, tales como la industria, educación, justicia social en el aspecto laboral, expectativas de vida, y otros que se deriven de esta unión económica.

Para formalizar integraciones económicas es necesario integrar elementos de los siguientes tres grupos básicos:

- Teorías de las decisiones. Esta teoría pone en duda principios convencionales del estado tales como protagonismo, racionalidad, coherencia y unidad en la

consecución de sus objetivos. Los grupos, agencias e individuos toman decisiones en nombre del Estado.

- Teorías sobre el conflicto. Distingue los fenómenos en situaciones distintas tales como los conflictos sociales, internacionales, entre estados y/o guerras con proyección internacional.
- Teorías de la integración. Refieren al proceso en el cual diversos actores trasladan sus lealtades, expectativas y actividades hacia un nuevo centro con jurisdicción sobre los Estados nacionales preexistentes.

Esta última, lleva a que las sociedades trabajen en función de intereses específicos lo cual permite crear procesos de integración ya sea en los campos energético, industrial, alimentario, financiero, estratégico, ideológico y cultural.

Los resultados de la integración son distintos según sea el caso, pero la tendencia actual del comercio consiste en exportar capitales para la adquisición o fusión de empresas antes que para otros fines. Tomando en consideración que todo esto conlleva un proceso, que de alguna manera se efectuó en el pasado en el área europea comenzando con el Benelux, se detecta que existen formas tales como “mecanismos de integración económica” que se basan en diferentes convenios acordados entre los países para permitir un mayor grado de cooperación, debido a la reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias. A dicho proceso se le denominó funcionalismo, que surgió de la integración europea, el cual se enfoca a los intereses de los estados y al bienestar de sus ciudadanos.

De esta manera, se hacen redes internacionales en donde se propicia una interrelación consolidada entre integrantes, y una mejor cooperación en intereses comunes. En esta dinámica de conciencia en cuanto a las ventajas de cooperación internacional, se eliminan las actitudes ultra nacionalistas irracionales y, con ello, los conflictos internacionales de violencia.

Existen dos formas de establecer las relaciones entre las naciones en materia de intercambio comercial, por un lado, está la cooperación para disminuir la discriminación, en donde se negocian los tratados internacionales sobre políticas comerciales y, por el otro, la integración, que son medidas que fomentan la supresión de la discriminación en cuanto a la eliminación de barreras al comercio.

Mariño (1999: 13) ha establecido las siguientes características esenciales a todo proceso de integración regional:

- Los sujetos son los Estados soberanos, los Estados emprenden el proceso integrador en forma voluntaria y deliberada, y este proceso debe avanzar por etapas de forma gradual.

III. LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA COMO MODELO A SEGUIR

- Las etapas deben ser cada vez más profundas y dispersas; de allí la necesidad de la progresividad y la convergencia del proceso.
- El proceso de integración se inicia con acercamientos económicos y, dependiendo de cada proceso —conforme a lo estipulado por los Estados miembros—, la agenda va incluyendo nuevos temas de las áreas sociales, culturales, jurídicas, y hasta políticas de los países miembros.
- Se centra en los aspectos económicos de los procesos de integración, considera los factores políticos que influyen en la evolución del proceso, como condicionantes de su éxito o fracaso.

Arnaud (1996: 25) señala que la unión aduanera perfecta debe reunir tres condiciones: *a)* la completa eliminación de tarifas entre sus Estados miembros; *b)* el establecimiento de una tarifa uniforme sobre las importaciones del exterior de la Unión y; *c)* la distribución de los ingresos aduaneros entre sus miembros conforme a una fórmula acordada.

Ahora bien, respecto de crear una zona de libre comercio, en este periodo, cada Estado sigue conservando todo el poder de decisión sin delegación de facultades. En esta etapa, existe un compromiso de los Estados para reducir, de forma progresiva, las barreras arancelarias hasta llegar a la total desgravación, al mismo tiempo se conserva la independencia de cada uno de ellos para desarrollar políticas comerciales con los no miembros, es decir, cada Estado mantiene sus propios aranceles y otras barreras comerciales para el mundo externo, en este caso no se crean órganos de carácter complejo sino sólo comisiones de comercio y de carácter intergubernamental.

En relación a la “integración económica completa”, existe un alto consenso entre los especialistas, respecto a que se deben crear no sólo organismos intergubernamentales, sino también supranacionales, debido a que el proceso requiere de la unificación de las políticas de todos los estados miembros, esto sólo es posible llegar mediante la creación de entidades que tengan a su cargo el proceso de uniformidad mencionado. En este proceso se llega nuevamente a que terceros entes, tales como organismos internacionales, tienen que existir para sobrellevar las negociaciones de los Estados y ponerlas en práctica.

El sistema supranacional implica que los miembros, en interés general de la comunidad, no solicitarán a gobiernos y organismos ninguna decisión que apoye a sus funciones, cada Estado miembro se compromete a respetar este principio y a no intentar influir sobre los miembros de la Alta Autoridad en la ejecución de sus tareas.

Para poder entender la evolución de lo que se ha estipulado como integración, también se debe de contemplar la teoría del funcionalismo, ya mencionada anteriormente, la cual surge en el periodo de entre guerras. Ante esto Mitrany (1975: 103-120) menciona que, ante la creciente complejidad de los sistemas

gubernamentales y el entorno internacional cada vez más cambiante, el Estado moderno entra en una incapacidad de satisfacer las necesidades básicas en su población, su propuesta de solución se basa en la creación de una red de organizaciones internacionales cuya función es la gestión del desarrollo de sectores concretos, lo que daría un sistema a-territorial de transacciones encargado de satisfacer las necesidades básicas de los ciudadanos.

Aunque la propuesta funcionalista no plantea un final claro para el proceso integrador, considero que, a largo plazo, las organizaciones internacionales entrarían en un proceso de coordinación mutua y que, posiblemente de esta relación conjunta, surgiría una organización mundial.

Sin embargo, Wilhelmy (1988: 56) señaló que el concepto de *funcionalismo* es un proceso mediante el cual los actores políticos pertenecientes a distintos sistemas nacionales se persuaden de la conveniencia de trasladar sus lealtades, expectativas y actividades políticas hacia un nuevo centro, cuyas instituciones pasan a poseer o reclamar jurisdicción sobre los Estados nacionales preexistentes.

Por otro lado, como consecuencia del funcionalismo, también se tiene el concepto de *derrame* o también denominado “doctrina de la ramificación” en la teoría funcionalista. Dicho concepto se refiere a que todo proceso concreto de integración posee una lógica expansiva que contribuye a extrapolar esas experiencias, sus beneficios y sus métodos hacia otros sectores.

Salomón (1999: 5) indicó que el concepto de *derrame* se utiliza para explicar la expansión horizontal del proceso de integración. En un primer momento, el derrame tendría lugar entre sectores técnico-económicos afines; la integración en un sector determinado necesitaría, para convertirse en óptima, la integración de sectores adyacentes. Es esta una dinámica concebida como la consecuencia del alto nivel de interdependencia entre los diferentes sectores de las economías industrializadas modernas. Pero la integración de los sectores técnico-económico acabaría derramándose al terreno de lo socio-cultural y de lo político, alcanzando incluso las delicadas áreas de la seguridad y la defensa.

Por otro lado, la teoría funcionalista se define como la disciplina de las relaciones internacionales que propone la creación lenta y acumulativa de una comunidad mundial, mediante programas de cooperación económica y social —no necesariamente política— progresivamente más amplios entre los distintos Estados integrantes del proceso.

Enseguida se analiza la estructura que han tomado las tres composiciones mundiales que son: El TLCAN, UE y APEC, todas ellas buscando la supremacía mundial con diferentes procedimientos pero que tienden a unir sus economías y sus sociedades anteponiendo su voluntad política.

Análisis estructural del TLCAN, UE y APEC

El Secretario General de la UNCTAD⁵, Sr. Supachai Panichpatkdi, comentó que el comercio Sur-Sur sigue siendo un objetivo conveniente por varios motivos, entre ellos los siguientes:

- En primer lugar, el crecimiento moroso en los países desarrollados, y las barreras comerciales que siguen manteniendo estos países contra productos, cuya exportación interesa a los países en desarrollo, implican que estos países tienen que prestar mucha más atención a sus respectivos mercados si quieren estimular el crecimiento de sus exportaciones y alcanzar así sus propios objetivos de crecimiento económico.
- En segundo lugar, el enorme tamaño de las economías asiáticas que crecen a un ritmo rápido hace que a los países en desarrollo les sea menos necesario tratar de penetrar en los mercados de países desarrollados con objeto de beneficiarse de las economías de escala.
- En tercer lugar, el seguir dependiendo de tales mercados, expone a los países en desarrollo a posibles presiones que condicionan el acceso a una rápida liberalización de los sectores comercial y financiero, de proteger la propiedad intelectual y de practicar una política de puertas abiertas con respecto a la Inversión Extranjera Directa (IED).

Lo anterior, son declaraciones muy específicas de la problemática que se sintió a principios de milenio, y que ya los organismos internacionales abarcaban como tema de debate a favor de equilibrar la economía mundial presionando a los países desarrollados en la búsqueda de estrategias para apoyar a los países menos desarrollados.

Antecediendo a los movimientos que se tuvieron en la década de los noventa, tales como la caída del Muro de Berlín, la desintegración de Yugoslavia y la desintegración de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) ya presentaban ciertos indicadores de cambio a un Nuevo Orden Económico Internacional, de tal forma que se empezaron a aplicar los conceptos de *competitividad*, *comparabilidad* y *procesos de calidad*,

⁵ La UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) realiza programas y actividades correspondientes a la Mundialización y Estrategias de Desarrollo; en los informes anuales se reflejan los discursos del secretario general de dicho organismo, lo que se plantea en este artículo es un discurso del 2005 en donde se examina la dependencia de los mercados y la necesidad de crecimiento de los países subdesarrollados, destacando la importancia que han tenido las economías de China e India.

criterios que inmediatamente siguieron dando y preservando el estatus en el mercado a las grandes potencias, sólo que ahora con un ingrediente importante *la interdependencia* más clara, de tal forma que la integración económica se hace presente.

Objetar la firme voluntad de todos los países de poner en pie una alianza mundial para el desarrollo, y reaccionar a la integración de los países grandes y pobres cediendo a las presiones proteccionistas sería contraproducente, en efecto, la mayor parte de las ganancias que obtienen los países en desarrollo, con sus exportaciones a los países desarrollados, se traducen en una demanda mayor de importaciones de productos industriales avanzados, con lo cual entraña también el riesgo de estrechar cada vez más el margen de acción de los países en desarrollo para decidir.

Enseguida se analizan tres evoluciones que le han dado un giro muy especial a la economía internacional: el TLCAN, la UE y la APEC.

TLCAN

Negociación firmada en principio por Canadá y Estados Unidos en 1989 y después con México en 1994, con el firme propósito de apoyar el desarrollo de las tres economías. La relación económica que tenían Estados Unidos y Canadá era sobre aspectos de libre mercado en rubros tales como: eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias para productos del sector primario, textiles, combustibles, maquinaria, aparatos eléctricos, pero el sector automotriz es el factor más importante de ese acuerdo, la unión de México fue casi en los mismos términos, sólo que en este acuerdo cobra especial interés el sector maquila. El objetivo de abrir esta zona de libre comercio fue el promover el crecimiento de la integración de América del Norte.

Cabe señalar que México ingresa al GATT en 1986, con la finalidad de abrir sus fronteras a una competitividad económica en el contexto internacional, esto después de aplicar una política económica de sustitución de importaciones enfocada al desarrollo del mercado interno con fuerte restricción a la dinámica de libre mercado.

Con la firma del TLCAN se confirmaba el avance del país hacia la inclusión a la globalización y hacia el desarrollo y crecimiento económico, enmarcado en dicha negociación. Esta negociación está contemplada como zona de libre comercio, ya que sólo fue una negociación de tipo económica, en donde sólo se liberan aranceles y se facilita la circulación de bienes y servicios, y favorece las inversiones entre los estados miembros. A este respecto, Tovías (2000: 4) indicó que:

...los acuerdos comerciales exclusivos, esto es, acuerdos comerciales discriminatorios entre países soberanos sobre una base fundamentalmente regional, pueden ser interpretados

III. LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA COMO MODELO A SEGUIR

bien como movimiento hacia un “regionalismo benigno”, entendido aquí como la consolidación de agrupaciones naturales basadas en aspectos económicos, o bien como un “regionalismo agresivo”, definido aquí como la creación de bloques comerciales continentales guiados por líderes regionales con el propósito de aumentar el poder de negociación frente al resto del mundo.

Por lo tanto, se considera sólo una zona de libre comercio, Balassa (1964) lo considera como una de las fases dentro de la trayectoria a la integración económica, con la firma de esta negociación, se ha contemplado que esta negociación podría llegar a alcanzar un nivel de bloque regional, ya que los miembros corresponden al área geográfica de América del Norte, pero que para que se considere bloque regional tendría que escalar a una siguiente fase que, de acuerdo también con Guinart (2005: 1-7), sería la de Unión Aduanera; sin embargo, esto tendría que ser analizado por los miembros.

La experiencia a 15 años de esta negociación, México no logró lo que se esperaba debido a los siguientes aspectos:

- Estados Unidos y Canadá son economías desarrolladas que están consolidadas en una competitividad comercial, así como en la internacionalización de sus empresas, lo que México no ha logrado, por lo que las economías están en disparidad.
- Las legislaciones de los tres países son completamente diferentes, por lo que el acuerdo para uno es completamente operable como tal, pero para otro no lo es derivado de su normatividad interna. Es el caso del transporte mexicano y el americano, en México no hay problema en la operatividad del tratado en este rubro, sin embargo para Estados Unidos este aspecto está fuertemente protegido tanto por la legislación como por las agrupaciones gremiales, por lo que resulta complicado tener reciprocidad de Tratado.
- La experiencia mexicana, en su infraestructura interna, no ha podido elevar el nivel, de manera tal que pudieran acreditar la calidad de sus productos, en consecuencia no se ha podido posicionar en una competitividad internacional.
- México tiene el problema de la emigración por falta de la generación de empleos, aspecto que no ha podido superar, ya que el crecimiento industrial no se ha dado como se esperaba.
- La política económica interna de sustitución de importaciones no se ha procurado, se sigue importando, y las exportaciones han crecido pero no de la manera esperada.

En tal virtud, la zona de libre comercio no ha funcionado como se tenía establecido en la negociación, y el aspecto de escalar a otra forma de intervención económica tendrá que ser discutida por los miembros, dando cavidad a la voluntad política.

La UE

La UE ha llegado a consolidar la integración económica, ha generado y experimentado cada uno de los procesos, de aquí que la comunidad internacional conozca tales procesos de la integración económica, sin embargo, esto no quiere decir que el modelo sea el mismo para todas las regiones.

La UE nace con base en dos organismos internacionales muy importantes: el Euratom, dedicado a la energía atómica, y la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA). Estos organismos nacen después de la Segunda Guerra Mundial derivados de la gran devastación de Europa, y por la necesidad de encontrar nuevos cauces en la economía, sobre todo en la armamentista.

En 1957 se firma el tratado de Roma, en este se implementa la cooperación económica, política y social, dando paso a la CEE de tipo supranacional y autónoma en financiamiento.

En el 2002 se extingue la CECA y entra en vigor la CEE, a partir de ese momento se implementan los principios de libertad, democracia y respeto a los derechos humanos con una base de libre circulación de personas, bienes y de capitales así como a la investigación, al desarrollo tecnológico, de medio ambiente y política social.

Asimismo, la ciudadanía europea adquiere el derecho a votar y ser elegido en un estado de residencia para elecciones europeas o municipales, se crea una moneda única europea (euro). Actualmente los miembros de la UE son 27 estados europeos,⁶ es una negociación de tipo abierta ya que se tiene la opción de adherir a cualquier estado que desee pertenecer a la comunidad.

Conforme a las definiciones vistas en los puntos anteriores, la UE se puede contemplar como regionalismo abierto, puesto que está agrupando a varios estados en aspectos políticos, económicos, sociales, ambientales y legales, encaminados al bien común así como al desarrollo y crecimiento de la zona geográfica.

Tovías (2000: 7) define al “regionalismo, en el comercio, como la idea de que los países deberían promover preferentemente el comercio con países de la misma región en lugar de con cualquier otro del mundo, esto por razones políticas, culturales, defensivas y económicas”.

Debido a lo anterior, los países miembros deben unificar y coordinar sus políticas e instrumentos económicos tanto al interior como al exterior, en ésta parte va a existir

⁶ Unión Europea (UE): Constituida por 27 estados europeos que son: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda (Norte/Sur) Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania y Suecia.

III. LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA COMO MODELO A SEGUIR

siempre un costo político pero, si se desea consolidar la integración económica, tendrá que existir voluntad política.

La APEC

La APEC es un foro multilateral creado en Camberra, Australia en 1989, con el propósito de consolidar el crecimiento y la prosperidad de los países de la cuenca del pacífico, cuenta con 21 miembros,⁷ México formó parte en 1993. Cabe señalar que esta región ha sido la de mayor importancia debido a su crecimiento vertiginoso para la prosperidad de la zona y del mundo, de acuerdo a declaraciones de APEC “APEC tiene 21 miembros -referidos como Economías Miembros”, que reúnen a más de 2.5 billones de personas, un valor de la producción total de 19 trillones de dólares, y 47% del comercio mundial. También representa a la región más dinámica económicamente en todo el mundo, generando cerca del 70% del crecimiento económico global en sus primeros 10 años.⁸ Esta Asociación se fundó con el objetivo de liberalizar el comercio y fortalecer los procesos de interdependencia, se crea bajo los siguientes principios:

- Los miembros son considerados economías.
- Es practicado el regionalismo abierto.
- Son reconocidos distintos niveles de desarrollo y diversidad cultural.
- Es consistente con los acuerdos del GATT y los recientes de la OMC.
- La liberalización y facilitación del comercio y las inversiones son prioritarias en sus acciones.
- Con el propósito de una intensa cooperación técnica-económica.

La APEC se sustenta en tres funciones importantes que son: dar impulso al crecimiento y al desarrollo mediante el incremento de los flujos de bienes, servicios, capital y tecnología en la búsqueda de un régimen comercial abierto en la región;

⁷ APEC: Constituida por 21 miembros que son: Australia, Brunei, Canadá, Indonesia, Japón, Corea del Sur, Malasia, Nueva Zelanda, Filipinas, Singapur, Tailandia, Estados Unidos, República de China, Hong Kong, China, México, Papúa Nueva Guinea, Chile, Perú, Rusia y Vietnam.

⁸ APEC. De acuerdo a la propuesta de crecimiento e iniciativas plurilaterales que podrían tener un carácter vinculante, en orden a avanzar hacia las Metas de Bogor, que se refieren al comercio e inversiones abiertas y libres en el 2010 para las economías industrializadas, y en el 2020 para las economías en desarrollo, éstas metas fueron adoptadas en 1994 en Bogor, Indonesia.

reducir las barreras; y dar apertura comercial a través de la acción colectiva, todo lo anterior sustentado en las bases siguientes:

- Liberalización del Comercio e Inversión.⁹
- Facilitación del Comercio e Inversión.
- Cooperación Económica y Técnica.

Por lo tanto, esta zona geográfica implica un centro económico mundial muy importante, ya que enmarca a economías muy fuertes tales como Japón, China y los Tigres Asiáticos,¹⁰ quienes son el motor importante para la zona, además de encausar a las economías pequeñas que agrupan la Asociación del Sudeste Asiático (ASEAN).¹¹

De acuerdo a las estructuras económicas en la APEC, Dieter (1996: 2-6) comentó que, “pese a las altas tasas de crecimiento, las economías de China, Indonesia o Filipinas siguen siendo subdesarrolladas. En contraste con ellas, hay países como Estados Unidos y Japón que no sólo se cuentan entre los más desarrollados, por su rendimiento económico per cápita, sino que son las dos economías más poderosas del planeta”.

Efectivamente, la zona cuenta con gigantes económicos con mayor impacto a nivel mundial, es el caso de Japón, China, Singapur y Estados Unidos que son los que realmente están operando la economía de toda la zona de la APEC.

Además, argumentó que:

...fuera de los disímiles niveles de desarrollo y de las divergentes tasas de crecimiento, existe otro obstáculo para la integración en la cuenca del Pacífico, que son los sistemas políticos y económicos que difieren claramente unos de otros. Los estados asiáticos y los países definidos por el estímulo anglosajón persiguen no solamente estrategias económico-políticas sino también sociopolíticas.

⁹ TILF (Tratado de Inversión, Liberación y Facilitación del comercio): La Liberación y facilitación buscan llegar al capital libre y abierto de bienes y capitales de la región al año 2010 para las economías desarrolladas y, para el 2020, para las economías en desarrollo, lo cual guarda los preceptos de la OMC y se opta por un regionalismo abierto. ECOTECH (Cooperación Económica y Técnica): pretende el crecimiento y desarrollo económico equitativo en la región, a través de proyectos de asistencia técnica y financiamiento.

¹⁰ Tigres Asiáticos: nombre que se le ha dado a las economías de rápido crecimiento e industrialización y que también se han considerado de tipo emergentes, son Singapur, Taiwán, Hong Kong y Corea del Sur.

¹¹ ASEAN: Asociación del Sudeste Asiático, creada en 1967 con el objetivo de acelerar el crecimiento económico y fomentar la paz y la estabilidad regional, esta asociación tiene un acuerdo con la Comunidad Europea, cuenta con 10 países miembros (Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Brunei, Vietnam, Laos, Birmania y Camboya).

III. LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA COMO MODELO A SEGUIR

Como se mencionó anteriormente, para que exista un regionalismo abierto, se debe de contemplar países de la misma región, porque se verán involucrados aspectos tales como políticos, sociales, culturales y ambientales, teniendo que equilibrar acuerdos en todos aspectos.

Para esta zona geográfica, este tipo de regionalismo no es fácil, ya que también están enlazando tanto a países anglosajones como a latinoamericanos, que tienen otra cultura, visión e incertidumbre en la participación, pero con la ventaja que se rigen por el principio de beneficio mutuo y de aprendizaje máximo sobre modelos de crecimiento económico integral.

Este es un proceso de integración que debería superar una brecha enorme entre ambos campos que irán aproximándose gradualmente: las economías del continente asiático con elementos de planificación deberían emplear en mayor medida formas de regulación propias de la economía de mercado, y las economías de mercado liberales, anglosajonas, deberían someter sus políticas económicas a una nueva corrección drástica de su rumbo, enfilándolo hacia una política comercial e industrial activa.

Además de esta problemática que enfrenta esta Asociación, existe otro aspecto que también es relevante, el asignar a un estado que guarde un poder hegemónico benigno en el área y que, de alguna manera, equilibre las acciones. En el caso del TLCAN, Estados Unidos ha tomado ese lugar, y en el caso de la Unión Europea ha sido Alemania, estos dos estados hegemónicos son los que han soportado la carga mayor, uno en la asignación de la zona de libre comercio y, el otro, en la consolidación de la unión plena. Por ello la APEC tendrá que visualizar qué estado es el que tomará el timón y la responsabilidad de cumplir con los objetivos trazados, la interrogante es ¿podría ser Japón?, esto lo tendrán que decidir los miembros.

Toda vez que se ha considerado la APEC como un gigante económico que avanza a gran escala en la competitividad internacional, también es necesario conceptualizarlo como en los dos ejemplos anteriores, respecto de la terminología a aplicar, aquí se ha mencionado como un regionalismo abierto, y eso es lo más correcto, ya que se está enfatizando a proyectos multilaterales hacia un mismo fin: integración económica.

Nunnenkamp (1993: 139) formuló dos exigencias al regionalismo abierto:

- Apertura para los estados que tienen la voluntad para adherirse.
- Compensaciones para terceros Estados afectados negativamente por el proceso de integración.

Esta negociación supone un trato preferencial para las empresas de la ASEAN, además de que el nivel de competencia es distinto en los diferentes sectores, lo cual será una competencia que obligará a las empresas a mejorar.

Conclusiones

En esta investigación se analizaron los conceptos de *bloques comerciales*, *regionalización* e *integración*, con la finalidad de conocer si son conceptos separados o tienen una vinculación entre sí, algunos autores están a favor de que son diferentes y operados en situación desiguales, y otros opinan que son complemento aplicados a un mismo fin, se concluye que esta última está más apegada a la realidad, ya que la integración económica inicia con acuerdos bilaterales a favor de una cooperación económica, después se convierten en regiones vinculadas cooperando en el crecimiento económico, donde ya comparten beneficios en aspectos políticos, económicos y sociales.

El TLCAN se considera en la fase de zona de libre comercio y que, de acuerdo a su trayectoria, no podría escalar a la Unión Aduanera debido a la siguiente problemática:

- Normatividad del derecho interno diferente en los tres países, de tal forma que el tratado no ha sido aplicado como tal en cada uno.
- No hay un instrumento que promueva el seguimiento de esta negociación.
- El líder hegemónico de esta negociación, Estados Unidos, tiene serios problemas económicos y financieros que no le permiten presentar una agenda confiable para dicho tratado.
- Existen problemas graves de migración e inseguridad en fronteras y que, bajo el tratado, no se han podido resarcir.
- Existen otros puntos para renegociar tales como: transporte de carga, reglas de origen, y productos a eliminación paulatina arancelaria que es de urgente solución.

Mientras no exista una agenda de renegociación para los puntos principales arriba descritos, se puede desviar dicho tratado a sólo ser una negociación bilateral sin alcanzar sus principales objetivos, esto muestra que mientras no exista compromiso y voluntad política en la consolidación de la integración económica, el crecimiento económico se verá afectado y detenido.

En el caso de la UE, que es el modelo a seguir, se ha comprobado la aplicación de cada fase del proceso y que han dado avances excepcionales para los países miembros, cabe señalar que aún existe incertidumbre en aquellos países que no son miembros en su inclusión a dicha unión, pero también se enfatiza la ardua labor de sus líderes hegemónicos tales como Alemania, Francia y Gran Bretaña en el éxito de dicho modelo. En este proceso hubo un costo político, ya que los países miembros tuvieron que ceder en ciertos aspectos de su política exterior y de su soberanía para

III. LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA COMO MODELO A SEGUIR

que se diera la UE, pero lo que más peso tuvo fue la voluntad política y la aspiración a lograr una fuerza económica política y social a nivel mundial.

Para lograr esta unión, se tuvo la necesidad de que países como Portugal, España y Grecia, con economías menores, entraran en este proceso con la firme decisión de equilibrar sus economías a la de los demás, en este aspecto los países desarrollados de la unión tuvieron que apoyar económicamente a estos menores, lo cual ha traído como consecuencia crisis financieras en estas pequeñas economías. Actualmente los conflictos que tiene que solucionar la UE son:

- Proyectar el bienestar de la Unión a los países europeos que aun no firman.
- Equilibrar las economías para fortalecer las finanzas.
- Aplicación del Tratado de Lisboa 2009.
- Aspectos generales tales como: generación de empleo, globalización, medio ambiente, seguridad y energía.

La APEC es un modelo diferente, porque se trata de culturas e intereses diversos, este tiene como principales líderes hegemónicos a China y Japón, mismos que han generado economías emergentes industrializadas como lo son los Tigres Asiáticos, además han formado una franja de países proveedores de materias primas que es el caso del Sudeste Asiático. Los compromisos son de hacer crecer en cadena productivas a todo el lejano oriente, de tal forma que vayan escalando de economías pequeñas a medianas y luego a grandes, tal es el caso del último tratado de libre comercio entre China y la ASEAN firmado en enero del 2010, en donde existe la eliminación de barreras arancelarias comerciales en 90%, éste se considera el mayor acuerdo del mundo por el número de consumidores.

El modelo de la APEC tiene su propia perspectiva, diferente de los dos anteriores, y eso es aceptable ya que se están analizando zonas diferentes con tintes diversos, encaminados a una misma finalidad y que, de acuerdo a sus movimientos, se perfila como el área que internacionalmente se posiciona a consolidarse para el 2020. El éxito vanguardista de esta Asociación va de la mano con los mecanismos de diálogo frente a la heterogeneidad de la región, además de la creación de redes políticas intrarregionales que tienen importancia y confianza en la cooperación.

Por lo tanto, esta área geográfica sigue su carrera económica en la que los procedimientos son de acuerdo a sus necesidades; para lograr la integración, la APEC tiene que trabajar en lo siguiente:

- Equilibrar la economía de la región.
- Erradicar la pobreza en los países miembros siguiendo el modelo de integración.

- Generar mayores acuerdos de liberación de aranceles con la región del pacífico en el área americana.
- Establecer el equilibrio en los lineamientos de los acuerdos comerciales de Estados Unidos y China, en una perspectiva de no perjudicar las economías de los demás países.
- Generar mayor transferencia de IED a economías menores.
- Transferencia de tecnología, innovación y cooperación técnica.

La APEC es la agrupación más grande actualmente, tanto por sus participantes como el alcance geográfico y el peso económico internacional, además de las economías involucradas que están posicionadas en el mundo (China, Japón y Estados Unidos).

Referencias

- Aninat, E. (2000), *Integración de los países en una economía crecientemente mundializada*, Nueva York, Ecosoc.
- Arnaud, V. (1999), *Mercosur, UE, NAFTA y los procesos de integración regional*, Argentina, Adeledo-Perrot.
- Balassa, B. (1964), *Teoría de la Integración Económica*, Versión Castellana, México, FCE.
- Deutsch, K (1974), *El análisis de las relaciones internacionales*, Argentina, Paidós.
- Dieter, H. (1996), *La integración del pacífico, los bloques regionales y la Organización Mundial de Comercio*, Nueva Sociedad, núm. 146.
- Diez De Velasco, M. (2009), *Instituciones de derecho internacional público*, México, Tecnos, 17ª Edición, tomo II.
- Guinart, Martin (2005), *Integración económica (Un análisis teórico de la integración)*, Buenos Aires, Centro Argentino de Estudios Internacionales, Working Paper, núm. 10.
- Jean- Jackes, S. (1999), *El nuevo escenario de las políticas de la ciencia*, Francia, Editorial S. E.
- Lindberg, L. (1963), *The Political Dynamics of European Economic Integration*, USA, Standford University.
- Mariño, J. (1999), *Los procesos de Integración*, España, Editorial Wave.
- Mitrany, D. (1975), *The Functional Theory of Political*, London, Martin Robertson and Company.
- Murillo, C. (2004), “Aproximación a los regímenes de integración regional”, *Revista Electrónica de Estudios Internacionales*, disponible en www.reei.org, Universidad Nacional de Costa Rica, 8: 31-42

III. LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA COMO MODELO A SEGUIR

- Nunnenkam, P. (1993), "The World Trading System at the Crossroads: Multilateral Trade Negotiations in the Era of Regionalism", *Aubwirtschaft* 48 (2): 177-201.
- Panichpatkdi, S. (1995), *Reporte Informe sobre Comercio y Desarrollo*, Ginebra, UNCTAD.
- Pearson, F. y J. Rochester (2004), *Relaciones Internacionales Situación global en el siglo XXI*, Bogotá, Mc Graw Hill, cuarta edición.
- Puyana, A. (2003), *La integración económica y la globalización: Nuevas propuestas para el proyecto Latinoamericano?*, México, Flacso.
- Stange, S. (1990), *Trade Policies of the European Community*, Florence, EUI.
- Tovias, A. (2000), *Bloques regionales y relaciones internacionales: ¿agrupaciones económicas o superpotencias políticas?*, Londres, Ashgate.
- Visco, I. (2000), *Global Economic Integration: Opportunities and Challenges*, USA, Bank of Kansas City, Jackson Hole Symposium.
- Wilhelmy, M. (1988), *Política Internacional: Enfoques y Realidades El funcionalismo y los procesos de integración*, España, Grupo Editor Latinoamericano.

Páginas electrónicas

- APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation) (2009), Leader's Declaration "A new Growth Paradigm for the connected Asia-Pacific in the 21st Century Singapore", disponible en <http://www.apec.org>, consultado el 18 de agosto de 2010.
- CEI (2008), "La Ronda Doha y la Reunión Ministerial de Julio: progresos e incertidumbre", disponible en <http://www.cei.gov.ar/revista/12/parte31.pdf>, consultado el 29 de noviembre de 2008.
- Martínez, C. M. (2005), "Integración y Supranacionalidad en el ALCA Implicaciones y Eventuales Consecuencias", disponible en <http://www.analitica.com/va/internacionales/opinion/3471851.asp>, consultado el 27 de febrero de 2007.
- Martínez-Coll, J. C. (2001), "La integración de la Unión Europea en la economía de mercado, virtudes e inconvenientes", disponible en <http://www.eumed.net/coursecon/17/17-1.htm>; consultado el 21 de marzo de 2007.
- OCDE (2000), "APEC-OECD integrated checklist on regulatory reform (A policy instrument for regulatory quality, competition policy and market openness)", disponible en <http://www.oecd.org/dataoecd/41/9/34989455.pdf>, consultado el 29 de enero de 2007.
- _____ (2002), "Improving Policy Coherence and Integration for Sustainable Development Checklist", disponible en <http://www.oecd.org/dataoecd/61/19/2763153.pdf>; consultado el 29 de enero de 2007.

- OCDE (2005), "Report Analysis of non-tariff barriers of Concern to Developing Countries", disponible en <http://www.oecd.org/dataoecd>; consultado el 29 de enero de 2007.
- OMC (Organización Mundial de Comercio) (2007), "La OMC publica perfiles arancelarios en el mundo" conjuntamente con la UNCTAD y el CCI", disponible en http://www.wto.org/spanish/news_s/news_s.htm; consultado el 04 de julio de 2007.
- _____ (Organización Mundial de Comercio) (2007), "Lamy dice que las concesiones necesarias para alcanzar un acuerdo en la Ronda de Doha son relativamente pequeñas", disponible en http://www.wto.org/spanish/news_s/news_s.htm; consultado el 04 de julio de 2007.
- _____ (Organización Mundial de Comercio) (2007), "Se abre la serie de debates de la OMC con el tema de la solución de diferencias", disponible en http://www.wto.org/spanish/news_s/news_s.htm, consultado el 04 de julio de 2007.
- Planeta Sedna (2010), "La Unión Europea", disponible en <http://www.portalplaneta-sedna.com.ar/intergra03.htm>; consultado el 07 de abril de 2010.
- Quagliotti, B. (2009), "Mercosur-Unasur ¿Cuerpos sin espíritu? Integración Regional: desafíos y opciones, artículo dentro del Tema Globalización e Integración Internacional", disponible en <http://www.gestiopolis.com/dirgp/eco/integracion.htm>,
- UNCTAD (2002), "Los países en desarrollo y su inserción en el Comercio Mundial", disponible en http://www.unctad.org/sp/docs/tdr2002_sp.pdf; consultado el 31 de enero de 2007.
- _____ (2003), "La acumulación de capital, el crecimiento económico y el cambio estructural", disponible en http://www.unctad.org/sp/docs/tdr2003_sp.pdf; consultado el 31 de enero de 2007.
- _____ (2004), "La coherencia de las políticas, las estrategias de desarrollo y la integración en la economía mundial", disponible en <http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=3236&lang=3>; consultado el 31 de enero de 2007.
- _____ (2005), Informe sobre el Comercio y Desarrollo "Towards a new form of global interdependence", disponible en <http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=6086&intItemID=3453&lang=3&mode=toc>; consultado el 31 de enero de 2007.
- _____ (2006), "Regional Workshop on Debt Sustainability and Development Strategies", disponible en <http://www.unctad.org/templates/weflyer>; consultado el 31 de enero de 2007.
- _____ (2007), "Globalización y Desarrollo Integrador", disponible en http://www.unctad.org/sp/docs/tdb54d7_sp.pdf; consultado el 31 de enero de 2007.

III. LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA COMO MODELO A SEGUIR

UNCTAD (2010), "Mundialización y Estrategias de Desarrollo, el programa de acción a favor de los países menos adelantados para el decenio 2001-2010", disponible en <http://www.unctad.org/templates/webflyerasp?docid=13740&intItemID=2093&lang=3>; consultado el 31 de enero de 2010.

IV. Herramientas para la rentabilidad empresarial ante la globalización

Ruth Leticia Hidalgo Gallardo

Resumen

En una economía global resulta de interés conocer la actuación de las empresas ante los cambios tecnológicos, organizativos y estructurales, ya que pueden generar una mayor competitividad y eficiencia empresarial. Estos estímulos se derivan de un mejor aprovechamiento de oportunidades de negocio, los cuales se realizan en el momento preciso y con la eficiencia necesaria, siendo un nuevo paradigma para la supervivencia y crecimiento empresarial.

En consecuencia, la empresa evoluciona de acuerdo a las expectativas y experiencias creadas, además de una adecuada toma de decisiones; por ello las nuevas herramientas estratégicas como el *capital intelectual*, conducen a manejar con eficiencia los recursos, logrando mejores beneficios que repercuten en una óptima rentabilidad. La rentabilidad se ha definido como “la relación entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla”. Por lo tanto, la rentabilidad mide la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus recursos, demostrada por las utilidades obtenidas y la utilización de las inversiones.

Es así como la relación entre la rentabilidad y el capital intelectual funcionan como pilares en la maximización de los recursos organizacionales, mediante estrategias de control y gestión administrativa que lleven a la adecuada toma de decisiones; bajo la hipótesis de que, con este mecanismo, las empresas consiguen crear valor y son competitivas en el mercado.

De esta manera, el activo intangible del conocimiento o capital intelectual ha tomado interés en cuanto a la forma en que éstos son administrados dentro de la organización. Tal y como mencionan Augier y Teece (2005): “el conocimiento y

la innovación generan un crecimiento económico y mejoran la productividad”, esto se traduce en el activo intangible que proporciona a la empresa una creación de valor y una fuerte ventaja competitiva. De hecho, la teoría de la Empresa refuerza la idea de que la ventaja competitiva proviene de las corrientes de los propios recursos de la organización (Nelson y Winter, 1982). Asimismo, la literatura pone de relieve que el capital intelectual es un aspecto innato que poseen las empresas, de aspecto no financiero relacionado a la operación y estrategia de la compañía, el cual produce un fuerte impacto en el valor del mercado.

Introducción

La parte medular del surgimiento de cambios, en el mundo económico y de los negocios, se debe básicamente al efecto que ha producido la globalización. Fernández y Martínez (2000) definen la globalización como “un proceso dinámico de creciente libertad e integración mundial de los mercados de trabajo, bienes, servicios, tecnología y capitales”. Estos autores puntualizan que las empresas son las protagonistas de los cambios en la economía mundial y no los gobiernos y los estados.

Un ejemplo claro de esto es el asentamiento de las empresas multinacionales, las cuales, con su mejor costo, han provocado un mundo mucho más competitivo, tanto en las propias empresas como en los mercados financieros internacionales, afectando también al comportamiento de los agentes que en ellos intervienen.

De acuerdo a esta expectativa, donde las empresas desempeñan un papel muy importante en la economía de los países, es trascendente conocer los comentarios de algunos expertos en negocios acerca de lo que las empresas necesitan para competir con éxito (cuadro 1).

Los comentarios que conciben estos expertos en economía, coinciden y hacen hincapié en que las empresas deben estar bien organizadas, sistematizadas y a la vanguardia de información, para que, de esta manera, puedan ser competitivas en cualquier ámbito.

La contabilidad ejerce un papel muy importante en las empresas, ya que es la encargada de proporcionar a los usuarios una información financiera relevante y fiable para la adecuada toma de decisiones. Sin embargo, de acuerdo a su modelo contable tradicional, muestra una información histórica y apegada a las normas y principios contables establecidos; el nuevo modelo, basado en el valor razonable, aporta mayor información sobre la generación de valor en la empresa, pero resulta insuficiente para reflejar el valor aportado por los elementos de capital intelectual.

Cuadro 1. Comentarios de expertos en negocios

<i>Autor</i>	<i>Comentario</i>
Peter Drucker	“La innovación es la competencia central de la empresa moderna competitiva. Tiene que establecerse en el corazón de la organización desde el principio, alimentándose continuamente con inversiones y apoyo ejecutivo, y debe transformarse sistemáticamente en valor para la firma”.
Dee Hock	“Nos encontramos actualmente en una era del fracaso institucional en el que el viejo sistema de valores y las formas tradicionales de organización ya no funcionan. Lo que se necesita ahora son organizaciones “caórdicas” (caóticamente organizadas) que valoren la rapidez, la flexibilidad y la adaptabilidad”.
Andrew Grove	“Las empresas tienen que estar siempre vigilantes, hasta el borde de la paranoia, por si aparecen súbitas transformaciones categóricas impulsadas por la tecnología, que amenazan no sólo sus productos sino hasta la manera como hacen sus negocios”.
Tom Peters	“En un mundo de cambio rápido e incluso explosivo, las empresas tienen que construir una organización comparativamente dinámica que reúna a los clientes, empleados y socios estratégicos en busca de relaciones, productos y ambientes de trabajo que creen gran entusiasmo, creatividad y satisfacción”.
Jerry Porras y James Collins	“Las empresas más antiguas, veteranas no sólo pueden encontrar un lugar en la nueva economía sino que hasta pueden encabezarla, si han establecido una poderosa filosofía corporativa basada en las historias y leyendas de la empresa, que se utilice para acostumbrar a todos los empleados a un modelo de comportamiento acorde con esa filosofía”.
Michael Porter	“La prosperidad competitiva de una empresa es función de la combinación de fuerza, energía y competencia de sus proveedores, clientes, competidores actuales y competidores en potencia, incluyendo entre estos últimos a los más peligrosos: competidores que no se esperaban, provenientes de un campo enteramente distinto, que ofrecen una nueva categoría sustitutiva de productos”.

Fuente: elaboración propia siguiendo a Edvinsson y Malone, 1997.

Estas circunstancias demandan la búsqueda de nuevas alternativas de solución, capaces de enfrentar las situaciones cambiantes; a este respecto, en el cuadro 2 se exponen algunos comentarios de expertos en materia contable, los cuales dan un panorama de la situación que prevalece en la información financiera actual.

Cuadro 2. Comentarios de expertos en materia contable

<i>Autor</i>	<i>Comentario</i>
Cañibano y otros	Indican que se ha pasado de una “economía industrial” a una “economía basada en el conocimiento”.
Rich Karlgaard	Identifica que: “Como índice, el valor en libros está totalmente muerto. Es un instrumento de la era Industrial. Vivimos en la era de la informática, desde luego, aun cuando es notable que muy pocas personas hayan podido ponerse a tono con esta realidad”.
William Davidow	Inversor de capitales y comentarista de negocios (The Virtual Corporation), dice: “Tenemos necesidad de pasar a un nuevo nivel contable, en el cual se pueda medir el impulso de una empresa en términos de posición de mercado, lealtad a la clientela, calidad, etc. Por no valorar estas perspectivas dinámicas estamos presentando una valoración tan falsa de una empresa como si estuviéramos cometiendo errores de suma”

Fuente: elaboración propia siguiendo a Edvinsson y Malone, 1997.

De acuerdo a este entorno, en donde la nueva economía pone en tela de juicio la eficacia de la información contable de las empresas, así como la adaptabilidad y eficiencia con que estas atienden los nuevos cambios y el conflicto de reflejar la imagen fiel de la empresa, lleva a la necesidad de cambio con un objetivo clave en la nueva contabilidad, dando vital importancia a los “Intangibles”. De acuerdo a sus características particulares, esta partida puede hacer más fuerte a la empresa, logrando con ello una mayor competitividad dentro de los mercados.

Los activos intangibles surgieron como respuesta a un creciente reconocimiento de que factores distintos del tipo contable, pueden desempeñar un papel importante en el valor real de una empresa. Algunos de estos pueden ser: patentes, marcas de fábrica, derechos de autor, y derechos exclusivos de mercado, todos dan una ventaja competitiva que tiene impacto en el balance.

Este es el nuevo reto, el cual consiste en crear nuevos negocios con estrategias de planificación, innovación y con un alto grado de gestión en sus activos intangibles, particularmente en los del conocimiento, los cuales reflejan la capacidad intangible que por excelencia es el causante de la innovación. Las tendencias de cambio en los negocios se muestran en el cuadro 3.

La nueva estrategia de la empresa es el conocimiento, quedando atrás el posicionamiento de la relación producto-mercado, y la programación óptima del negocio, siendo ahora el nuevo factor clave la interrelación de recursos humanos, tecnológicos y financieros del entorno tanto interna como externamente de la empresa, e incluso el cambio de cultura.

IV. HERRAMIENTAS PARA LA RENTABILIDAD EMPRESARIAL ANTE LA GLOBALIZACIÓN

Cuadro 3. Tendencias de cambio en actividades de negocio

<i>Economía industrial</i>	<i>Economía del conocimiento</i>
<i>a) Tendencias de muy alta intensidad</i>	
Tangibles intensivos. Alto costo de transacción. Gestión del entorno. Inductores del cambio: Ciencia y tecnología. Alto costo de entrada.	Intangibles intensivos. Bajo costo de transacción. Adaptación al entorno. Inductores del cambio: Sociedad y cultura. Bajo costo de entrada.
<i>b) Tendencias de alta densidad</i>	
Cambio sucesivo. Cantidad. Flexibilidad. Tecnologías. Éxito por adquisición. Dinero y bienes físicos. Conocimiento reconocido por expertos. Rentabilidades decrecientes. Equilibrio y estabilidad. Propiedad exclusiva y control.	Transformación permanente. Calidad. Agilidad. Contenidos. Éxito por generosidad. Tiempo e información. Conocimiento reconocido por transacción. Rentabilidades crecientes. Puesta en marcha y adaptación. Propiedad participada y cooperación.
<i>c) Tendencias de intensidad cierta</i>	
Crecimientos y descensos aritméticos. Ventajas por tecnología. Separación de actividades. Actuación continental o regional. Estrategias a gran escala.	Crecimientos y descensos geométricos. Ventajas por desempeño de las personas. Reintegración para sinergias. Actuación local. Estrategias en pequeña escala.

Fuente: tomado de Martínez, 2002, p. 27.

La transformación trae consigo cambios en las estructuras de las compañías tales como: las destrezas adecuadas en el comportamiento de las personas, una visión tridimensional y la capacidad de liderazgo. Dependiendo de la sincronización, de estos elementos, se da como resultado la innovación en la creación de conocimiento y la aplicación estructurada de los nuevos ámbitos en el negocio (Martínez, 2002).

Definiciones de activos intangibles

Itami y Roehl (1987) fueron los iniciadores en llamar la atención sobre la supremacía de los intangibles en la generación de rentas. López (1996) resaltó la importancia del activo intangible en la cultura empresarial, en el conocimiento por el comportamiento del consumidor, el nombre comercial y la reputación, como creadores de ventaja competitiva empresarial. Tal conocimiento del intangible ya había sido considerado por Penrose (1959), señaló la capacidad de la dirección de hacer rendir más al activo. Edvinsson y Malone (1997) definen al conocimiento del intangible como: “La posesión de conocimiento, experiencia aplicada, tecnología organizacional, relaciones con clientes y destrezas profesionales que dan a la empresa una ventaja competitiva en el mercado”.

Analizan el capital intelectual, consideran que en las organizaciones estriba una desigualdad esencial entre lo que se estipula históricamente en el balance general con la realidad que viven a diario las organizaciones, por consiguiente se está en la imposibilidad de medir el valor real. Citan el libro de *The Twilight of Sovereignty*, donde Walter Wrinston escribe: “En efecto, la nueva fuente de riqueza no es material; es la información, el conocimiento aplicado al trabajo para crear valor”.

Enfatizan que “Una economía que no puede medir adecuadamente su valor no puede distribuir bien sus recursos ni recompensar equitativamente a sus trabajadores”. Asimismo, contemplan que la particularidad de la llamada *economía del conocimiento* representa la capacidad de transformación para el capital humano, el cual no ha sido contemplado dentro de la contabilidad tradicional; no obstante, se considera como parte primordial para la creación de un nuevo valor.

De acuerdo a este suceso, llevan a cabo la elaboración de un nuevo balance, representado en la figura 1, en el cual vislumbran que “el pasado es equilibrado por el futuro, y lo financiero por lo no financiero: el Capital Intelectual (ci)”. Toman en cuenta el término *valor*, llegando a la conclusión que, de acuerdo a las ciencias empresariales y contables, éste se refleja en los activos siendo “todo aquello que posee una empresa y tiene un precio en términos de dinero”.

Lo caracterizan de cuatro maneras, tres de ellas precisas (*activos corrientes, fijos e inversiones*), y la cuarta imprecisa, no sujeta a medida hasta que se venda (*activos*

intangibles). Finalmente, durante el año de 1992, conjuntamente con su equipo virtual, llevaron a cabo la definición básica del capital intelectual, surgiendo tres percepciones fundamentales, que son:

- “El capital intelectual es información complementaria de la financiera, no información subordinada”.
- “El capital intelectual es capital no financiero y representa el salto escondido entre valor del mercado y valor en libros”.
- “El capital intelectual es partida del pasivo, no del activo”.

Figura 1. Nuevo balance



Fuente: tomado de Edvinsson y Malone, 1997.

Hacen hincapié en que la tercera percepción es particularmente importante, ya que establecen que el capital intelectual se considera como *deuda*, tratándose de igual forma que el *capital accionario*, debido al préstamo de los interesados, los cuales hacen referencia a *clientes, empleados y demás*.

Augier y Teece (2005) conceptualizan el recurso intangible como: “Fuentes no monetarias de beneficios económicos futuros, sin sustancia física, controlados, o al menos influidos por la empresa, como resultado de acontecimientos y transacciones pasadas (producidos por la empresa, comprados o adquiridos de cualquier otra manera) y que pueden o no ser vendidos separadamente de otros activos de la empresa”. Hacen referencia a los términos de *intangible*, *capital intelectual* o *conocimiento*, los cuales han sido utilizados para representar rendimientos en las empresas, pero su utilización no ha sido efectuada de forma similar, por lo que estiman pertinente llegar a un acuerdo en las definiciones.

Los llamados *intangibles* o *capital intelectual* se utilizan para referirse al mismo contexto y, a la vez, se aplican a contextos diferentes. Intangibles se usa como término contable y *capital intelectual*, suele utilizarse en la “Literatura de Recursos Humanos” (Vickery, 1999). Por lo tanto, la utilización de los términos intangible y capital intelectual los considerarán como conceptos similares.

Señalan que no hay una *definición generalmente aceptada de intangibles*, y la diversidad de conceptos, referidos en la literatura, tiene componentes similares. Augier y Teece (2005) consideran que, desde la perspectiva de la contabilidad financiera, es esencial que los intangibles sean identificados ya sea por sus adquisiciones o su propia producción, y sean contemplados dentro del activo y, a su vez, en el balance, o deben considerarse como gasto en cuentas de pérdidas y ganancias del ejercicio. Asimismo, manifiestan que para que un activo sea reconocido de naturaleza intangible debe reunir ciertos requisitos, uno de los más importantes es que debe ser relevante y medible fehacientemente e identificable por separado.

Desde una perspectiva económica, encuentran una diversidad de inversiones intangibles que podrían ser reconocidas como activos, pero que, de acuerdo con la normatividad contable vigente en muchos países, es imposible sea reflejado en el balance. Estos autores enfatizan que las empresas pueden incluir información sobre activos intangibles dentro del balance, pero sólo se consideran aquellos que son reconocidos por las normas contables. Por último, se enuncian los ejemplos que consideran pertinentes de activos que pueden o no incluirse en el balance.

Activos intangibles que pueden encontrarse dentro del balance son: derechos de autor, franquicias, patentes, marcas, nombres comerciales, etc. Por otro lado, elementos de naturaleza intangible como los costos de publicidad y promoción, los de investigación y desarrollo o marketing, los incurridos con motivo de procesos de reestructuración organización o los derivados de la formación del personal, la cultura de la empresa, la lealtad de los consumidores, o la satisfacción de los empleados, no se incluyen normalmente en el balance, pudiendo únicamente aparecer como fondo de comercio.

Navas y Ortiz (2002) argumentaron que los intangibles “Son aquellos activos que no tienen soporte físico, ya que están basados en la información y el conocimiento, por lo que se hace difícil su identificación y cuantificación”.

Concluyen que las empresas se localizan cada vez más en un entorno competitivo, considerando situaciones en las cuales empresas con características similares, asentadas en el mismo sector económico, obtienen diferentes niveles de rentabilidad. Este escenario pone de manifiesto sus propuestas, sustentadas específicamente en el estudio de tipos de recursos de donde convergen dos teorías.

Primeramente, “*La teoría de Recursos y Capacidades*”, la cual consideran una línea básicamente teórica, citando a autores como “*Penrose (1959); Wernerfelt (1984); Barney (1986, 1991); Grant (1991, 1996); y Hall (1992,1993)*”.

La teoría de “Los enfoques más recientes que provienen de la gestión del conocimiento y el capital intelectual” se orienta más a la práctica (Nonaka y Teece, 1991,1994; Nonaka y Takeuchi, 1995; Brooking, 1997; Edvinsson y Malone, 1997; Roos *et al.*, 1997; Sveiby, 1997; Teece, 2000; Nonaka y Teece, 2001), concluyeron que estos dos tipos de teorías conllevan a un similar objetivo, el estudio de los intangibles. Derivado de esta perspectiva, también hacen una separación de definición de recurso intangible y capital intelectual, considerando a este último como “El conjunto de recursos intangibles de los que dispone la empresa en un determinado tiempo”.

Enfocando este concepto a la información y conocimiento que se encuentra dentro de la empresa como un punto clave para la elaboración de estrategias que le proporcione valor a la misma, los cuales puedan ser difíciles de imitar, sustituir y apropiar.

De Castro y García (2003) definen al recurso intangible como “Factor o activo de carácter inmaterial a partir de cuyas combinaciones –más o menos complejas- la empresa desarrolla sus funciones y actividades. Es precisamente su carácter individual e independiente el que le otorga personalidad propia”.

Consideran necesario el definir al capital intelectual y de ahí desprenden la definición de recurso intangible. Así, llegan a la conclusión de que el capital intelectual comprende “activos inmateriales, invisibles o intangibles” que no se reflejan dentro del balance, pero, si fuera considerada su disposición y explotación, facilitarían la creación de valor para la empresa.

De aquí se desglosa el considerar dos características principales: la *intangibilidad* y la *creación de valor*. Ambas forman parte fundamental para definir el capital intelectual como: “Un conjunto de recursos intangibles y capacidades de carácter estratégico que posee o controla una organización”. Asimismo, definen a la capacidad empresarial como: “Toda combinación convenientemente coordinada de recursos

y/o capacidades -jerárquicamente inferiores- cuya aplicación dará origen a la realización de ciertas funciones o actividades”.

Consideran necesario el plantear la clasificación de capacidades en funcionales, integradoras y dinámicas, por considerarlas como parte implícita en el carácter de intangibles. Como capacidades funcionales, establecen que son las responsables del proceso del desempeño básico en el ciclo de las operaciones, por otra parte, a las capacidades integradoras las relacionan a la organización interna con el logro de objetivos generales y, finalmente, las capacidades dinámicas, que son la adaptación continua de la empresa al entorno cambiante e inestable para desarrollar sus procesos.

De acuerdo al estudio de las definiciones que se han presentado, se propone la siguiente definición de intangible: “Es el valor integral de elementos que componen la información de la empresa, ya que vislumbra diversos aspectos entre otros; beneficios económicos a futuro, conocimiento real de lo que posee la entidad en tecnología, experiencia, estrategia y su capital humano, los cuales otorgan valor, elemento primordial para que las empresas puedan ser competitivas dentro del ámbito del mercado”.

Clasificación de los intangibles

Las características particulares de los intangibles estriban en que pueden ser localizados tanto interna como externamente en una entidad, por lo que se crea la necesidad de clasificarlos de tal forma que puedan ser identificados para su evaluación. Navas y Ortiz (2002) contemplan que, a la fecha, no ha existido un criterio unificado para la elaboración de la clasificación de los intangibles, por carecer de un análisis profundo de los mismos. Estos modelos han proporcionado una alternativa de cómo manejar los intangibles dentro del esquema financiero de una organización.

El cuadro 4 muestra algunas clasificaciones que han sido propuestas por diferentes autores. Para este trabajo se expondrán comentarios con respecto a los modelos del Navegador de Skandia, Intellect y Méritum, los cuales proporcionan comprensión de aquellas bases que produjeron tales clasificaciones.

Cuadro 4. Principales modelos clasificatorios del capital intelectual

<i>Modelo</i>	<i>Tipos de Capital Intelectual</i>	<i>Principales autores</i>
Balanced Scorecard	Perspectivas Financieras Perspectivas del Cliente Perspectivas del Proceso Interno Perspectivas del Aprendizaje y Crecimiento	Kaplan y Norton (1992)
The Technology Broker	Activos de Mercado Activos de Propiedad Intelectual Activos Centrados en el Individuo Activos de Infraestructura	Brooking (1997)
Navegador de Skandia	Capital Humano Capital Estructural Capital de Clientes	Edvinsson y Malone (1997)
Intangible Assets Monitor	Competencia de los Colaboradores Componente Interno Componente Externo	Sveiby (1997)
Dirección por competencias	Capital Humano Capital Organizativo Capital Tecnológico Capital Relacional	Bueno (1998)
Intelect	Capital Humano Capital Estructural Capital Relacional	Euroforum (1998)
Méritum	Capital Humano Capital Estructural Capital Relacional	Cañibano y otros (2002)

Fuente: tomado de Navas y Ortiz, 2002, p. 165.

El Navegador de Skandia

El modelo de Edvinsson y Malone (1997) surge de la investigación elaborada por una empresa sueca de seguros y servicios financieros denominado “SKANDIA”, la cual en 1995, por primera vez, publica el capital intelectual como parte adicional a la información financiera. El modelo de Skandia se realizó bajo cinco factores que son: “Financiero, clientes, proceso, renovación y desarrollo y humano”, a la combinación de estos factores, como una nueva estructura para elaborar informes lo denominaron el *navegador de Skandia*.

Edvinsson y Malone (1997) visualizan las teorías de *Aplicación y Capitalización* como parte fundamental para una nueva era en la utilización del capital intelectual. La *Aplicación*, en la contabilidad del capital intelectual, es el reconocimiento de la nueva era económica que vive constantes cambios y, en la cual, las empresas deben aplicar todas las estrategias posibles del conocimiento. De esta manera, tanto las grandes como pequeñas empresas tomarán en cuenta esta nueva forma de medir sus capacidades, permitiéndoles reflejar el verdadero valor de su entidad mediante los siguientes factores, los cuales permitirán conocer índices claves para declarar su capital intelectual:

- Factores que reflejen la fuerza de las relaciones internas del negocio.
- *Índices que demuestren la lealtad de los clientes.*
- El valor de los empleados clave quienes con sus conocimientos hacen más fuerte el futuro de la empresa.
- En qué medida existe un compromiso tanto empresarial como de los empleados para capacitación y renovación en el transcurso del tiempo.
- *Índices que determinen los valores de la empresa.*

Respecto a la teoría de la *Capitalización*, el capital intelectual representa dar un nuevo matiz a la información financiera de cualquier organización, siendo éste un nuevo modelo para poder evaluar el beneficio corporativo, ya que visualiza aquellos aspectos ocultos que dan el verdadero valor de cualquier entidad; de esta manera, se propicia una equidad económica. Las empresas deben demostrar sus capacidades tanto internas como externas dentro del ámbito comercial, por ello siempre deben estar a la vanguardia de cualquier acontecimiento. Debido a esto, establecen que “los valores ocultos” se encuentran en tres formas básicas: “Capital humano, capital estructural y capital clientela”.

Capital Humano. Dentro de este marco, se valora todo lo que los individuos de una organización pueden desarrollar, realizar, innovar, así como su capacidad de trabajo

en equipo con nuevas perspectivas de adelanto tales como adquisición de nuevos conocimientos, creatividad, destrezas, estrategias y experiencia en el ramo; permitiendo, con esta valoración, el conocimiento real de lo que la propia empresa posee y que pueda ser competitiva dentro del mercado.

Capital Estructural. Describiéndose como la base que agrupa, forma, y soporta el capital humano. Hubert Saint-Onge, distinguido teórico del capital intelectual dice: el capital humano y el estructural es “una dinámica de doble vía”, también comenta: “El capital humano es el que construye el capital estructural, pero cuanto mayor sea el capital estructural, tanto mejor será el capital humano de una empresa”. Dentro de este capital, se encuentran la calidad y el desarrollo de los sistemas de informática, imagen de la empresa, bases de información patentada, conocimientos de la organización, documentación, propiedad intelectual dentro de la cual se encuentran patentes, marcas y derechos de autor. De acuerdo con la mayoría de conceptos que conforman el capital estructural es conveniente, para su organización, el considerar tres tipos de capital (Edvinsson y Malone, 1997):

- *Capital organizacional.* Considera lo que se ha invertido en sistemas, herramientas y filosofía operativa, así como canales de abastecimiento y distribución.
- *Capital innovación.* Es la aptitud de renovación y el resultado de la innovación en forma de derechos comerciales protegidos, propiedad intelectual y otros activos intangibles y talentos utilizados para crear y llevar al mercado nuevos productos y servicios.
- *Capital proceso.* Referidos a los procesos de trabajo, técnicas (como ISO 9000) y programas para empleados los cuales incrementan y reafirman la eficiencia de producción o la prestación de servicios.

Capital Clientela. Considerado como una categoría fuera del contexto tanto del capital estructural como del humano, ya que mide la capacidad interna y externa de la empresa, la capacidad externa representa las relaciones que mantiene la empresa con sus clientes, siendo de suma importancia para su funcionamiento de ésta. La medición de la fuerza y lealtad es el desafío de la categoría de capital clientela. Se consideran, dentro de esta categoría, medidas de satisfacción, longevidad, sensibilidad a los precios y hasta el bienestar financiero de largo plazo de los clientes.

Edvinsson y Malone (1997) concluyeron que la relación de medir estos tres capitales fortalecen, en gran manera, las capacidades de la empresa, ya que la posicionan en un mundo de competitividad, conocimiento, destrezas y riqueza.

El Modelo Méritum

En el modelo Méritum (2002) se clasifica el capital intelectual en capital humano, capital estructural y capital relacional. El capital humano y el capital estructural se definen de forma similar a lo expresado anteriormente, ya que comprenden las mismas directrices de medición. En el capital estructural no se diferencian los tres tipos de capital organizacional, innovación y proceso. Dentro del capital relacional, no sólo se consideran las relaciones que deben existir con los clientes sino más aún, se toman en cuenta también a los proveedores de bienes, servicios o capital con sus socios de I+D (Investigación y Desarrollo).

En este sentido, deben tomarse en cuenta tanto las actividades que se llevan a cabo con terceros (los inversores, acreedores, clientes, proveedores, etc.), así como lo que ellos aprecian de la empresa como es “la imagen, la lealtad y satisfacción de los clientes, los pactos con los proveedores, el poder comerciar, la capacidad de negociación con instituciones financieras, con reguladores, etc.”. El proyecto Méritum (2002) clasifica, asimismo, el capital intelectual en “recursos intangibles y actividades intangibles”:

- **Recurso Intangible (noción estática).** Es el stock o valor actual de un intangible determinado en un momento concreto del tiempo. Puede ser o no expresado en términos financieros.
- **Actividades intangibles (noción dinámica).** Son aquellas acciones que implican la asignación de recursos destinados a adquirir o desarrollar internamente nuevos recursos intangibles; aumentar el valor de los recursos ya existentes; o evaluar y controlar los resultados de los dos tipos de actividades anteriores.

Los recursos intangibles, dentro de su noción estática, pueden ser medidos de acuerdo al capital humano (la competitividad de los empleados), capital estructural (el derecho a las posesiones intelectuales), y el capital relacional (los clientes satisfechos o los convenios con proveedores). Las actividades Intangibles, en su noción dinámica, se contemplan las mejoras que la empresa puede tener en cuanto al capital humano (actividades de preparación); para el capital estructural, en cuanto a tener una tecnología de punta (inversiones en I+D); y el capital relacional, en su mejora con la lealtad de los clientes (estar a la vanguardia en marketing).

El Modelo Intellect

Es importante conocer la adaptación que se ha elaborado al modelo Intellect por Navas y Ortiz (2002), llevan a cabo el análisis a este modelo debido a que representa el

punto de referencia para empresas españolas que han tomado en cuenta algunos indicadores del capital intelectual, incluyendo algunos de estos en sus memorias anuales. Consideran que el modelo Intellect representa, en síntesis, los modelos de dirección por competencias, el monitor de activos intangibles, el navegador de Skandia, the technology broker y el balance scorecard. Antes de llegar a su propuesta, describen los siguientes criterios que están en función de la clasificación de los intangibles.

Primeramente, meditan sobre el grado de codificación del conocimiento, este es uno de los criterios que se considera en todos los modelos, ya que es el que diferencia al conocimiento de acuerdo a su grado de codificación según sea su carácter, tácito o explícito. El conocimiento tácito, es aquel difícil de formalizar y comunicar, reside en la mente de las personas o en la interacción grupal, por ejemplo, las capacidades de liderazgo, los conocimientos individuales de las personas o la interacción de las personas en el trabajo de la organización. El conocimiento explícito, es aquel susceptible de ser codificado y transferible a través del lenguaje formal y sistemático, por ejemplo, manuales de la organización, patentes, procesos formalizados de aprovisionamiento de la empresa". Tomando en cuenta que entre más tácito sea el conocimiento se crea una ventaja competitiva por la dificultad de ser imitado o sustituido.

En segundo lugar, visualizan la posibilidad de defensa legal, criterio que ha sido muy poco considerado en la literatura y que es de suma importancia ya que se refiere a la defensa legal que puede tener la organización de los recursos intangibles referentes al conocimiento. Para los cuales no hay una protección jurídica, y que pueden ser apropiados o imitados ilegalmente. Como ejemplo, dentro de los recursos que pueden ser protegidos, se consideran las marcas y patentes, pero el conocimiento de cada una de las personas es muy difícil de proteger.

En tercer lugar, consideran la asociación con los recursos humanos, la aplicación de este criterio hace referencia a que los recursos Intangibles pueden ser dependientes de las personas o no, esto es, que los recursos humanos pueden ser de naturaleza individual o colectiva. Basándose en este criterio se puede decir que es atractivo, porque se puede llevar a cabo la discriminación de tipos de intangibles pertenecientes a las personas, por ejemplo, conocimientos individuales; y cuales corresponden a la empresa de acuerdo a su colectividad o grupos de la organización, por ejemplo, cultura organizativa.

En cuarto lugar, la dimensión ontológica, citando a Nonaka y Teece (1994) y Nonaka y Takeuchi (1995), los cuales son los que proponen la dimensión ontológica de acuerdo al nivel de interacción social de los Intangibles. Tomando en cuenta este criterio se distingue entre niveles de análisis. Primeramente, el Individual, donde se crea el conocimiento, ya que la organización debe preocuparse por contar con personas creativas. En caso contrario, si existe una motivación para crear un clima que favorezca la creación del conocimiento, surge el grupal, después el organizativo

y, finalmente, el interorganizativo. Mientras más se estimule el conocimiento, desde el individuo mayor, serán los resultados en forma colectiva, dando lugar a la aparición de nuevas dimensiones y, al mismo tiempo, es una buena fuente de ventaja competitiva sostenible.

El individual se refiere a la capacidad de las personas que trabajan en la empresa. El grupal a las rutinas creadas por las personas que lo conforman. El organizativo a la cultura, la filosofía y procesos de funcionamiento. El interorganizativo a las relaciones con agentes externos de la empresa, la satisfacción del cliente, la marca y la reputación (Navas y Ortiz, 2002).

La propuesta de estos autores, para el capital intelectual, se plantea de una forma tal que, de acuerdo a los criterios antes mencionados, llega a darle un carácter multidimensional a la clasificación del capital intelectual. Para el capital humano se propone la siguiente distinción:

- *Conocimiento emocional*. Referente a actitudes que hacen que los individuos se mantengan dentro de la organización considerando aspectos cercanos a los sentimientos y motivaciones, de tal forma que se integran las personas en la empresa (la forma del comportamiento, la motivación, la lealtad, la amistad, la conducta, etc.). Tiene un carácter tácito e individual, por lo que sería difícil de imitar y sustituir, aunque pudiera existir el problema de la apropiabilidad.
- *Conocimiento operativo*. Referente a aptitudes que poseen los recursos humanos de acuerdo a sus capacidades inherentes a los individuos poniéndolos al servicio de la organización. En este sentido, la empresa tiene a su alcance mecanismos de defensa de la apropiación, pero en la medida que sean más explícitos serán más fáciles de imitar o sustituir por los competidores.

El capital estructural es considerado como no asociado a los recursos humanos, es de carácter grupal u organizativo. Se hace la distinción entre:

- *Capital organizativo*. Integra aspectos relacionados con la teoría de la Organización, como son el diseño estructural, los mecanismos de coordinación, el comportamiento grupal, las rutinas organizativas, la cultura corporativa, los sistemas de planificación y control, y otros. Su carácter es tácito, ya que muchos de los componentes son difícilmente articulables y codificables para su análisis, considerándose uno de los tipos de capital intelectual más estratégico ya que es de difícil sustitución e imitación.
- *Capital tecnológico*. Considera todos aquellos conocimientos técnicos e industriales tales como patentes, propiedad industrial, *know how*, secreto

industrial y experiencia técnica. Su carácter es explícito, por sus conocimientos técnicos disponibles, con excepción de la experiencia técnica o el secreto profesional, de más difícil explicitación. De acuerdo a su carácter, es necesario considerar mecanismos de defensa que eviten su imitación o sustitución, conforme a esto tendrá una mejor competitividad la empresa.

Para el capital relacional, con sus características que puede ser de carácter tácito o explícito, de acuerdo con las relaciones de agentes, y defendible o no defendible según contratos jurídicos que los protejan, se consideran los siguientes niveles:

- *Agentes externos.* Análisis interorganizativo, son todas las relaciones que la empresa tiene con el exterior (clientes, proveedores, competidores, administraciones públicas, y otros agentes). Mientras mejor esté relacionada la empresa con su entorno generará un mayor protagonismo en la generación de la ventaja competitiva.
- *Agentes internos.* Análisis organizativo, se consideran las relaciones entre los accionistas, directivos y trabajadores; mientras más vinculadas estén estas partes de la empresa, será más difícil su imitación y sustitución, creando una ventaja competitiva sostenible en el tiempo.

El capital de mercado incluye todos los aspectos genéricos de la empresa a partir de cómo se presenta ante su entorno (imagen, reputación, ética, marca o el logotipo). Al igual que los anteriores, este tiende a una creciente importancia de competitividad empresarial, dado que se diferencian de unas empresas a otras facilitando, con esto, las relaciones interorganizativas.

Los autores marcan que la necesidad de clasificar a los intangibles permite caracterizarlos y analizarlos para una competitividad, quedando patente que para la empresa el carácter tácito de los mismos, su posibilidad de defensa y el nivel en que se encuentren, sobre todo grupal y organizativo, serían los aspectos más relevantes a la hora de basar sus ventajas competitivas.

Conclusiones

La globalización, internacionalización y cambios tecnológicos demandan un cambio desde la contabilidad tradicional hacia una nueva contabilidad del conocimiento que refleje veraz y oportunamente los principales generadores de valor de las empresas.

El capital intelectual incluye todos aquellos aspectos que le dan valor a las empresas, y que por sus peculiares características no se incluyen habitualmente en los estados financieros. Hoy en día, los diferentes expertos en materia contable se han esforzado por llegar a elaborar un marco teórico y práctico del capital intelectual, el cual se fundamenta con normas, principios y aspectos primordiales para que los activos intangibles se contemplen dentro de la información financiera.

La suma de todos los activos, actividades y recursos Intangibles de una empresa constituyen el capital intelectual de la misma. Dado su carácter multidimensional, resulta difícil llegar a una definición única de lo que es el capital intelectual, si bien en términos generales, puede ser definido como la combinación de recursos y actividades humanas, organizativas y relacionales de una empresa, esto es, de elementos intangibles.

En materia de clasificación de Intangibles, surge la necesidad de clasificar a los Intangibles en distintas categorías, lo cual permite caracterizarlos y analizarlos según su competitividad, quedando patente que para la empresa el carácter tácito de los mismos, su posibilidad de defensa y el nivel en que se encuentren, sobre todo grupal y organizativo, serían los aspectos más relevantes a la hora de basar sus ventajas competitivas. El capital intelectual se clasifica en tres grandes categorías: humano, relacional y estructural.

El capital humano valora todo lo que los individuos de una organización pueden desarrollar, realizar, innovar, así como su capacidad de trabajo en equipo con nuevas perspectivas. El capital estructural se describe como la base que agrupa, forma, y soporta al capital humano. El capital relacional mide la capacidad interna y externa de la empresa, evalúa las relaciones que mantiene la empresa con sus clientes, siendo de suma importancia ya que son los que le dan valor a la misma.

Referencias

- Augier, M. and D. Teece (2005), "An Economics Perspective on Intellectual Capital", in B. Marr (ed.), *Perspectives on Intellectual Capital*, London, Elsevier Butterworth Heinemann, pp. 3-27.
- Barney, J. (1986), "Strategic Factor Markets: Expectations, Luck, and Business Strategy", *Management Science*, 32, pp. 1231-1241.
- _____. (1991), "Firm Resources and Sustained Competitive Advantage", *Journal of Management*, 17, pp. 99-120.
- Brooking, A. (1997), *El capital intelectual. El principal activo de las empresas del tercer milenio*, Barcelona, Paidós Ibérica.
- Bueno, E. (1998), "El capital intangible como clave estratégica en la competencia actual", *Boletín de Estudios Económicos*, 53: 207-229.

- De Castro, G. y F. García (2003), "Hacia una visión integradora del capital intelectual de las organizaciones. Concepto y componentes", *Boletín Económico de ICE*, 2756: 7-16.
- Edvinsson, L. y M. S. Malone (1997), *Intellectual Capital: Realizing your Company's True Value by Finding its Hidden Brainpower*, 1a. ed., Harper Collins Publishers, Inc.
- Euroforum (1998), *Medición del capital intelectual: modelo Intellect*, Madrid, I.U. Euroforum Escorial.
- Fernández, A. y S. Martínez (2000), "Reseña de comprender la globalización de Guillermo de la Dehesa", *Revista Galega de Economía*, Diciembre, 9 (002): 50-70.
- Grant, R. (1991), "The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implication for Strategic Formulation", *California Management Review*, 33: 114-135.
- _____ (1996), *Dirección estratégica. Conceptos, técnicas y aplicaciones*, Madrid, Civitas.
- Hall, R. (1993): "A Framework Linking Intangible Resources and Capabilities to Sustainable Competitive Advantage", *Strategic Management Journal*, 14, pp. 607-618.
- _____ (1992): "The Strategic Analysis of Intangible Resources". *Strategic Management Journal*, 13, pp. 135-144.
- Itami, H. y T. Roehl (1987), *Mobilizing Invisible Assets*, Cambridge, Harvard University Press.
- Kaplan, R. y D. Norton (1992), "The Balanced Scorecard Measures that Drive Performance", *Harvard Business Review*, January-February, pp. 70-79.
- López, J. (1996), "Los recursos intangibles en la competitividad de las empresas. Un análisis desde la Teoría de los Recursos", *Economía Industrial*, 307: 25-35.
- Martínez, O. L. (2002), *Gestión del conocimiento e intangibles: Impacto en la contabilidad y mercado de capitales*, Pamplona, EUNSA, Ediciones Universidad de Navarra.
- Méritum (2002), *Guidelines for Managing and Reporting on Intangibles*. Eds.; Cañibano, L., Sánchez, P.; García Ayuso, M.; and Chaminade, C., Madrid, Fundación Airtel Móvil, Universidad Autónoma de Madrid.
- Navas, J. y M. Ortiz (2002), "El capital intelectual en las empresas: Análisis de criterios y clasificación multidimensional", *Revista Economía Industrial*, 436, pp. 163-171.
- Nelson, R. Y S. Winter (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, MA, Belknap Press.
- NIF C-8 (2008), "Normas de Información Financiera C-8 Activos Intangibles. Proyecto para Auscultación", disponible en http://www.grupoxr.com/noreste/archivos/CONTABILIDAD/NIF_C_8_Activos_intangibles.pdf, consultado el día 12 de noviembre de 2008.

- Nonaka, I. y D. J. Teece (1991): "The Knowledge-Creating Company", *Harvard Business Review*, 69, pp. 96-104.
- _____ (1994), "A Dynamic Theory of Organizational Knowledge Creation", *Organization Science*, 5(1), pp. 14-37.
- _____ y H. Takeuchi (1995), *The Knowledge-Creating Company: How Japanese companies Create the Dynamics of Innovation*, New York, Oxford University Press.
- _____ (2001), "Research Directions for Knowledge Management", en I. Nonaka y D. J. Teece (eds.), *Managing Industrial Knowledge: Creation, Transfer and Utilization*, London, pp. 330-335.
- Penrose, E. (1959), *The Theory of the Growth of the Firm*, Nueva York, Wiley.
- Roos, J., G. Roos, L. Edvinsson y N. Dragonetti (1997), *Intellectual Capital: Navigating in the new Business Landscape*, New York, New York University Press.
- Sveiby, K. (1997), *The New Organizational Wealth Managing and Measuring Know-Ledge-Based Assets*, San Francisco, Berrett Koehler.
- Teece, D. J. (2000), *Managing Intellectual Capital*, Oxford, Oxford University Press.
- Vickery, G. (1999), *Competitiveness and the Value of Intangible Assets: Accounting for Intangibles: Issues and Prospects*, Massachusetts, Edward Elgar, Inc. Northampton.
- Wernerfelt, B. (1984), "A Resource-Based View of the Firm", *Strategic Management Journal*, 5, pp. 171-180.

V. La reforma laboral en México: ¿promueve la productividad y el empleo?

*Eduardo Rodríguez Juárez
Elías Gaona Rivera*

Resumen

En la tradición neoclásica, el desempleo es causado por rigideces en el sector laboral, ocasionando que éste tenga un comportamiento no Walrasiano. En un escenario competitivo, si existieran desempleados, éstos ejercerían presión para reducir el salario hasta el punto donde la oferta y la demanda de trabajo se igualen. Esta idea representa el eje de la propuesta de reforma laboral en México. El objetivo de este trabajo es determinar la relación entre el grado de rigidez laboral y la productividad en las 32 entidades federativas de México para el año 2009. Se presenta la evidencia estadística que muestra, a través de un Índice de Rigidez Laboral, que en las entidades federativas los esquemas de trabajo son cada vez menos rígidos, sin que se verifique la relación inversa con la productividad. Las entidades mexicanas con mayor rigidez laboral no basan su competitividad en mano de obra barata, lo que las hace ser más productivas. Esto hace suponer un comportamiento distinto del sector laboral, al propuesto por la teoría tradicional.

Introducción

La crisis financiera de Estados Unidos en 2008, ha puesto en duda la forma en que las economías latinoamericanas han abordado el tema del desarrollo. El paradigma que

engrandece el papel del mercado, sobre la subvaloración del Estado,¹ se ha degradado ante un escenario en el cual una de las causas originarias de la crisis económica mundial fue la ineficiencia de la autocorrección por parte del mercado contra la especulación financiera. Rosenthal (2009: 4) señaló que:

...la crisis sirvió para desmitificar las exageradas expectativas de que el mercado contenía mecanismos propios de autocorrección contra la especulación y, a la postre, puso al descubierto las graves falacias de los mecanismos de regulación y supervisión de las principales economías industrializadas, para no mencionar las casi inexistentes entidades reguladoras a nivel internacional.

El incremento del desempleo, en los últimos años, muestra la vulnerabilidad de la política económica ortodoxa. Stiglitz (2009) mencionó que, ante un debilitamiento de la economía, la política económica debe enfatizar la protección social y las prestaciones de desempleo. Sin embargo, las medidas adoptadas por varios países para enfrentar la crisis han ido en detrimento de la política social, principalmente las desarrolladas en el sector laboral. En este sentido, las propuestas recientes del congreso mexicano por realizar una reforma a la legislación laboral han sido nutridas, en su mayoría, de elementos neoclásicos, los cuales se fundamentan en la idea de eliminar cualquier rigidez que no permita el buen funcionamiento del sector laboral.

Se pretende verificar que en las entidades de la República mexicana, donde se han eliminado aspectos relacionados a la seguridad y protección social de los trabajadores, la productividad del trabajo no es mayor que en aquellas donde se siguen teniendo estas supuestas “rigideces”; lo anterior implica una concepción errónea del comportamiento del sector laboral en economías competitivas, en virtud de que la disminución y, en muchos casos, la eliminación de la protección y seguridad social no incentiva la generación de empleos, ante esto Noriega (2001) señala que la oferta de trabajo no depende de manera directa del salario. Esto implica que la propuesta de reforma a las leyes laborales mexicanas, las cuales promueven una mayor flexibilidad laboral en aras de incrementar la productividad y competitividad del país, no genere el impacto deseado, y contribuya a agudizar el desempleo y la concentración del ingreso.

¹ Stiglitz (2009:9) señala que el modelo fundamentalista del mercado, sostiene que “individuos racionales, con expectativas racionales, actúan en unos mercados perfectamente competitivos junto con unas empresas también competitivas que obtienen beneficios; estos mercados, sin trabas, son capaces por sí solos de conseguir la eficiencia económica y lo mejor que pueden hacer los gobiernos es intervenir lo menos posible... Los beneficios del crecimiento generado de este modo, irán llegando de un modo u otro a todos los miembros de la sociedad”.

Este capítulo se organiza en tres apartados, en el primero se presenta la concepción tradicional del trabajo, en la cual son las libres fuerzas de oferta y demanda las que determinan el equilibrio en el sector laboral y, por tanto, cualquier intervención en éste ocasionará desempleo. En el segundo, se presentan los principales aspectos de la Reforma Laboral Mexicana propuestos por el grupo parlamentario del Partido de Acción Nacional (PAN), destacando aquellos elementos que proponen, como una de las principales estrategias para impulsar el empleo, la eliminación de rigideces; asimismo, se presenta una visión alterna del funcionamiento del sector laboral en economías competitivas.

El tercer apartado refiere a la evidencia estadística, donde se analiza la elaboración de un Índice de Rigidez Laboral de cada una de las entidades federativas. Se presenta el “Análisis Estadístico de Covarianza (Acova)”, el cual muestra que entre más rigideces (mayor protección social) tengan las empresas establecidas en las entidades federativas, mayor es la productividad por trabajador. Resultado contradictorio a los argumentos utilizados por aquellos que impulsan la reforma laboral. Finalmente, se describen las conclusiones, en donde se expone la importancia del uso de las teorías alternas para explicar el comportamiento del sector laboral, y la bibliografía que dio sustento teórico a este trabajo.

La concepción ortodoxa del trabajo: desutilidad y factor de producción

En la idea ortodoxa, el trabajo constituye uno de los recursos escasos que deben ser administrados de manera racional y eficiente, éste se define como el tiempo que se destina a una actividad productiva, por la cual se recibe alguna remuneración en forma de salario. Al igual que cualquier otra mercancía, se compra y se vende a un precio (salario), conformando así el llamado “mercado de trabajo”, que explica su funcionamiento y resultados en las hipótesis desarrolladas por la teoría dominante.

En sus fundamentos teóricos, los neoclásicos se basan en el análisis de individuos racionales maximizadores, es decir, seres humanos que buscan su máximo bienestar a través de la obtención de bienes y servicios que les permitan satisfacer sus necesidades hasta donde sus recursos lo permitan. Es a través del axioma de conducta racional² que dicha teoría sustenta el comportamiento económico de sus dos agentes principales:

² El axioma de conducta racional señala que los agentes buscan el máximo de lo que quieren hasta donde las condiciones del entorno social e institucional se lo permiten, en ejercicio de sus posibilidades de elección (Noriega, 2001: 37).

consumidores y productores. Los primeros, considerados agentes permanentes del sistema,³ deciden, en un mundo amplio de mercancías, aquellas cantidades de bienes y ocio con las cuales adquieren la máxima satisfacción, sujetos a sus posibilidades de financiamiento.

De acuerdo con la teoría tradicional, en una economía de propiedad privada y plena descentralización; si se considera el modelo más simple: un único producto no durable y por tanto no acumulable, un único factor de producción (trabajo), y un periodo analítico, el consumidor representativo maximiza una función de utilidad de la siguiente forma:

$$U = U(q_d, S) \quad (1)$$

Sujeto a la siguiente restricción:

$$\Pi + wT_o = Pq_d \quad (2)$$

Donde U representa la función de utilidad (la cual se supone cóncava, continua y diferenciable en todos sus puntos); q_d las cantidades del único bien adquiridas en el mercado; S constituye el ocio, el cual representa un bien compuesto de la siguiente forma: $S = \tau - T_o$, donde τ representa el tiempo total del que dispone el individuo, T_o la cantidad de éste destinada al trabajo; P su precio; w el salario; y Π los ingresos no salariales.

En (2) se presentan las magnitudes elementales de la economía: precios y cantidades; y su relación con el fenómeno básico: la producción. El lado izquierdo de esta ecuación, expresa los derechos de propiedad de cada agente, ya que en una economía de mercado y propiedad privada, los agentes tienen derecho a recibir ingresos por sus propiedades (beneficios), y por su trabajo. Como la misma teoría refiere, para obtener la cesta óptima de bienes le es necesario, al consumidor individual, que las cantidades adquiridas iguallen en valor a la renta que posee. El lado derecho expresa la cantidad del bien demandado, multiplicado por su precio.

Considerando toda la información disponible en el sistema (objetiva, representada por los precios y el salario, y subjetiva, expresada por los gustos y preferencias), los consumidores deberán tomar la decisión de trabajar o bien de no trabajar, lo cual implica distribuir el tiempo de que disponen de la mejor manera posible. La forma en la que los consumidores distribuyen su tiempo disponible representa un costo de

³ Los consumidores son considerados agentes permanentes del sistema, pues, a diferencia de estos cuya vida es infinita los productores nacen y desaparecen constantemente en el sistema.

oportunidad, pues se renuncia al ocio por la realización de trabajo.⁴ El salario cubre el costo de oportunidad de la desutilidad del trabajo al proporcionar un monto de ingreso que permite adquirir bienes y servicios. La libre elección, por parte de los consumidores, garantiza que sus decisiones sean óptimas y, por tanto, eficientes en términos de bienestar, a cualquier otra que no resulte de su capacidad individual de decisión.

La idea tradicional del concepto de *trabajo*, como aquel que genera un malestar (desutilidad) para el individuo, permite definir al ocio como toda aquella actividad que desarrollan los individuos para incrementar su utilidad. El ocio resulta ser independiente de la inactividad, pues se pueden realizar actividades en el hogar, como por ejemplo, cuidar a los hijos sin que ello implique la percepción de alguna remuneración provista por el sector laboral, pero sí la obtención de un mayor bienestar. En el caso de un consumidor representativo, la utilidad vendría dada por la cantidad de bienes y servicios que demanda, (q_d) y el ocio (S), como se presenta en (1).

Noriega (2006: 44) señala que (τ) se refiere, “al tiempo máximo biológicamente disponible por el individuo para trabajar; se trata de una dotación inicial; de su capacidad natural de trabajo, de la cual él decidirá cuánto ofrecer al mercado según sus planes, a los precios vigentes”. Expresada así (τ), difiere de la concepción tradicional⁵ de que el tiempo está representado por el total de horas, días o semanas, que dispone el individuo, pues se elimina de antemano el tiempo que se requiere para la alimentación, descanso y reproducción del ser humano.

Incorporando (2) en (1) y utilizando la técnica de Lagrange se tiene:

$$\text{Máx}U = f(q_d, (\tau - T_o)) + \lambda (\Pi + wT_o - Pq_d) \quad (3)$$

Resolviendo (3), el consumidor maximiza su utilidad sujeto a su restricción presupuestal cuando:

$$\varphi \frac{q_d}{(\tau - T_o)} = \frac{w}{p} \quad (4)$$

⁴ Cuando las preferencias cumplen las propiedades básicas de completitud, transitividad y reflexividad se puede mostrar fácilmente que los individuos son capaces de ordenar todas las situaciones posibles, a este ordenamiento se le conoce como Utilidad; es decir, la utilidad se refiere a la satisfacción global por lo que existe toda una variedad de factores que influyen en ella. Stephen (1994) señaló que la utilidad es el beneficio o satisfacción la cual un individuo presumiblemente deriva de la adquisición de bienes y servicios (véase también Nicholson, 2002).

⁵ Un análisis detallado sobre la economía del tiempo se puede encontrar en el trabajo de Becker, Gary (1965), “Una teoría de la asignación del tiempo” en *The Economic Journal*, vol. 75. núm. 299, pp. 493-517.

$$\Pi + wT_o = Pq_d \quad (2)$$

Estas dos ecuaciones representan las condiciones de equilibrio del consumidor, donde $\psi \in \mathfrak{R}^+$; es resultado de los gustos y preferencias de los consumidores. Así (4), muestra como el costo subjetivo de oportunidad φ (que viene dado por los gustos y las preferencias del agente), iguala al costo objetivo $\left(\frac{w}{p}\right)$, y, con ello, se hace posible la adquisición de bienes.

En otras palabras, el consumidor maximiza su utilidad cuando la relación marginal de sustitución de consumo por ocio iguala al salario real. La expresión (2) hace posible la formalización del intercambio, pues muestra la restricción presupuestal del individuo.

A partir de (2) y (3), se obtiene la demanda de producto y la oferta de trabajo óptimas, respectivamente:

$$q_d = \left[\frac{\Pi + \tau w}{p} \right] (1 + \varphi)^{-1} \quad (5)$$

$$T_o = \tau(1 + \varphi)^{-1} - \varphi(1 + \varphi)^{-1} \frac{\Pi}{w} \quad (6)$$

La oferta de trabajo expresada en (6), está determinada por las preferencias y por la relación beneficio-salarios.

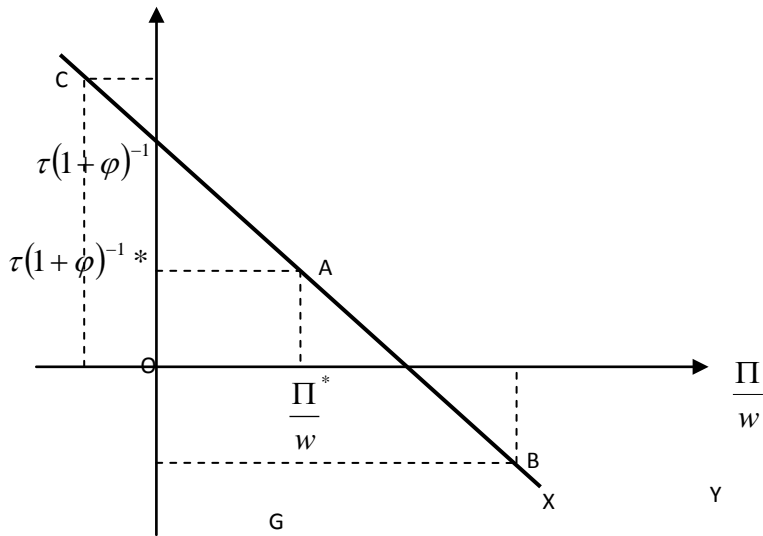
Si se valora (6) respecto a $\left(\frac{\Pi}{w}\right)$ se obtiene:

$$\frac{\partial T_o}{\partial \frac{\Pi}{w}} = -\varphi(1 + \varphi)^{-1} < 0 \quad (6')$$

$$\frac{\partial^2 T_o}{\partial \frac{\Pi}{w}^2} = 0 \quad (6'')$$

Las expresiones anteriores, indican la relación entre el tiempo destinado al trabajo y el destinado al ocio, es negativa y constante, gráficamente se expresa como:

Gráfica 1. Relación tiempo de trabajo y ocio



Fuente: elaboración propia con base a las ecuaciones 6' y 6''.

En la gráfica 1 se muestra la relación entre tiempo destinado al trabajo y la proporción beneficio-salario. Dado el salario, si el consumidor desea destinar parte de su tiempo a trabajar, es necesario que el monto de los ingresos no salariales sea pequeño o nulo; en tal situación, el consumidor estará dispuesto a destinar parte de su tiempo al trabajo. En la medida en que esta relación se modifique al alza ($\Pi > w$), el tiempo destinado al ocio se incrementará. Cuando esta relación es cero (punto O de la gráfica 1), el consumidor ofrece una cantidad de tiempo destinada al trabajo igual a $\tau(1 + \varphi)^{-1}$; es decir, todo su tiempo disponible.

En el punto A de la gráfica 1, se tiene un tiempo de trabajo $\tau(1 + \varphi)^{-1} *$, con $\frac{\Pi}{w}$. Cuando $\frac{\Pi}{w}$ aumenta, el tiempo destinado al trabajo es menor, el agente estaría en posibilidades de comprar trabajo a otros individuos (punto B). En el punto C, se

presenta el caso en el cual $\frac{\Pi}{w}$ es negativo, por ejemplo, el caso de un deudor. El consumidor en C, debe destinar entonces tiempo por encima del biológicamente disponible para la realización de la actividad laboral, es decir, sacrifica horas de sueño o de alimentación. En la tradición neoclásica, el trabajo es un factor de desutilidad y, por tanto, el salario tiene la capacidad de empezar o, incluso, eliminar ese aspecto a través de la adquisición de bienes y servicios.

Siguiendo con el análisis de la teoría tradicional, los productores maximizan su masa de beneficios, sujetos a su restricción técnica, maximización que viene expresada por las siguientes ecuaciones:

$$\text{Máx } \Pi = Pq_o - wT_d \quad (7)$$

Sujeto a

$$q_o = g(T_d) , \text{ con } g' > 0 \quad g'' < 0 \quad (8)$$

Las condiciones de equilibrio del productor son:

$$g' = \frac{w}{P} \quad (9)$$

$$q_o = g(T_d) \quad (8)$$

Las expresiones (9) y (8), indican que el productor demandará trabajo hasta el punto en el que la productividad marginal del trabajo iguale al salario real. Suponiendo que la función de producción es homogénea de grado μ tal que $0 < \mu < 1$, por el teorema de Euler, y con base en la ecuación (9), se obtiene:

Oferta de producto:

$$q_o = j^* \left(\frac{P}{w} \right); \text{ con } j^{*'} > 0 \quad (10)$$

Demanda de Trabajo:

$$T_d = j \left(\frac{w}{P} \right); \text{ con } j' < 0 \text{ y } j'' > 0 \quad (11)$$

En (10) y (11) se presentan la oferta de producto y demanda de trabajo del modelo neoclásico. Obsérvese que la oferta de producto es función directa del precio. Por otro lado, la demanda de trabajo es función inversa del salario real, por lo tanto, a medida que se incremente el salario, la demanda de trabajo disminuirá, como sucede en cualquier otro bien. Entonces, el trabajo representa, para la empresa, un factor de producción que se compra y se vende en el mercado como cualquier otro producto.

México, hacia una nueva reforma laboral: teorías alternas del sector laboral

El 18 de marzo de 2010, el grupo parlamentario del PAN, presentó una propuesta con el fin de mejorar los indicadores de competitividad en el sector laboral mexicano; se pretende facilitar el acceso al mercado de trabajo, eliminando cualquier rigidez que impida su buen funcionamiento. Las modificaciones a la ley laboral mexicana, se justifican debido a la falta de congruencia entre la legislación vigente y la realidad económica nacional. De acuerdo con la propuesta del PAN, el Índice de Competitividad del Foro Económico Mundial, que incluye a 133 países, muestra que México ocupa la posición 115 en eficiencia y participación de la mujer en el mercado de trabajo. Según el índice Doing Business del Banco Mundial, de 181 naciones consideradas, nuestro país se ubica en el lugar 103 en dificultad de contratación; en el 116 en relación al costo por despido, y en el lugar 98 en el índice de flexibilidad en los horarios laborales (STPS, 2010).

De acuerdo con los principales indicadores internacionales, México requiere impulsar una mayor productividad y competitividad, para generar los empleos que demanda la sociedad. Las modificaciones en la estructura productiva del país, donde se vislumbra una participación más activa de la mujer en el trabajo, así como la participación de jóvenes con discapacidad, han modificado las características de empleo, señalando la necesidad de generar acciones que respondan a esta realidad nacional. Y una forma de hacerlo es adecuando la legislación laboral a la realidad mundial y nacional. La propuesta presentada por el PAN contiene cinco ejes rectores fundamentales, los cuales son:

1. Facilitar el acceso al mercado laboral y la creación de empleos. Para ello, se propone:
 - i. Incluir nuevas modalidades de contratación individual.
 - ii. Limitar la generación de salarios vencidos (caídos).
 - iii. Eximir al patrón de la obligación de reinstalar al trabajador con una antigüedad menor a tres años al momento del despido.

- iv. Suprimir el escalafón ciego, a efecto de privilegiar la productividad.
 - v. Incorporar la multihabilidad obligatoria, como mecanismo para incrementar la productividad y los ingresos de los trabajadores.
 - vi. Vincular la capacitación y el adiestramiento con la productividad.
2. Promover la equidad de género, la inclusión, la no discriminación en las relaciones laborales, y la protección de derechos, para lo cual es necesario:
- i. Establecer la obligación patronal de contar con instalaciones adecuadas para el acceso y desarrollo de actividades de las personas con discapacidad.
 - ii. Determinar que a las mujeres no se les exijan certificados médicos de ingravidez para el ingreso, permanencia o ascenso en el empleo.
 - iii. Establecer medidas protectoras a favor de las madres trabajadoras.
 - iv. Sancionar el acoso u hostigamiento sexual en los centros de trabajo.
 - v. Propiciar la colaboración de los patrones para asegurar el pago de pensiones alimenticias.
 - vi. Establecer la afiliación obligatoria de los patrones al Instituto del Fondo Nacional para el Consumo de los Trabajadores.
 - vii. Mejorar las condiciones laborales de los jornaleros agrícolas.
 - viii. Mejorar las condiciones laborales de los trabajadores domésticos.
 - ix. Fortalecer la regulación para la contratación de trabajadores mexicanos para laborar en el extranjero.
3. Fortalecer la procuración e impartición de justicia laboral, para lo cual se prevé:
- i. Incluir el arbitraje obligatorio en los conflictos de huelga.
 - ii. Incorporar requisitos para la tramitación de las demandas de titularidad de contrato colectivo de trabajo.
 - iii. Establecer nuevos requisitos para el trámite de emplazamientos a huelga por firma de contrato colectivo de trabajo.
 - iv. Declarar la inexistencia de la huelga si el sindicato no cumple con los requisitos para el emplazamiento previstos en sus propios estatutos.
 - v. Negar el trámite a emplazamientos a huelga por incumplimiento al contrato colectivo o contrato ley, cuando no se precisen las violaciones y su forma de reparación.
 - vi. Respetar los derechos de terceros para la restitución de la posesión de bienes de su propiedad, en caso de huelgas estalladas.

V. LA REFORMA LABORAL EN MÉXICO: ¿PROMUEVE LA PRODUCTIVIDAD Y EL EMPLEO?

- vii. Establecer un procedimiento sumario para los conflictos individuales en materia de seguridad social.
 - viii. Prever el uso de herramientas tecnológicas en los procedimientos jurisdiccionales.
4. Fortalecer la transparencia y la democracia sindical, para lo cual es necesario:
- i. Obligar a las dirigencias sindicales a difundir efectivamente la información sobre la administración del patrimonio sindical entre sus agremiados y, las organizaciones que cuenten con más de 150 asociados deberán dictaminar dicha información por un auditor externo.
 - ii. Dar publicidad en Internet a los registros de las organizaciones sindicales, y a los contratos colectivos y reglamentos interiores de trabajo.
 - iii. Hacer obligatorio el voto libre, directo y secreto en el desahogo de la prueba del recuento de los trabajadores.
 - iv. Prever que la elección de la directiva sindical deba realizarse mediante voto libre, directo y secreto.
 - v. Eliminar el descuento obligatorio de las cuotas sindicales por nómina.
 - vi. Suprimir la llamada “cláusula de exclusión por separación”.
5. Fortalecer las facultades normativas, de vigilancia y sancionadoras de las autoridades del trabajo, para lo cual se requiere:
- i. Tipificar como delito la contratación de menores de 14 años, fuera del círculo familiar.
 - ii. Regular la subcontratación, tercerización u *outsourcing*.
 - iii. Facultar a la autoridad para la clausura inmediata de los centros de trabajo, cuando exista peligro inminente para la salud y la vida de los trabajadores.
 - iv. Establecer el uso obligatorio de unidades de verificación para el caso de actividades de alto riesgo.
 - v. Incorporar derechos y obligaciones de patrones y trabajadores ante contingencias sanitarias.
 - vi. Eliminar de la Ley las tablas de enfermedades y de valuación de incapacidades permanentes de trabajo.
 - vii. Incrementar el monto de las sanciones por infracciones a la Ley.⁶

⁶ Tomados del proyecto de reforma laboral, presentado por el grupo parlamentario del PAN, el día jueves 18 de marzo de 2010, en la versión electrónica presentada por la Secretaría del Trabajo y

Uno de los objetivos de la reforma laboral, tal y como lo muestra el eje rector número tres, es ampliar y endurecer los requisitos para llevar a cabo una huelga. Los tres principales rubros que afectarían a los trabajadores de aprobarse la iniciativa, son: la limitación al derecho de huelga, la delimitación del tiempo que podrán durar los conflictos laborales, y los obstáculos al prerregistro de sindicatos nuevos.

Las grandes empresas aplican el *outsourcing*, trabajo por horas, pago por honorarios sin prestaciones, sin ingresar en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), trabajos de prueba y tratan de evitar a toda costa que se genere antigüedad (escalafón ciego).

La propuesta a la reforma laboral tiene como premisa la idea de que eliminando las restricciones en dicho sector, se logrará impulsar la competitividad y el empleo, ello si los mercados reaccionan de manera automática a las modificaciones en las leyes laborales. En trabajos recientes, como el elaborado por Noriega (1994), se muestra que el desempleo es compatible con los mercados competitivos y, por tanto, una eliminación de la protección social de los trabajadores no implica necesariamente pleno empleo. Estas visiones alternas, siguen las mismas condiciones de competencia perfecta y, al igual que en la teoría neoclásica, se trabaja con agentes maximizadores y representativos, los cuales buscan su máximo bienestar a través del tiempo que disponen para el ocio y la cantidad de bienes que pueden adquirir para el consumo. Los ingresos que perciben los consumidores, salario y beneficios, son producto del trabajo y de las ganancias derivadas de las empresas; sin embargo, a diferencia de la teoría tradicional, en el trabajo de Noriega (2001), la distribución de los derechos de propiedad se realiza conforme lo determina la economía.⁷ Los derechos de propiedad se adquieren a través de la participación de los consumidores en el proceso de producción, por lo que los desempleados perderían toda posibilidad de integración en la economía, pues se privan de poder realizar planes positivos de consumo y, con ello, de satisfacer sus necesidades, lo que los condenaría al peor de los escenarios, la muerte, si es que antes no incurrían en alguna violación a los derechos de propiedad o surgen individuos altruistas.⁸ La participación de los agentes, a través de su trabajo en la conformación del produc-

Previsión Social, *Proyecto de Reforma Laboral presentada por el grupo parlamentario del PAN el 18 de Marzo*, disponible en <http://www.stps.gob.mx>; consultado el 19 de abril de 2010.

⁷ En la teoría neoclásica los procesos distributivos se desarrollan antes del proceso económico. Noriega (2001: 69) señala que “la distribución de los derechos de propiedad ex ante, elimina en el modelo neoclásico la posibilidad de que se expusiera forma alguna de distribución, endógena al sistema...”.

⁸ En un mundo en donde se supone el egoísmo metodológico, cualquier conducta altruista sería irracional, salvo que la función de utilidad de cualquier agente muestre una dependencia al bienestar de los demás, es decir, el bienestar de otros representa una condición, de algún grado, de bienestar individual.

to global de la economía, implica que es sólo en los procesos productivos donde se genera la riqueza de las sociedades. La esfera de la producción, a través del trabajo, es la generadora de la riqueza social.

Si se reconoce la producción como motor de la actividad económica, el trabajo desempeña un papel trascendental que se puede simplificar en dos dimensiones:

1. Hace posible la transformación de los insumos provistos por la naturaleza, en bienes que satisfagan las necesidades de los seres humanos. Los satisfactores elaborados mediante cualquier proceso productivo emanan de dos elementos fundamentales: uno que es provisto por la naturaleza a través de los recursos naturales y, el otro, por el hombre a través del trabajo. En palabras de Marx, citando a William Petty: “el trabajo no es la fuente única de los valores de uso... el trabajo es el padre de ésta y la tierra la madre” (Marx, 1976: 53). En el proceso productivo, los hombres no pueden más que transformar los recursos naturales en satisfactores a través de su trabajo.
2. Es a través del trabajo como los individuos se hacen partícipes del producto social; por ello, su organización en una sociedad representa el eje de supervivencia de la misma. Noriega (2006: 37) señala que: “las formas en que se organizan las sociedades, tanto en los hogares y empresas como en sus entidades públicas, giran en torno al trabajo; es decir, al aprovechamiento del esfuerzo social para el logro de objetivos que finalmente se espera que deriven en mayores niveles de bienestar para todos y cada uno de sus miembros”.

Por lo tanto, los hogares ofrecerán a las empresas su oferta de trabajo y éstas ofrecerán a cambio a los trabajadores las remuneraciones salariales y los beneficios que les corresponden por ser propietarios de las empresas. En consecuencia, la restricción presupuestal de los individuos queda definida de la siguiente manera:

$$(1 + \pi)(wT_o) = Pq_d \quad (12)$$

En (12), se expresa el derecho que tiene cada agente de recibir ingresos por sus propiedades y por su trabajo (parte izquierda de la función). A diferencia de la teoría tradicional, el salario se encuentra relacionado con la ganancia, lo que implica que las empresas remuneren a los trabajadores en función de sus planes de demanda de trabajo.

El consumidor representativo maximizará su función de utilidad expresada en la ecuación (1), sujeto a la restricción presupuestal señalada en (12). Las condiciones de equilibrio vienen dadas por:

$$\varphi \frac{q_d}{(\tau - T_o)} = \frac{w}{p}(1 + \Pi) \quad (13)$$

$$(1 + \Pi)(wT_o) = Pq_d \quad (12)$$

La ecuación (13) muestra que, al igual que en la teoría neoclásica, el consumidor se hallará en equilibrio cuando el costo subjetivo de oportunidad, representado por la relación inversa entre desutilidad marginal del trabajo y utilidad marginal de consumo, iguala al costo social de oportunidad, el cual, a diferencia de la teoría neoclásica, está representado por el salario real, pero incluye además un beneficio por unidad de trabajo.

Obteniendo la demanda de producto y oferta de trabajo, se tiene:

$$q_d = \left[\frac{(1 + \pi) + \tau w}{p} \right] (1 + \varphi)^{-1} \quad (14)$$

$$T_o = \tau(1 + \varphi)^{-1} \quad (15)$$

Las ecuaciones (14) y (15) representan la demanda de producto y oferta de trabajo, respectivamente. La demanda de producto depende directamente de los ingresos e inversamente del precio. La oferta de trabajo muestra diferencias significativas respecto a la de la tradición neoclásica, el salario real no se encuentra como un determinante de la oferta de trabajo; por lo que “cualquiera que sea el salario real, la oferta de trabajo será la máxima planeada, una vez ponderados los aspectos culturales presentes en los gustos y preferencias, que hacen que T_o sea estrictamente inferior al tiempo máximo biológicamente disponible para trabajar” (Noriega 2001: 73).

El que T_o no sea función de los ingresos no salariales, tal como se presenta en el modelo neoclásico, hace que la función de oferta de trabajo sea completamente inelástica, debido a la forma en que se asignan los derechos de propiedad entre los consumidores, los cuales se encuentran vinculados al tiempo de trabajo con el que estos participan en el sector productivo. El principal aporte del trabajo de Noriega, está representado por el análisis realizado al productor, el cual se basa en el teorema de superioridad, este señala la conveniencia económica de maximizar la tasa de beneficio⁹

⁹ El teorema de superioridad, resultado fundamental de la Teoría de la Inexistencia del Mercado de Trabajo (TIMT), señala que en un sistema en competencia perfecta, cuando los productores maximizan

por parte de las empresas. Se define a la empresa como aquella que representa unidades colectivas de consumidores que se asocian con un fin común: la obtención de ganancia. El productor tiene como objetivo la maximización de ganancias, la cual será resultante de cada unidad de recurso que destine a la producción. Entonces será la aplicación de una tasa de beneficio (π) al volumen total de recursos utilizados en la producción; de esta manera, el productor maximizará de acuerdo a la función:

$$\text{Máx}(1 + \pi) = \frac{Pq_o}{wT_d} \quad (16)$$

La restricción técnica propuesta por Noriega, incorpora elementos de organización e ingeniería. La organización estará presente en toda empresa y se define como la capacidad para atender más contratos que un agente individual, e implica utilizar una cantidad positiva de trabajo igual a T^* ,¹⁰ mientras que la ingeniería hace referencia a los conocimientos para producir (Noriega, 2001: 61). La función de producción se expresa de la siguiente forma:

$$q_o = f(T_d - T^*) \text{ con } f' > 0 \text{ } f'' < 0 \quad (17)$$

Considerando (17) una función homogénea de grado μ , $\mu > 0$, en $(T_d - T^*)$, la teoría neoclásica postula las siguientes condiciones de equilibrio del productor:

$$\frac{df(T_d)}{dT_d} = \frac{f(T_d - T^*)}{T_d} \quad (18)$$

$$q_o = f(T_d - T^*) \quad (17)$$

El empresario decidirá producir hasta el punto en el que su producción óptima iguale al producto medio, sujeto a su restricción técnica. Maximizar la tasa de ganancia conlleva situar los planes de producción, en el punto de máximo producto medio. Utilizando el teorema de Euler y resolviendo 17 y 18, tenemos:

la masa de beneficios pudiendo maximizar la tasa de beneficios, no logran el máximo posible de ganancias, e implica ingresos inferiores para los consumidores. Por lo tanto, la función objetivo de masa de beneficios da lugar a una conducta económica no maximizadora de los productores, es decir, irracional (Noriega, 2001: 258).

¹⁰ Noriega hace una anotación muy interesante sobre los costos de instalación u organización, al decir que no corresponden ni a rendimientos crecientes, indivisibilidades ni a barreras de entrada. Para un mayor análisis véase a Noriega (2001: 245).

- Oferta de producto

$$q_o = f(\mu(1 - \mu)^{-1} T^*) \quad (19)$$

- Demanda de Trabajo

$$T_d = (1 - \mu)^{-1} T^* \quad (20)$$

Las ecuaciones (19) y (20) representan la oferta de producto y demanda de trabajo, respectivamente. Tanto la oferta de producto como la demanda de trabajo están en función de los costos de organización, T^* . Ello implica que, a medida en que se realicen y atiendan más contratos, se producirá y, por tanto, se demandará más trabajo. Dado que el número de contratos está relacionado con el tamaño del mercado, un aumento en la demanda de producto, ocasiona un incremento en el nivel de producción, y de empleo. Además, la demanda de trabajo es independiente del salario real, sólo explicada por los costos de organización.

De acuerdo a lo anterior, el salario no es el precio del trabajo, sino más bien una variable distributiva que hace que los consumidores se hagan partícipes del producto social a través de su trabajo.¹¹ Para los economistas tradicionales, el trabajo representa un factor de producción que se compra y se vende en un mercado; mientras que en la investigación realizada por Noriega (2001) se reconoce y relaciona al trabajo en su función generadora de valor y, en los costos de organización, recupera parte de su elemento histórico-social, que en la esfera neoclásica se encuentra completamente excluido; esta idea representa el eje medular de una visión alterna al comportamiento del sector laboral, pues lo explica de una mejor manera. La importancia de una u otra concepción radica en los criterios de política económica para enfrentar los problemas que acontecen en las sociedades capitalistas tales como desempleo, pobreza, distribución inequitativa del ingreso y bajos salarios.

Evidencia estadística

Los fundamentos neoclásicos representan el paradigma de las propuestas generadas por el grupo parlamentario del PAN al sector laboral. Se afirma que las patologías económicas

¹¹ Este resultado ha propiciado que a la teoría desarrollada por Noriega (2001), se le conozca como la Teoría de la Inexistencia del Mercado de trabajo. Se señala la no existencia del mercado de trabajo debido a que en sus resultados no se encuentra presente el elemento base de un mercado “el precio”, pues aunque existe oferta y demanda de trabajo, el salario no representa su precio y, por tanto, no puede hablarse de un mercado sino de un sector laboral.

V. LA REFORMA LABORAL EN MÉXICO: ¿PROMUEVE LA PRODUCTIVIDAD Y EL EMPLEO?

(como el desempleo y la baja productividad) corresponden a intervenciones que no permiten el correcto funcionamiento de los mercados; si se elimina todo aquello que ocasiona desequilibrios (sindicatos, prestaciones, contratos colectivos, etc.), el salario real no será mayor al salario Walrasiano y, por tanto, se logrará la eficiencia del sistema. No existe desempleo involuntario, pues el desempleo, cuando existe, se debe básicamente a la presencia de trabajadores que están pasando de un puesto de trabajo a otro, o de trabajadores que querrían trabajar por salarios más elevados que los que ofrece el mercado (Romer, 2002: 397).

Estas ideas contrastan con la evidencia empírica mostrada por la economía de Estados Unidos. La situación en la cual los estadounidenses gozaban de buenas prestaciones sociales, y un sistema de jubilación basado en prestaciones específicas, se contraponen a aquella en la que existe un sistema de cotizaciones definidas, donde los resultados han mostrado que gran parte de los estadounidenses han visto menguar sus cuentas de ahorro para la jubilación, y un deterioro en el valor de su vivienda que ha descendido en 20, 30 o hasta 50 por ciento. “El país contaba con los recursos para hacer frente a este tipo de situaciones pero cometió el error de suprimirlos... Acabemos con la rigidez salarial, dejemos que los mercados de trabajo sean más flexibles. Ésta ha sido la base de toda una serie de doctrinas que han socavado la protección socio laboral y los derechos de los trabajadores” (Stiglitz, 2009: 5-10).

En México, a pesar de no existir todavía modificación alguna a las leyes laborales, se ha venido condicionando a los trabajadores para eliminar todas aquellas prestaciones a las que por ley tienen derecho, disminuyendo cada vez más las condiciones de trabajo en aras de incrementar la productividad y competitividad. Con el fin de construir evidencia empírica que valide la situación que presenta el sector laboral mexicano, a continuación se desarrolla un modelo que permite observar la relación entre rigidez laboral y productividad en las entidades federativas para el año 2009.

Los datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) y la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), para la industria manufacturera, permitieron identificar cuatro elementos considerados como esenciales en la propuesta de reforma laboral del grupo parlamentario del PAN, estos son: Contratos colectivos, Conflictos Laborales,¹² Emplazamientos a Huelga y Huelgas realizadas. Aplicando la técnica de componentes principales¹³ a estos indicadores, y utilizando el paquete

¹² Este rubro corresponde a problemas derivados por violaciones a los contratos colectivos, y excluyen emplazamientos a huelgas y huelgas efectuadas.

¹³ La técnica estadística de componentes principales, consiste en la transformación de un conjunto de variables (o indicadores) en uno nuevo; donde, con un número menor de variables, se pretende

estadístico *Statistical Package for the Social Sciences (SPSS)* versión 16,¹⁴ se construyó el Índice de Rigidez Laboral (IRL) de cada una de las entidades federativas, ordenando los resultados en tres categorías (1. Alta, 2. Media y 3. Baja), para indicar el grado de rigidez que poseen.

Con el IRL se pretende, a través de un único indicador, resumir las características de las variables de estudio (cuadro 1), y estar en posibilidades de evaluar el grado de rigidez que existe en las entidades federativas de nuestro país (cuadro 2).

Cuadro 1. Indicadores de Rigidez Laboral

<i>Indicador</i>	<i>Relación con la Rigidez Laboral</i>	<i>Forma de incorporación al IRL</i>
Contratos colectivos	Los contratos colectivos, al no representar decisiones individuales no permiten el correcto funcionamiento del sector laboral.	Porcentaje de empresas de la entidad con contratos colectivos.
Conflictos laborales (distintos a huelgas)	Las agrupaciones sindicales influyen, según los economistas tradicionales, en detrimento de la productividad. Lo cual implica una de las más importantes rigideces en el sector laboral.	Porcentaje de empresas con conflictos laborales.
Emplazamientos a huelgas		Porcentaje de empresas con emplazamientos a Huelga
Huelga estalladas		Porcentaje de empresas con huelgas estalladas.

Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, 2009.

La mayoría de las entidades federativas presentan esquemas laborales flexibles para la contratación del trabajo, con escasa participación de los gremios de trabajadores. El 37% de las entidades federativas tiene empresas con contratos colecti-

reelaborar una interpretación más sencilla del fenómeno original. Para poder realizar este indicador es necesario que se cuente con un alto nivel de correlación entre las variables originales.

¹⁴ El programa proporciona componentes principales estandarizados, con media cero y desviación estándar uno. La técnica de componentes principales transforma un conjunto de variables correlacionadas en otro no correlacionado, de forma tal que el primero explique la variabilidad de los datos. Para un mayor análisis vease anexo estadístico del Índice de Marginación (Conapo, 2000).

V. LA REFORMA LABORAL EN MÉXICO: ¿PROMUEVE LA PRODUCTIVIDAD Y EL EMPLEO?

vos igual o mayor al 1% y, de éstas, sólo tres (Colima, Durango y Guerrero) por arriba del 5 por ciento. En relación a los conflictos laborales, todos los estados de la República han sido menores al 1%, y sólo destacan entidades como Colima, Morelos y el Distrito Federal, donde los conflictos laborales afectaron al 0.26, 0.12 y 0.10% de sus empresas, respectivamente.

Cuadro 2. Índice y Grado de Rigidez Laboral por entidad federativa

Núm.	Entidad Federativa	% de empresas con contratos colectivos	% de empresas con conflictos laborales	% de empresas con huelgas	% de empresas con emplazamiento a huelgas	índice de rigidez Laboral	Grado de rigidez
1	Aguascalientes	0.97	0.033	-	1.57	-0.28671	Baja
2	Baja California	0.868	0.019	-	2.07	-0.33184	Baja
3	Baja California Sur	0.482	-	-	0.63	-0.59296	Baja
4	Campeche	0.667	-	-	1.07	-0.53443	Baja
5	Coahuila	1.027	0.026	0.009	2.06	-0.12909	Baja
6	Colima	7.672	0.265	0.132	18.52	4.684795	Alta
7	Chiapas	1.538	0.057	-	4.47	0.143864	Baja
8	Chihuahua	0.294	-	-	0.78	-0.61836	Baja
9	Distrito Federal	0.997	0.103	0.001	3.31	0.204231	Baja
10	Durango	5.513	-	-	22.53	1.532428	Media
11	Guanajuato	0.605	0.009	0.003	0.98	-0.49475	Baja
12	Guerrero	5.618	0.075	-	10.79	1.280501	Media
13	Hidalgo	0.858	0.029	-	2.35	-0.26248	Baja
14	Jalisco	0.287	0.006	-	0.66	-0.56969	Baja
15	México	1.019	0.059	0.004	2.4	-0.06496	Baja
16	Michoacán	0.723	0.01	0.019	1.68	-0.19702	Baja
17	Morelos	2.518	0.127	0.032	5.48	1.121161	Media
18	Nayarit	0.19	-	-	0.62	-0.64514	Baja
19	Nuevo León	1.214	0.015	-	2.7	-0.29134	Baja

Continúa...

...continuación

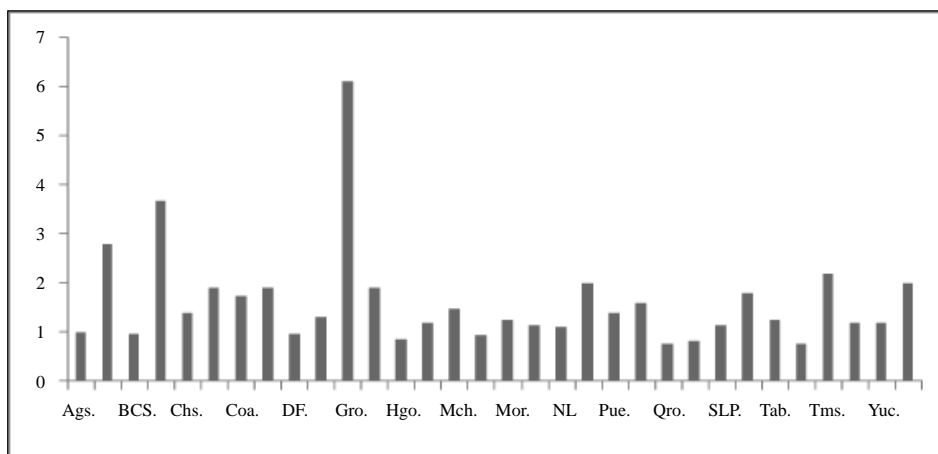
20	Oaxaca	1.723	0.049	-	6.97	0.260907	Baja
21	Puebla	1.447	0.064	0.009	5.52	0.306234	Baja
22	Querétaro	0.215	0.022	-	0.52	-0.5346	Baja
23	Quintana Roo	0.101	-	-	0.14	-0.68812	Baja
24	San Luis Potosí	0.725	0.042	-	2.1	-0.24603	Baja
25	Sinaloa	0.865	0.032	-	2.25	-0.26632	Baja
26	Sonora	1.908	0.034	-	3.94	0.013727	Baja
27	Tabasco	0.572	0.013	0.013	2.34	-0.30607	Baja
28	Tamaulipas	1.347	0.005	-	2.58	-0.27316	Baja
29	Tlaxcala	0.751	0.017	-	1.38	-0.39195	Baja
30	Veracruz	0.665	0.016	-	2.06	-0.36978	Baja
31	Yucatán	0.129	-	-	0.35	-0.67099	Baja
32	Zacatecas	0.422	-	-	1.16	-0.57387	Baja

Fuente: elaboración propia con datos de la STPS y SIEM 2009.

Los emplazamientos a huelga impactaron a más del 5% de las empresas ubicadas en los estados de Colima, Durango, Guerrero, Morelos, Oaxaca y Puebla. Destacando el caso del estado de Durango, donde 22.5% de las empresas emplazaron a huelga en 2009. Se registraron 23 entidades federativas que no tuvieron huelga, mientras que Colima, Morelos y Michoacán presentaron el porcentaje de empresas con huelga más alto, siendo de 0.13, 0.03 y 0.01%, respectivamente. En el cuadro 2 se observa que el estado de Colima tiene el grado de rigidez laboral más alto del país, mientras que Durango, Guerrero y Morelos presentan un grado de rigidez medio, mientras que en los 28 restantes el grado es bajo.

La protección social en el trabajo ha ido en detrimento en el sector laboral mexicano. Ante esto, Noriega (2001) ha mostrado que no es necesaria la reducción del salario para incentivar los niveles de empleo; concluye que para impulsar el sector laboral es necesario incrementar los salarios y la protección social de los trabajadores. Demuestra que no existe una relación entre productividad marginal del trabajo y salario, afirma que el salario es negociable y exógeno a los procesos de mercado.

Gráfica 2. México: Productividad en la industria manufacturera por entidad federativa, 2009



Fuente: elaboración propia con base en datos del Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI.

La productividad del trabajo, presentada en la industria manufacturera de cada una de las entidades federativas, se presenta en la gráfica 2. Se destaca el caso del estado de Guerrero, entidad que obtuvo una productividad por trabajador de 6.1, cifra superior a la productividad promedio del país, la cual fue de 1.54. Además de Guerrero, otros 10 estados presentan productividad superior al promedio, estos son Baja California, Campeche, Coahuila, Colima, Chihuahua, Oaxaca, Quintana Roo, Sonora, Tamaulipas y Zacatecas. Por otro lado, las tres entidades que obtuvieron la productividad más baja fueron Querétaro, Tlaxcala y Sinaloa con 0.78, 0.78 y 0.83, respectivamente.

Con el fin de determinar la relación entre la productividad (variable dependiente) y el grado de Rigidez Laboral¹⁵ (variables independientes o explicativas), se estimó un modelo de regresión múltiple. La información es de corte transversal y corresponde a las 32 entidades federativas del país. Para la regresión se utiliza la técnica de

¹⁵ El análisis de regresión tiene como objetivo fundamental estimar o predecir la media o el valor promedio de la variable dependiente con base en los valores conocidos o determinados de las variables explicativas, o bien estimar la importancia de las variables independientes sobre el comportamiento de la variable dependiente, para un mayor análisis véase Gujarati (2004).

Análisis Estadístico de Covarianza (Acova), ya que las variables independientes son de tipo cualitativo,¹⁶ y la dependiente de tipo cuantitativo.

El modelo se expresa de la siguiente manera:

$$\rho = \alpha_1 * (D_1) + \alpha_2 * (D_2) + \alpha_3 * (D_3) + e$$

Donde ρ : es la productividad del trabajo en la industria manufacturera; α_1 , α_2 y α_3 : intercepto diferencial; D_1 , D_2 y D_3 : son variables de tipo cualitativo que indican el grado de rigidez de las entidades federativas alta, media y baja respectivamente; e : es el término de error aleatorio.

Los resultados obtenidos, a través del método de mínimos cuadrados ordinarios son:

$$\begin{array}{ccc} \rho = 2.86 * \text{Alta} + 1.38 * \text{Media} + 1.87 * \text{Baja} & & \\ \text{ee (0.980)} & \text{ee (0.185)} & \text{ee (0.565)} \\ \text{t (1.907)} & \text{t (7.485)} & \text{t (5.060)} \end{array}$$

Los resultados muestran que todos los coeficientes estimados resultaron ser estadísticamente confiables al 90 por ciento. Los valores de 2.86, 1.38 y 1.87 representan la productividad promedio que existe en los estados de la República mexicana con alta, media y baja rigidez laboral, respectivamente.

Nótese, que cuando las rigideces son bajas, la productividad es mayor que la presentada por entidades con grado de rigidez medio, pero menor que aquellas con grado de rigidez alto. Este comportamiento puede deberse a que las empresas que se ubican en entidades con baja rigidez laboral basan su competitividad en salarios bajos, mientras que las empresas donde el poder de negociación de los trabajadores es mayor, la productividad se basa en la tecnología, pues existen elementos suficientes para sustituir trabajo por capital. Por último, las entidades con rigidez media, son indiferentes para basar su productividad en trabajo o en capital.

¹⁶ Las variables dicótomas son un medio de introducir regresores cualitativos en el análisis de regresión. Estas variables indican la presencia o ausencia de una cualidad o atributo. Los valores que pueden adquirir dichas variables son 1 o 0. Estas variables se conocen como indicadoras, binarias, categóricas, cualitativas o dummy. La asignación de los valores 1 y 0 es arbitraria. Sin embargo, al interpretar los resultados de los modelos que utilizan variables dummy, es de gran importancia saber la forma en que los valores han sido signados. Frecuentemente se hace referencia al grupo al cuál se asigna el valor de 0 como la categoría base. Esta es la base en que se hacen comparaciones con respecto a esa categoría.

Conclusiones

Los postulados neoclásicos proponen como una forma de incentivar la productividad y competitividad en el sector laboral, la eliminación de todo tipo de rigideces que interfieran con su correcto funcionamiento. Ésta es la base que guía la propuesta de reforma que en materia laboral ha presentado el grupo parlamentario del PAN, en la cual se busca facilitar el acceso al mercado de trabajo y la creación de empleos, a través de eliminar todo aquello que impida la contratación individual, los derechos laborales y las prestaciones sociales. Aquí, se ha mostrado que aún sin la reforma, los esquemas de trabajo ya han incorporado estas ideas, y han eliminado, casi en su totalidad, las famosas rigideces.

El detrimento de la protección laboral y social, en aras del correcto funcionamiento de los mercados, ha ocasionado una reducción en los ingresos de los trabajadores y, con ello, una disminución de su consumo. El impacto de esta reducción en el consumo agudiza los problemas de empleo que se viven en nuestro país, y acentúa cada vez más la mala distribución de los ingresos. La evidencia estadística, aquí presentada, ha mostrado diferencias en el funcionamiento del sector laboral, sobre todo en la relación entre rigidez y productividad, la cual no resultó inversa. Aquellas entidades con mayor rigidez resultaron ser más productivas, esto debido a una sustitución de trabajadores por máquinas; mientras que en las entidades con baja rigidez, la productividad puede basarse en mano de obra barata, situación que no es congruente con la dinámica económica mundial, donde la innovación y el desarrollo tecnológico desempeñan un papel determinante para impulsar el crecimiento económico del país.

El avance en las investigaciones teóricas y aplicadas ha modificado la forma de entender y gobernar el sector laboral, es evidente la necesidad de impulsar la productividad y competitividad de los trabajadores mexicanos; sin embargo, ésta no debe ser impulsada a través de la reducción de las condiciones de trabajo, ni con salarios bajos, medida que ocasiona una reducción en la demanda efectiva, que contribuye a agudizar las patologías económicas de México. La oferta, demanda e instituciones laborales permiten, a través de la negociación salarial, incrementar el consumo de los trabajadores y, con ello, impulsar la demanda efectiva y el crecimiento económico de México.

Referencias

Becker, Gary (1965), “Una teoría de la asignación del tiempo”, *The Economic Journal*, 75 (299), pp. 493-517.

- Conapo (Consejo Nacional de Población) (2000), "Índice de marginación", disponible en <http://www.conapo.gob.mx>, consultado el 17 de marzo de 2010.
- Gujarati, D. N. (2004), *Econometría*, 4a. ed., México, Mc Graw Hill.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2010), "Sistema de Cuentas Nacionales de México", disponible en <http://www.inegi.org.mx>; consultado el 25 de abril de 2010.
- Marx, Karl (1976), *El capital, libro primero: el proceso de producción del capital*, tomo 1, vol. 1, México, Siglo XXI.
- Nicholson, W. (2002), *Microeconomía intermedia y sus aplicaciones*, 1a. ed., Colombia, Mc Graw Hill.
- Noriega, Fernando (1994), *Teoría del desempleo, la distribución y la pobreza. Una Innovación a la teoría del empleo*, México, Ariel.
- _____ (2001), *Macroeconomía para el desarrollo. Teoría de la inexistencia del mercado de trabajo*, México, Mc Graw Hill.
- _____ (2006), *Economía para no economistas*, México, Ciencia Nueva Editores.
- Romer, D. (2002), *Macroeconomía Avanzada*, Madrid, Mac Graw Hill.
- Rosenthal, G. (2009), "La crisis financiera de 2008 y sus repercusiones en el pensamiento económico", *Revista CEPAL*, abril, 100, pp. 29-39.
- SIEM (Sistema Empresarial Mexicano) (2010), "Información por Entidad Federativa", disponible en <http://www.siem.gob.mx>, consultado el 27 de abril de 2010.
- Stephen W., Smith (1994), *Labour Economics*, New York, Rout Ledge.
- Stiglitz, J. (2009), "Crisis mundial protección social y empleo", *Revista Internacional del Trabajo*, 128 (1-2), pp. 1-15
- STPS (Secretaría del Trabajo y Previsión Social) (2010), "Proyecto de reforma laboral presentada por el GPPAN el 18 de Marzo", disponible en <http://www.stps.gob.mx>; consultado el 19 de abril de 2010.

VI. Una estimación de la inversión pública óptima para la economía mexicana en el periodo: 1980-2004

*Daniel Velázquez Orihuela,
Juan Roberto Vargas Sánchez e
Irma Ramírez Sosa*

Introducción

En la teoría económica existe un debate sobre el efecto que tiene el gasto público al interior de la economía. Este debate, originalmente, se plantea en el marco de la síntesis neoclásica, entre monetaristas y keynesianos, llegando al consenso que, en escenarios de desempleo involuntario, el efecto multiplicador se verificará, no obstante, en escenarios de pleno empleo y precios flexibles, el gasto público generará un efecto desplazamiento. Los monetaristas argumentan que un incremento en el gasto público desplaza tanto la inversión privada como el consumo, en contraste, en la tradición keynesiana se argumenta que existe un efecto multiplicador, donde un aumento del gasto provoca un incremento en el ingreso y, con ello, se incentiva el consumo y la inversión privada.

El debate pronto fue adoptado por la teoría del crecimiento, en el trabajo de Rebelo (1991) se argumenta que siempre que el gasto público se financie con un impuesto al ingreso, la inversión privada se reducirá y, con ello, la tasa de crecimiento de largo plazo. En contraste con este resultado, Barro (1990) argumenta que la inversión pública tiene un efecto atracción sobre la inversión privada, pese a la existencia de pleno empleo, por lo que es posible calcular la inversión pública que garantiza la máxima tasa de crecimiento.

En este trabajo se analizará el efecto de la inversión pública sobre la inversión privada y el crecimiento para la economía mexicana en el periodo 1980-2004. Para

ello, se presenta el efecto multiplicador y desplazamiento en el marco de la síntesis neoclásica. Con el fin de situar el debate en la teoría del crecimiento, se analiza el trabajo de Rebelo (1991) y Barro (1990). También se muestra que el efecto atracción se verifica para la economía mexicana en el periodo estudiado; con ello, es posible calcular la inversión pública que garantiza la máxima tasa de crecimiento para la economía mexicana. Finalmente, se ofrecen las conclusiones y recomendaciones de política económica que se desprenden de este trabajo.

El efecto multiplicador y el efecto desplazamiento

En la tradición Keynesiana el análisis de la política fiscal tiene como base al efecto multiplicador del gasto, se argumenta que un incremento en el gasto público incrementará al ingreso más que proporcionalmente. La razón de lo anterior se debe a que al incrementarse el gasto público se aumenta el ingreso y, con ello, el consumo, por lo que la diferencia entre el mayor ingreso y mayor gasto es el incremento en el consumo.

En esta tradición, la política fiscal es vista como un mecanismo de política económica que puede orientarse para reducir los niveles de desempleo. No obstante, una vez que se considera al mercado monetario, el mayor gasto público genera un efecto desplazamiento parcial sobre la inversión. El mecanismo mediante el cual se reduce el desempleo y se desplaza la inversión, es el siguiente: un incremento en el gasto público tiene, inicialmente, un efecto multiplicador sobre el ingreso, esto ocasiona un aumento tanto del consumo como de la demanda monetaria, la mayor demanda monetaria incrementa la tasa de interés, lo cual a su vez reduce la inversión privada. No obstante, el efecto sobre el ingreso es mayor que la reducción de la inversión, crece la demanda agregada y, con ello, se genera inflación. Si los salarios son fijos, entonces, los salarios reales se reducirán motivando a los empresarios a incrementar su producción y su demanda de trabajo.

En el escenario keynesiano, la política fiscal se sustenta en que existe desempleo y salarios fijos. Ante una política fiscal eficiente, un incremento en el gasto público reduce menos que proporcionalmente a la inversión privada y, con ello, incrementa el ingreso. Sin embargo, el efecto desplazamiento se sustenta en la hipótesis de que la inversión depende únicamente de la tasa de interés, siempre que se asuma que ésta depende del ingreso, el efecto del gasto público sobre la inversión será ambiguo.

En respuesta al multiplicador Keynesiano, los monetaristas argumentan que, en escenarios de pleno empleo, un incremento en el gasto público sólo provoca que la

inversión privada y el consumo se reduzcan en el mismo monto en que se incrementó el gasto público (Friedman, 1978).

El estudio del efecto desplazamiento, en la síntesis neoclásica, se puede plantear de la siguiente forma:

Sea una economía en pleno empleo y con precios y salarios flexibles. En la cual los mercados de bienes y monetario se pueden representar por las siguientes ecuaciones:

$$y = c + I + g \quad (2.1)$$

$$c = \beta y \quad \text{donde } 0 < \beta < 1 \quad (2.2)$$

$$I = I_a - (i - p)I_b \quad \text{donde } l_a, l_b > 0 \quad (2.3)$$

$$m - p = l_y y - l_i (i - p) \quad \text{donde } l_y, l_i > 0 \quad (2.4)$$

En el sistema de ecuaciones planteado, y representa al ingreso, c al consumo, I a la inversión, g al gasto público, β a la propensión marginal a consumir, I_a a la inversión autónoma, i a la tasa de interés, p al precio, I_b a la propensión marginal a invertir, m a la oferta monetaria, l_y a la elasticidad ingreso-demanda monetaria (motivo transacción) y l_i a la elasticidad tasa real de interés-demanda monetaria (motivo especulación). Las variables están expresadas en logaritmos con excepción de la tasa de interés.

La ecuación (2.1) representa al mercado de bienes, la ecuación (2.2) es la función consumo, la ecuación (2.3) es la función inversión, y la ecuación (2.4) representa el mercado monetario. Debido a que se trata de una economía en pleno empleo, el ingreso se considera constante, por lo que el análisis de la política fiscal consiste en estudiar los mecanismos a través de los cuales un incremento en el gasto público desplaza a la inversión privada. Para realizar el análisis, se resuelve el sistema de ecuaciones, teniendo en cuenta que el ingreso es constante y que la variable endógena es la tasa real de interés.

$$i - p = \frac{1}{I_b} [(\beta - 1)y + I_a + g] \quad (2.5)$$

La ecuación (2.5) es la tasa real de interés de equilibrio, con base en ésta se obtiene que cuando el gasto público se incrementa la tasa real de interés aumenta, es decir:

$$\frac{d(i - p)}{dg} = \frac{1}{I_b} \quad (2.6)$$

La ecuación (2.6) muestra que un aumento en el gasto público incrementa el interés, el mayor interés reduce la inversión en el mismo monto en que se incrementó

el gasto público, esto se puede observar diferenciando la ecuación (2.3) con respecto al gasto público, tal que:

$$\frac{dI}{dg} = \left(\frac{dI}{d(i-p)} \right) \left(\frac{d(i-p)}{dg} \right) = -1 \quad (2.7)$$

El mecanismo a través del cual el mayor gasto público desplaza la inversión privada es la tasa de interés. La cadena de eventos es la siguiente: un incremento en el gasto público provoca, inicialmente, un efecto multiplicador sobre el ingreso y en consecuencia aumenta la demanda monetaria. Dicho aumento, provoca que la tasa de interés crezca, con lo cual se reduce la inversión privada. No obstante, el primer efecto sobre el ingreso es suficiente para que la demanda agregada aumente, lo cual genera un incremento en el nivel general de precios. Dado el supuesto que los precios y salarios son flexibles, la mayor inflación se ve compensada con un incremento en el salario nominal y, por tanto, el salario real no cambia. Esto implica que no se modifiquen los niveles de empleo y producto. La mayor inflación únicamente reduce los saldos monetarios reales y, con ello, incrementa nuevamente la tasa de interés. A su vez, la mayor tasa de interés reduce la inversión privada en el mismo monto que se incrementó la inversión pública, es decir, se genera un efecto de desplazamiento total.

En la síntesis neoclásica, siempre que se asuma pleno empleo, el efecto desplazamiento del gasto público sobre la inversión será total, este resultado es cuestionado en la teoría del crecimiento. Rebelo (1991) argumenta que el efecto desplazamiento puede reducir el ingreso de largo plazo. En contraste, Barro (1990) postula que existe un efecto atracción de la inversión pública sobre la privada, entonces, no sólo no existe un efecto desplazamiento sino que es posible determinar la inversión pública que garantiza la máxima tasa de crecimiento.

Análisis del crecimiento y la política fiscal en el largo plazo

Rebelo (1991) demostró que las diversas tasas de crecimiento que se observan entre las economías de mercado se deben a las distintas políticas fiscales que siguen éstas. Argumenta que el gasto público, que es financiado con un impuesto a la renta, provoca un efecto desplazamiento sobre la inversión, al disminuir ésta se reduce la acumulación y, con ella, la tasa de crecimiento de largo plazo. Por otro lado, si el gasto público se financia con un impuesto al consumo sólo reduce este último, pero no

modifica la inversión, por tanto pese a que hay un efecto desplazamiento sobre el consumo no se modifica la tasa de crecimiento de la economía.

El análisis de la política fiscal de Rebelo se plantea en un escenario analítico de pleno empleo y precios flexibles. Se asume que hay un número muy grande, pero finito, tanto de consumidores como de productores, todos los consumidores tienen el mismo conjunto de gustos y preferencias, de manera análoga todos los productores poseen el mismo conjunto tecnológico, de modo que es posible plantear el análisis a partir de la conducta optimizadora de un consumidor y un producto, ambos representativos de todos los agentes. Se asumirá que los consumidores tienen vida infinita.

Por simplicidad, el estudio de la propuesta de Rebelo se realizará con base en el cálculo del planificador, es decir, en encontrar las trayectorias de consumo, capital e ingreso que maximicen la utilidad del consumidor y se estudia como la política fiscal afecta a éstas. Así, el problema del planificador se puede plantear a través del siguiente ejercicio de maximización inter temporal:

$$\text{Máx}U(c) = \int_0^{\infty} \ln c e^{\rho t} dt \quad (3.1)$$

$$\text{s.a } \dot{k} = y - c - g \quad (3.2)$$

$$y = Ak \quad (3.3)$$

$$g = \tau y \quad (3.4)$$

La nomenclatura es la misma a la utilizada en el apartado anterior. En este ejercicio de maximización inter temporal, ρ es la tasa subjetiva de descuento, la cual muestra que los consumidores prefieren consumir hoy a mañana, k es el capital,¹ τ es la tasa impositiva sobre el ingreso, donde $\tau \in (0,1)$. \dot{x} es la derivada de la variable x con respecto al tiempo, para cualquier x . A diferencia del apartado anterior, en éste las variables no están en logaritmos sino en niveles.²

La ecuación (3.1) muestra que el problema del planificador consiste en encontrar las trayectorias de consumo, inversión e ingreso que maximicen la utilidad del consumidor. Las ecuaciones (3.2), (3.3) y (3.4) son las restricciones que el planificador

¹ Adviértase que \dot{k} es la inversión, es decir, I pero en tiempo continuo.

² La razón por la cual se utilizan logaritmos, para el estudio de la síntesis neoclásica, es para hacer lineal el sistema de ecuaciones, con la finalidad de solucionarlo. En contraste, se utilizan niveles debido a que el sistema ya es lineal.

tiene que respetar. La primera muestra que la inversión es la diferencia entre el ingreso, el consumo y el gasto público. La segunda muestra la función de producción que las empresas emplean para generar su producto. La tercera muestra que el gasto público se financia en su totalidad con un impuesto al ingreso.

El ejercicio de maximización anteriormente planteado se puede resolver a partir del siguiente Hamiltoniano:

$$\text{Maximizar } H: \ln(c) + \lambda[(1 - \tau)kA - c] \quad (3.5)$$

La condiciones de equilibrio que se derivan a partir de (3.5) son:

$$\frac{\partial H}{\partial c} = \frac{1}{c} - \lambda = 0 \quad (3.6)$$

$$-\frac{\partial H}{\partial k} = \dot{\lambda} - \lambda\rho \Rightarrow -\lambda(1 - \tau)A = \dot{\lambda} - \lambda\rho \quad (3.7)$$

$$\frac{\partial H}{\partial \lambda} = (1 - \tau)kA - c = \dot{k} \quad (3.8)$$

$$\text{Lim}_{\tau \rightarrow \alpha} \lambda k = 0 \quad (3.9)$$

Con base en la ecuación (3.6) se obtiene:

$$c = \frac{1}{\lambda} \quad (3.10)$$

La solución de (3.10) exige encontrar la trayectoria de λ , ésta se resuelve a partir de la ecuación (3.7), tal que:

$$\lambda = \lambda(0)e^{[\rho - (1 - \tau)A]t} \quad (3.11)$$

Sustituyendo (3.11) en (3.10) se obtiene:

$$c = \frac{1}{\lambda(0)} e^{[(1 - \tau)A - \rho]t} \quad (3.12)$$

Para encontrar la trayectoria del consumo es necesario determinar el valor de $\lambda(0)$, para lo cual, se sustituirá (3.12) en (3.8) y se multiplicará toda la ecuación por $e^{-((1 - \tau)A)t}$, después se integra dicha ecuación, tal que:

VI. UNA ESTIMACIÓN DE LA INVERSIÓN PÚBLICA ÓPTIMA PARA LA ECONOMÍA MEXICANA

$$\int_0^{\infty} \dot{k} e^{-(1-\tau)At} dt - \int_0^{\infty} (1-\tau)Ak e^{-(1-\tau)At} dt = \int_0^{\infty} \frac{1}{\lambda(0)} e^{-\rho t} dt \quad (3.13)$$

Integrando por partes el segundo miembro de la ecuación (3.13) se obtiene:

$$- \int_0^{\infty} (1-\tau)Ak e^{-(1-\tau)At} dt = -k(0) - \int_0^{\infty} \dot{k} e^{-(1-\tau)At} dt \quad (3.14)$$

Sustituyendo (3.14) en (3.13) se arriba a la siguiente ecuación:

$$-k(0) = - \int_0^{\infty} \frac{1}{\lambda(0)} e^{-\rho t} dt \quad (3.15)$$

Resolviendo (3.15) se tiene:

$$\rho k(0) = \frac{1}{\lambda(0)} \quad (3.16)$$

Sustituyendo (3.16) en (3.12) tenemos la trayectoria del consumo:

$$c = \rho k(0) e^{((1-\tau)A-\rho)t} \quad (3.17)$$

Obsérvese que la condición de transversalidad implica que $(1-\tau)A > \rho$ lo que significa que la tasa de crecimiento de largo plazo del consumo es positiva. Para encontrar la trayectoria del capital se sustituye (3.17) en la ecuación de movimiento del capital (3.8) de donde resulta:

$$\dot{k} = (1-\tau)Ak - \rho k(0) e^{((1-\tau)A-\rho)t} \quad (3.18)$$

Resolviendo (3.18) se encuentra la trayectoria óptima del capital privado:

$$k = k(0) e^{[(1-\tau)A-\rho]t} \quad (3.19)$$

Sustituyendo (3.19) en (3.3) y (3.4) se obtienen las trayectorias óptimas de ingreso y gasto público, respectivamente, es decir:

$$y = Ak(0) e^{((1-\tau)A-\rho)t} \quad (3.20)$$

$$g = \tau Ak(0) e^{((1-\tau)A-\rho)t} \quad (3.21)$$

Las ecuaciones (3.17), (3.19), (3.20) y (3.21) son las trayectorias óptimas de consumo, capital, ingreso y gasto público que maximizan la utilidad del consumidor a lo largo del tiempo. Con base en la ecuación (3.19) se observa que un aumento en la tasa impositiva provoca una reducción en la tasa de crecimiento del capital, es decir, se genera un efecto desplazamiento. De hecho, todas las variables crecen a la misma tasa, es decir, crecen a la tasa: $(1 - \tau)A - \rho$, lo cual implica que un incremento de la tasa impositiva, con la finalidad de financiar un mayor gasto público, reduce la tasa de crecimiento del ingreso, capital y consumo. Esto se explica que todo gravamen sobre el ingreso merma la capacidad de las familias para ahorrar, en consecuencia se reducen los recursos disponibles para financiar la acumulación de capital y, con ello, el ingreso de largo plazo.

Una economía sin gobierno estará representada por $\tau = 0$, en ésta la tasa de crecimiento es: $A - \rho$ la cual es estrictamente mayor que cualquier economía que cuente con gasto público y que este sea financiado con impuestos a la renta. Por otro lado, si se financia el gasto público con un impuesto al consumo, entonces el problema del planificador sería análogo al planteado anteriormente, pero en lugar de la ecuación (3.4) se tendría: $g = \tau c$, este cambio modificaría los resultados obtenidos de manera importante, pues ahora las trayectorias del consumo, capital, ingreso y gasto público serán:

$$c = (1 - \tau)\rho k(0)e^{(A-\rho)t} \quad (3.22)$$

$$k = k(0)e^{[A-\rho]t} \quad (3.23)$$

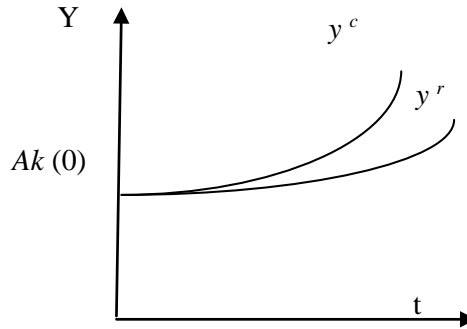
$$y = Ak(0)e^{(A-\rho)t} \quad (3.24)$$

$$g = \tau\rho Ak(0)e^{(A-\rho)t} \quad (3.25)$$

Las ecuaciones (3.23) y (3.24) muestran que las trayectorias de capital e ingreso son las mismas que se obtienen en una economía sin gobierno.³ Por otro lado, la ecuación (3.22) y (3.25) muestran que el gasto público genera un efecto desplazamiento total sobre el consumo. No obstante, la tasa de crecimiento a la cual crece la economía es estrictamente mayor a la que se observa en una economía que financia su gasto público con un impuesto a la renta. Gráficamente, lo anterior se representa por la figura 1, muestra que la senda del ingreso de la economía, que financia su gasto público con un impuesto al consumo, y^c , estará por arriba de la que lo financia con un impuesto al ingreso, y^r , pese a que ambas economías inicien de un mismo punto. La razón de esto es que la primera economía crece a una mayor tasa.

³ Obsérvese que éstas son idénticas a las ecuaciones (3.19) y (3.20) cuando $\tau = 0$.

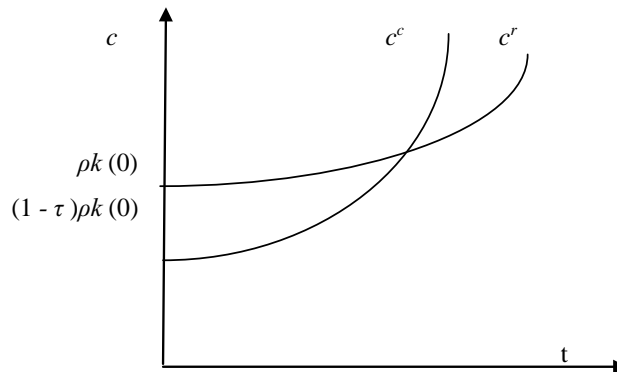
Figura 1. Trayectorias de ingreso con diferente política fiscal



Fuente: elaboración propia.

En la figura 2, donde c^r es la trayectoria del consumo que resulta de una política fiscal que grava al ingreso, c^c es la trayectoria del consumo que se obtiene de una política fiscal que grava al consumo, se muestra que la ordenada al origen $\rho k(0)$ es superior a $(1 - \tau)\rho k(0)$. Es decir la política fiscal que grava al consumo sitúa al consumo inicial por debajo del consumo que resulta de una política que grava al ingreso. No obstante, la pendiente de c^c es mayor a la de c^r , por lo que existirá un punto en el tiempo en el que el consumo de la primera economía sea estrictamente mayor al consumo de la segunda. La razón de esto es que la primera economía crece a una tasa mayor que la segunda economía.

Figura 2. Trayectorias de consumo con diferente política fiscal



Fuente: elaboración propia.

Inversión Pública Óptima: Robert Barro (1990)

En contraste con Rebelo (1991), Barro (1990) argumenta que si el gasto público se utiliza en la construcción de infraestructura, entonces éste no tiene por qué desplazar a la inversión privada, pese al supuesto de pleno empleo, esto es debido a que la inversión pública complementa a la privada; por lo tanto, al complementarla tendrá un efecto atracción sobre ésta, pese a que el gasto público esté financiado con impuesto a la renta. La razón de esto se debe a que la inversión pública en infraestructura puede generar las condiciones necesarias para hacer más rentable a la inversión privada.⁴

La forma en la que la inversión pública modifica a la privada está determinada por dos fuerzas opuestas entres sí: la primera es que si la inversión pública se financia con un impuesto al ingreso, entonces disminuye la capacidad de las familias para financiar la inversión y, con ello, disminuye esta última; segunda, la mayor inversión pública genera las condiciones para que la inversión privada sea más rentable y, por tanto, motiva el crecimiento de ésta. Estas dos fuerzas explican la existencia de un monto de inversión pública que garantice la máxima tasa de crecimiento.

De manera análoga a Rebelo (1991), en Barro (1990) se asume que hay un número grande, pero finito de consumidores y productores. Todos los consumidores tienen el mismo conjunto de gustos y preferencias y todos los productores tienen el mismo conjunto tecnológico, por lo cual es posible trabajar con agentes representativos tanto de consumidores como de productores. Los consumidores son de vida infinita. El gobierno financia su gasto con un impuesto al ingreso. A diferencia de Rebelo, Barro asume que el gasto del gobierno se destina a inversión pública y que ésta es necesaria para producir. Por simplicidad, se supondrá una función de producción homogénea de grado uno.

El planteamiento del problema del planificador en Barro es análogo al de Rebelo, pero con la diferencia de que la función de producción es distinta, es decir, el problema del planificador estará descrito por las ecuaciones: (3.1), (3.2), (3.4) y por:

$$y = Ak^\alpha g^{1-\alpha} \quad (4.1)$$

Con base en las ecuaciones (3.4) y (4.1) es posible expresar al ingreso y al gasto público como funciones lineales del capital, de modo que el Hamiltoniano con el cual se resuelve el problema del planificador es:

$$\text{Maximizar} \quad H: \ln(c) + \lambda \left[kA^{\frac{1}{\alpha}} \left(\tau^{\frac{1-\alpha}{\alpha}} - \tau^{\frac{1}{\alpha}} \right) - c \right] \quad (4.2)$$

⁴ Debido a que en la propuesta de Barro todo el gasto público se destina a la inversión, en este apartado se utilizará inversión pública como sinónimo de gasto público.

VI. UNA ESTIMACIÓN DE LA INVERSIÓN PÚBLICA ÓPTIMA PARA LA ECONOMÍA MEXICANA

Del cual resultan las siguientes condiciones de equilibrio:

$$\frac{\partial H}{\partial c} = \frac{1}{c} - \lambda = 0 \quad (4.3)$$

$$-\frac{\partial H}{\partial k} = \dot{\lambda} - \lambda\rho \implies -\lambda A\bar{\alpha}^{\frac{1}{\alpha}} \left(\tau^{\frac{1-\alpha}{\alpha}} - \tau^{\frac{1}{\alpha}} \right) = \dot{\lambda} - \lambda\rho \quad (4.4)$$

$$\frac{\partial H}{\partial \lambda} = k A\bar{\alpha}^{\frac{1}{\alpha}} \left(\tau^{\frac{1-\alpha}{\alpha}} - \tau^{\frac{1}{\alpha}} \right) - c = \dot{k} \quad (4.5)$$

$$\lim_{\tau \rightarrow \alpha} \lambda k = 0 \quad (4.6)$$

La solución del sistema de ecuaciones es análoga al expuesto en el apartado anterior. Las trayectorias de consumo, capital, ingreso y gasto público que maximizan la utilidad del consumidor son:

$$c = \rho k(0) e^{\left[A\bar{\alpha}^{\frac{1}{\alpha}} \left(\tau^{\frac{1-\alpha}{\alpha}} - \tau^{\frac{1}{\alpha}} \right) - \rho \right] t} \quad (4.7)$$

$$k = k(0) e^{\left[A\bar{\alpha}^{\frac{1}{\alpha}} \left(\tau^{\frac{1-\alpha}{\alpha}} - \tau^{\frac{1}{\alpha}} \right) - \rho \right] t} \quad (4.8)$$

$$y = A\bar{\alpha}^{\frac{1}{\alpha}} \tau^{\frac{1-\alpha}{\alpha}} k(0) e^{\left[A\bar{\alpha}^{\frac{1}{\alpha}} \left(\tau^{\frac{1-\alpha}{\alpha}} - \tau^{\frac{1}{\alpha}} \right) - \rho \right] t} \quad (4.9)$$

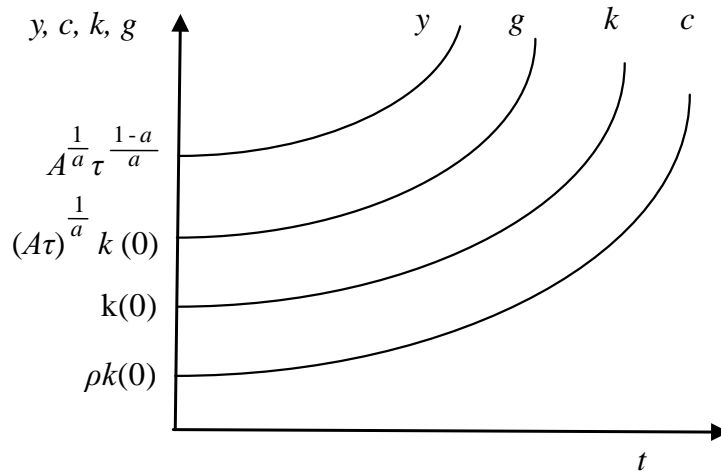
$$g = (A\tau)^{\frac{1}{\alpha}} k(0) e^{\left[A\bar{\alpha}^{\frac{1}{\alpha}} \left(\tau^{\frac{1-\alpha}{\alpha}} - \tau^{\frac{1}{\alpha}} \right) - \rho \right] t} \quad (4.10)$$

Obsérvese que las trayectorias del ingreso, capital, gasto y consumo tienen la misma pendiente y sólo difieren en la ordenada al origen, lo cual significa que comparten la misma tasa de crecimiento, es decir, todas las variables de la economía crecen a la tasa:

$$\gamma = A\bar{\alpha}^{\frac{1}{\alpha}} \left(\tau^{\frac{1-\alpha}{\alpha}} - \tau^{\frac{1}{\alpha}} \right) - \rho \quad (4.11)$$

Siempre que se asuma que $\rho < 1$ y $\frac{1}{\tau} < A$ entonces, las trayectorias antes señaladas se representan gráficamente en la figura 3, se observa que estas trayectorias son paralelas entre sí y sólo se diferencian una de otra por su ordenada al origen.

Figura 3. Trayectorias del ingreso, gasto público, capital y consumo

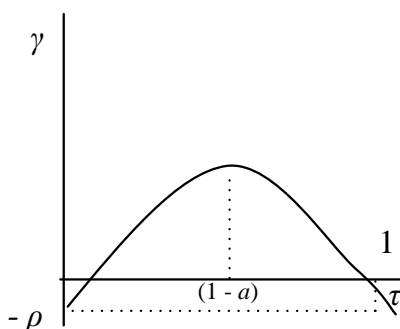


Fuente: elaboración propia.

En la ecuación (4.11) se observa que la tasa de crecimiento está determinada por la tasa impositiva. Siempre que la tasa impositiva sea cero o uno, es decir, ya sea que la inversión pública sea nula o que se destine todo el ingreso a financiar ésta, la tasa de crecimiento de la economía será $-\rho$. La razón de esto es que, en el primer escenario, al no haber inversión pública la producción no es viable. De manera análoga, en el segundo escenario, al destinarse todo el ingreso a financiar la inversión pública, la inversión privada es nula y por tanto no es posible producir. Pese a que no hay producción los consumidores pretenden, por lo menos, consumir a la tasa $-\rho$ lo cual explica el decrecimiento de la economía. Por otra parte, con base en la ecuación (4.11) se tiene que la tasa impositiva que maximiza la tasa de crecimiento es:

$$\tau^* = 1 - \alpha \quad (4.12)$$

La relación, descrita en el párrafo anterior, entre la tasa de crecimiento y la tasa impositiva se representa en la figura 4.

Figura 4. Impuesto óptimo

Fuente: elaboración propia.

En (4.12) se muestra que la tasa impositiva que maximiza el crecimiento es igual a la elasticidad inversión pública-producto.⁵ Lo anterior implica que la inversión pública que maximiza el crecimiento es:

$$g^* = (1 - \alpha)y \quad (4.13)$$

La ecuación (4.13) muestra que la inversión pública óptima está determinada por la elasticidad inversión pública, ingreso que multiplica al producto. En consecuencia muestra la porción óptima del ingreso que debe destinarse como inversión pública.

Es importante resaltar que, si bien en el trabajo de Barro (1990) se determinó la tasa impositiva óptima y por tanto la inversión pública óptima, no existen mecanismos de mercado que aseguren que dicha inversión se verifique de manera sistemática.

Evidencia estadística para México: 1980-2004

Aquí se proporciona la evidencia estadística para analizar el efecto que tiene la inversión pública sobre la inversión privada y el ingreso.⁶ Se estimó un modelo

⁵ Adviértase que con base en la función de producción (ecuación 4.1) se obtiene que la elasticidad ingreso con respecto a inversión pública es: $\left(\frac{dy}{dg}\right)\left(\frac{g}{y}\right) = (1 - \alpha)$

⁶ Existen trabajos empíricos que estudian este tema. Por ejemplo, un trabajo representativo es el de Herrera (2004), este autor encuentra que existe un efecto de atracción de la inversión pública sobre

econométrico, el cual muestra que en la economía mexicana, para el periodo de estudio, hay un efecto atracción de la inversión pública sobre la privada. Además, se estima cual debería de ser la inversión pública óptima, es decir, la inversión pública que maximiza el crecimiento.

Con el propósito de analizar el efecto atracción se estimó el siguiente modelo econométrico:

$$k = \hat{\gamma} + \hat{\delta}g + v \quad (5.1)$$

En la ecuación (5.1), las variables testadas son parámetros estimados, $\hat{\gamma}$ es la ordenada al origen y muestra cuánto es la inversión privada cuando la inversión pública es cero, $\hat{\delta}$ es la pendiente y muestra en cuánto varía la inversión privada cuando la inversión pública aumenta en una unidad. Si $\hat{\delta} > 0$; entonces, habrá una relación directa entre inversión pública y privada y, por tanto, existirá un efecto atracción de la inversión pública sobre la privada; si $\hat{\delta} < 0$, entonces habrá una relación inversa y, por ello, se tendrá un efecto desplazamiento, es el error de estimación.

El modelo mostró problemas de auto correlación serial, la cual se corrigió usando primeras diferencias. Por consiguiente el modelo estimado fue:

$$d(k) = \hat{\gamma} + \hat{\delta}d(g) + v \quad (5.2)$$

En la ecuación (5.2), $d(x)$ indica primera diferencia para cualquier valor que tome la variable x , donde $x = k, g$. Los resultados obtenidos de la estimación fueron:

$$d(k) = 6656453 + 1.03d(g) \quad (5.3)$$

En relación a la significancia estadística del modelo, para la prueba t, se establecieron los niveles de significancia del 10 y 5%, con 22 grados de libertad. Así los valores críticos son: $t_{0.10} = 1.321$ y $t_{0.05} = 1.717$. De esta manera, considerando los t calculados, cifras entre paréntesis, los estimadores $\hat{\gamma}(1.456)$ y $\hat{\delta}(2.125)$ son estadísticamente confiables al 90 y 95%, respectivamente. La R^2 resultó baja, 0.17, no obstante no invalida la relación que se encontró entre la inversión privada y la pública. El análisis de autocorrelación se realizó mediante la prueba

la inversión privada. Dado que la primera genera las condiciones para que la inversión privada sea altamente rentable. Lo cual se explica por la generación de bienes públicos e infraestructura, tales como carreteras, puentes, aeropuertos, puertos, etcétera.

VI. UNA ESTIMACIÓN DE LA INVERSIÓN PÚBLICA ÓPTIMA PARA LA ECONOMÍA MEXICANA

DW, en ésta el valor crítico es de 1.543 y la DW calculada es de 2.09, por lo que, de acuerdo a esta prueba, no hay evidencia de autocorrelación serial positiva.

Los parámetros estimados muestran que un incremento en la variación de la inversión pública en una unidad incrementa en 1.03 unidades la variación de la inversión privada, por lo que existe un efecto atracción de la inversión pública sobre la privada para México, en el periodo de estudio.

La existencia del efecto atracción, en la economía mexicana, permite estimar cuál es la inversión pública que maximiza la tasa de crecimiento de la economía. Con la finalidad de lograr esto, se propone estimar el siguiente modelo.

$$\ln y = \varphi + \hat{\beta}_0 \ln k + \hat{\beta}_1 \ln g + u \quad (5.4)$$

En la ecuación (5.4), \ln se refiere a logaritmo natural, φ representa la ordenada al origen, $\hat{\beta}_0$ es la elasticidad estimada de la inversión privada-producción, $\hat{\beta}_1$ es la elasticidad estimada de inversión pública-ingreso que, de acuerdo al modelo expuesto en el apartado anterior, equivale a la tasa impositiva sobre el ingreso que garantiza la máxima tasa de crecimiento, siempre y cuando el ingreso recaudado se utilice en su totalidad para financiar la inversión pública, u representa el error estocástico.

Las series del capital, ingreso e inversión pública presentaron problemas de auto correlación, para corregir este problema se optó por estimar el modelo en primeras diferencias e introducir el logaritmo del ingreso con un rezago, lo anterior implica que el modelo estimado fue:

$$D(\ln y) = \varphi + \hat{\beta}_0 D(\ln k) + \hat{\beta}_1 D(\ln g) + \hat{\beta}_2 AR(1) + u \quad (5.5)$$

De la estimación de la ecuación (5.5) se obtuvieron los siguientes resultados:

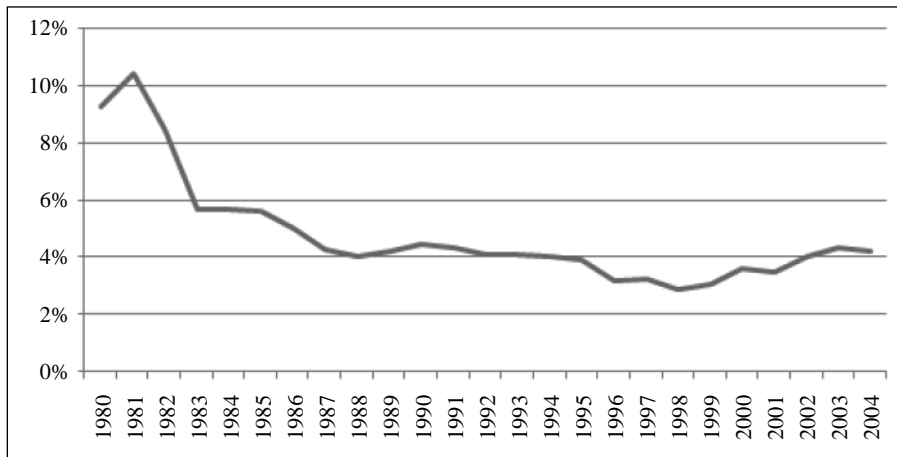
$$D(\ln y) = 0.015 + 0.188 D(\ln k) + 0.060 D(\ln g) + 0.410 AR(1) \quad (5.6)$$

Analizando la significancia estadística del modelo, para la prueba t se estableció un nivel de significancia del 5%, con 20 grados de libertad, el valor crítico de $t_{0.05} = 1.725$. Considerando las razones t (cifras entre paréntesis): φ (380), $\hat{\beta}_0$ (12.34), $\hat{\beta}_1$ (3.41), $\hat{\beta}_2$ (2.26), todos los parámetros son estadísticamente confiables al 95%. La R^2 es de 0.91, siendo representativa; la autocorrelación se estudió con base en la prueba DW, el valor crítico de esta prueba es de 1.775 y la DW calculada es de 2.238, por lo que, de acuerdo a esta prueba, no hay evidencia de autocorrelación serial positiva.

En la ecuación (5.6), se tiene que la ordenada al origen es de 0.015; 0.188 muestra la elasticidad capital privado-ingreso; 0.060 es la elasticidad gasto público-ingreso, 0.410 es la elasticidad del ingreso con respecto al ingreso del periodo pasado.

De acuerdo a las ecuaciones (4.13) y (5.6), la inversión pública que garantiza la máxima tasa de crecimiento del ingreso debe ser del 6% del Producto Interno Bruto (PIB). Para el periodo de estudio, se observa una caída sostenida de la inversión pública como porcentaje del PIB, esto se ilustra en la figura 5, en donde se muestra que, en el año 1983, la inversión pública se redujo cerca de la mitad con respecto a 1981, asimismo, en el año de 1998 alcanzó su nivel más bajo con 2.90%, a partir de dicho año y hasta 2004, en promedio, la inversión pública representa 3.81% del PIB.

Figura 5. Inversión pública como porcentaje del PIB



Fuente: elaboración propia con datos de los estadísticos históricos del INEGI.

De acuerdo al análisis expuesto, es recomendable incrementar la inversión pública hasta que ésta represente 6% PIB, con lo cual se esperaría obtener la máxima tasa de crecimiento para la economía mexicana.

Conclusiones

En esta investigación, se estimó que la inversión pública que garantizaría la máxima tasa de crecimiento es del 6% del PIB, por lo que es necesario incrementar ésta para así garantizar el mayor crecimiento económico y, por tanto, el mayor bienestar de la población. Lo anterior sólo será posible a través de una reforma fiscal que permita incrementar la inversión pública hasta que llegue a su nivel óptimo, es recomendable que dicha inversión sea financiada mediante impuestos al ingreso.

La razón por la cual se sugiere que la inversión pública sea financiada con impuestos a la renta reside en que éste es un impuesto progresivo, es decir, entre más alto sea el ingreso de las personas mayor será el monto a pagar. Por otra parte, el fundamento teórico con el que se sustenta el resultado de esta investigación parte de que la inversión es financiada con impuestos a la renta.

Referencias

- Barro, Robert. J. (1990), "Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth", *Journal of Political Economy*, 98 (5).
- Canning, D. and P. Pedroni (2004), *The Effect of Infrastructure on Long-run Economic Growth*, Mimeo, Harvard University.
- Easterly, W. and S. Rebelo (1993), "Fiscal Policy and Economic Growth", *Journal of Monetary Economics*, 32, pp. 417-458.
- Friedman, (1978), "Crowding out or Crowding in? Economics Consequences of Financing Government Deficit", *Brooking Papers on Economics Activity*, 3, pp. 593-641.
- Herrera, J. (2003), "Dinámica de la inversión privada en México", *Gaceta de Economía*, año 8, 16, pp. 225-240.
- Irmen, Andreas y Johanna Kuehnel (2009), "Productive Government Expenditure and Economic Growth", *Journal of Economic Surveys*, 23 (4), pp. 692-733.
- Lucas, R. E. (1988), "On the Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, 22 (1), pp. 3-42.
- Rebelo, Sergio (1991), "Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth", *Journal of Political Economy*, June, 99 (3), pp. 500-521.
- Romer, David (2004), *Macroeconomía Avanzada*, España, Mc Graw Hill.
- Romer, P. M. (1990), "Endogenous Technological Change", *Journal of Political Economy*, 98 (5), pp. 71-102.
- Zagler, Martin y G. Dürnecker (2003), "Fiscal Policy and Economic Growth", *Journal of Economic Surveys*, 17 (3), pp. 397-418.

VII. Crecimiento económico en México, 1970-2009

Aníbal Terrones Cordero

Resumen

La crisis económica y financiera que actualmente enfrentan las economías modernas, debido al debilitamiento del modelo neoliberal vigente, a propiciado un cambio de estrategias de crecimiento por parte de los gobiernos, orientadas a una mayor intervención del Estado en la economía, con el fin de superar el estancamiento económico y sus efectos en el desempleo y en el bienestar de la población, aunque no ha sido precisamente para el caso de México. El objetivo de la presente investigación fue analizar, desde un enfoque sexenal, la evolución de la economía mexicana, a través del comportamiento del Producto Interno Bruto (PIB), a precios de 2005, de México en el periodo 1970-2009. Para estimar la relación entre el PIB, exportaciones petroleras y no petroleras, en el periodo 1980-2008, se emplearon Mínimos Cuadrados Ordinarios. El desempleo, tipo de cambio, inversión, entre otras variables, formaron parte del análisis descriptivo del estudio. Se concluye que la economía mexicana ha presentado un ciclo económico sexenal, en el periodo 1970-2009, teniendo el Punto Mínimo al inicio y al final de cada sexenio, mientras que la Expansión y Punto Máximo se localizan en el segundo y tercer año. El año de 1979, fue el de mayor crecimiento del PIB con 9.7%, mientras que 2009 fue el de mayor decrecimiento con -6.5 por ciento. El sexenio de José López Portillo, registró la tasa de crecimiento promedio anual del PIB más alta, siendo de 6.57%; mientras que el de Miguel de la Madrid fue la más baja con 0.22 por ciento. Un aumento de las exportaciones petroleras del 1% ha generado un aumento del PIB del 0.20 por ciento. La crisis económica actual de México se refleja en una disminución en el PIB, al pasar de una tasa de crecimiento de 3.3% en 2007 a 1.8% en 2008, y un decrecimiento de -6.5% para 2009, aunado a una tasa de desempleo del 6.4% en septiembre de 2009.

Introducción

El aumento de los factores de la producción y los incrementos de la productividad, provocados por la mejora de la tecnología y de la capacitación de la mano de obra, son elementos determinantes del crecimiento económico. El crecimiento económico de un país suele medirse mediante el crecimiento de la producción nacional, en particular del Producto Interno Bruto (PIB) real (Dornbusch *et al.*, 2004: 56-57).

En los años 1954-1970, los países desarrollados registraron un crecimiento económico sostenido; el PIB promedio anual de Japón, Alemania, Italia y Estados Unidos creció 9.9, 5.8, 5.6 y 3.3%, respectivamente. También, mantuvieron bajas tasas reales de crecimiento de los precios al consumidor, siendo del 3.3% promedio anual (Maddison, 1986).

Durante el desarrollo estabilizador (1958-1970), el gobierno mexicano aplicó una política económica que consistía en lograr un desarrollo económico y social sostenido. Los propósitos que se perseguían eran: 1) crecer más rápidamente; 2) detener las presiones inflacionarias; 3) elevar el ahorro voluntario; 4) elevar la inversión; 5) mejorar la productividad del trabajo y del capital; 6) aumentar los salarios reales; 7) mejorar la participación de los asalariados en el ingreso; y 8) mantener el tipo de cambio (Tello, 2007: 361-363).

En el desarrollo estabilizador, el PIB creció 6.8% promedio anual, con una inflación del 2.5% por año. La participación del consumo privado en la demanda agregada se redujo 5% entre 1958 y 1970, y la inversión bruta aumentó su participación de 17.4% en 1958 a 21.1% en 1970. El ahorro interno pasó de representar 13.5% del PIB en 1958 a 17.8% en 1970. El gasto del gobierno federal pasó del 8% del PIB en 1959 a cerca de 11% en 1970, mientras que el déficit público promedió fue de 1.3% del PIB. También se consolidó la economía mixta y la rectoría económica del Estado. Los salarios reales de los trabajadores crecieron 4.5% promedio anual en el periodo 1960-1970 (4.6% durante 1960-1964 y 4.4% en el periodo 1964-1970) (Ortiz, 1998: 51-52).

El Modelo Sustitutivo de Importaciones (MSI), factor dinámico del crecimiento industrial en el periodo 1940-1970, empieza a mostrar signos de debilitamiento a partir de 1970. Dentro de las principales razones destacan las siguientes: 1) dependía casi por completo de la capacidad de importación generada en otros sectores de la economía (que era cada vez más reducida), ya que el modelo no incluía la exportación de los bienes que se estaban sustituyendo; 2) al orientarse a satisfacer la demanda del mercado interno, cada vez menos dinámico (dada la magnitud de la concentración del ingreso en México), limitaba sus posibilidades de crecimiento; 3) conforme se avanzó en

VII. CRECIMIENTO ECONÓMICO EN MÉXICO, 1970-2009

el proceso de sustitución de importaciones en el país, se fueron reduciendo las posibilidades de ampliación del propio modelo; y 4) no se dieron las modificaciones pertinentes del modelo para la sustitución de bienes intermedios y de capital (Tello, 2007: 357-368).

Para 1982 se abandona, de manera progresiva, el modelo de desarrollo que México venía implementando durante décadas anteriores, apoyado en la fuerte intervención del Estado en la economía y la vida social, protector de la producción nacional e implementador de un proceso de industrialización por la vía de la sustitución de importaciones. El nuevo modelo, impulsado desde principios de la década de los ochenta hasta nuestros días, se fundamenta en las libres fuerzas del mercado para asignar y utilizar los recursos, abierto a la competencia con el exterior y con, una cada vez, menor participación del Estado. En México, el cambio estructural se divide en cuatro periodos: el ajuste económico para enfrentar la crisis de la deuda (1982-1985); el inicio del cambio estructural y la primera generación de reformas (1986-1994); la profundización del cambio estructural (1995-2000) y, a partir de 2001, el agotamiento del impulso inicial de las reformas (Cordera y Lomelí, 2005: 5-21).

Con el fin de analizar el crecimiento económico en México, en el periodo 1970-2009, se determinó el comportamiento de la economía mexicana mediante la tasa de crecimiento del PIB a precios de 2005. El análisis se centra en un enfoque sexenal a partir de Luis Echeverría Álvarez (1970-1976) hasta Felipe de Jesús Calderón Hinojosa (2006-2009). Para estimar la relación entre la producción nacional y las exportaciones petroleras y no petroleras, se realizó el análisis de regresión múltiple, esto mediante el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios, en el periodo 1980-2008. Indicadores como el desempleo, inversión nacional y extranjera, programas económicos y sociales, gasto y déficit público, tipo de cambio peso/dólar e inflación, se incorporan como parte de un análisis descriptivo complementario. Se planteó como hipótesis que la economía mexicana presenta un ciclo económico sexenal, donde al inicio y al final de cada sexenio se encuentra el Punto Mínimo o Valle, mientras que el “Auge” tiene lugar en el segundo, tercero o cuarto año, esto atribuible a la profundización de las estrategias (implementación de proyectos, estímulos a la inversión, etc.) de fomento al crecimiento de la administración en turno. Sin embargo, la situación económica actual no corresponde a la dinámica sexenal del ciclo económico ya que la economía mexicana atraviesa por una severa crisis económica y social reflejada en una disminución de la tasa de crecimiento del PIB y los ingresos petroleros, aumento del desempleo e inseguridad, y debilidad institucional.

Datos, modelo y variables consideradas

Enseguida se detallan los elementos metodológicos usados para el cumplimiento de los objetivos planteados, donde se describe el procedimiento para la obtención de los datos utilizados así como sus fuentes de información, se presenta la fórmula para el cálculo de las tasas de crecimiento, y se especifica el modelo de regresión múltiple usado.

Obtención de datos y fuentes de información

En la medición del crecimiento de la economía mexicana, se tomaron en cuenta datos del PIB de México durante el periodo 1970-2009. Los valores están dados a precios del año 2005, ello con el fin de mostrar el comportamiento real de la producción nacional. La serie fue obtenida de estadísticas globales del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional (FMI). Los valores de las exportaciones petroleras (incluye petróleo crudo, gas natural y derivados del petróleo), y no petroleras (incluye agropecuarias, extractivas, manufacturas y otras), en el periodo 1980-2008, fueron obtenidas del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Honorable Cámara de Diputados con base a datos del Grupo de trabajo integrado por: Banco de México, Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Servicio de Administración Tributaria y la Secretaría de Economía. Las estadísticas de desempleo, 2006-2009, se obtuvieron de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) del INEGI. La inflación real, se obtuvo del Índice Nacional de Precios al Consumidor de México, determinado por el FMI con año base 2005. El tipo de cambio peso/dólar fue determinado en base a estadísticas del Banco de México.

Tasas de crecimiento

La fórmula usada para calcular la Tasa de Crecimiento Anual (TCA) fue:

$$TCA = \left[\frac{\text{Valor Final}}{\text{Valor Inicial}} - 1 \right] * 100. \quad (2.1)$$

En el análisis sexenal, a efecto de conocer el comportamiento de la producción promedio anual, se estimó la variación promedio mediante la suma aritmética de las TCA del periodo dividida por el número de años considerados.

Modelo de regresión múltiple

El modelo de regresión múltiple con tres variables, usado en este trabajo, contiene una variable dependiente y dos explicativas, este se representa mediante la ecuación:

$$Y_i = \beta_1 + \beta_2 X_{2i} + \beta_3 X_{3i} + u_i \quad (2.2)$$

Donde Y es la variable dependiente, X_2 y X_3 las variables explicativas (o regresoras), u es el término de perturbación estocástica, e i la i ésima observación; en caso de que los datos sean series de tiempo, el subíndice t denotará la t ésima observación, β_1 es el término intersección e indica el efecto medio o promedio sobre Y de todas las variables excluidas del modelo, aunque su intersección mecánica sea el valor promedio de Y cuando X_2 y X_3 se hacen iguales a cero. Los coeficientes β_2 y β_3 denominados coeficientes de regresión parciales, miden el cambio en el valor de la media de Y por unidad de cambio de X , ceteris paribus; expresado de otra forma, proporcionan el efecto “directo” o “neto” que una unidad de cambio de X tiene sobre el valor medio de Y (Gujarati, 2004). Así, el modelo de regresión múltiple utilizado quedó expresado como:

$$PIB_i = \beta_1 + \beta_2 XP_i + \beta_3 XNP_i + u_i \quad (2.3)$$

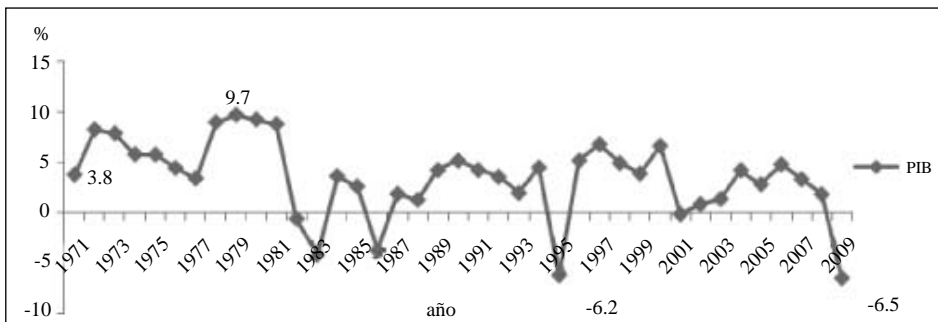
Donde PIB es el Producto Interno Bruto (variable dependiente), β_1 es el intercepto, β_2 es el coeficiente de regresión de las exportaciones petroleras, β_3 es el coeficiente de regresión de las exportaciones no petroleras, XP son las exportaciones petroleras (variable explicativa), XNP son las exportaciones no petroleras (variable explicativa), u es el término de perturbación estocástica, e i la i ésima observación (desde 1980 hasta 2008).

Comportamiento de la producción nacional

Durante el periodo 1970-2009, el comportamiento del PIB real de México describe un ciclo económico sexenal, que es analizado con detalle en este apartado. En cada sexenio se presenta y grafica la tasa de crecimiento de la producción nacional real, incorporando otros elementos de análisis como la inflación, tipo de cambio, programas económicos y sociales, desempleo, gasto, déficit público y exportaciones petroleras. En el periodo 1970-2009, se registró una tasa de crecimiento promedio anual del PIB real de 3.4%, siendo el año de 1979 el de mayor crecimiento con 9.7%,

mientras que 2009 fue el de mayor decrecimiento con -6.5% (figura 1). También, aquí se presentan los resultados del modelo de regresión múltiple que establece la relación entre el PIB, exportaciones totales y petroleras.

Figura 1. Comportamiento del PIB en México, 1971-2009, billones de dólares 2005=100, tasa de crecimiento (porcentaje)



Fuente: elaboración propia con base en World Bank World Development Indicators and International Financial Statistics of the IMF, 2005 Base Year.

Luis Echeverría Álvarez (1970-1976)

El gasto público creciente se convierte en el eje de la política económica de la administración de Echeverría, caracterizado por presentar expansiones y contracciones en el periodo 1972-1976. El déficit público, por exceso de gasto, fue financiado con crédito externo. El crecimiento de la inversión privada nacional fue variable; en 1971 creció pero se frenó en 1972, volvió a crecer los siguientes dos años y en 1975-1976 decreció incluso en términos reales. La inversión extranjera mostró un ritmo más uniforme y sostenido durante 1971-1976, creció más de 300 millones de dólares al año, en promedio. Como instrumento de combate a la pobreza, Echeverría implementó el Programa Integral para el Desarrollo Rural (Pider) (Tello, 2007: 478).

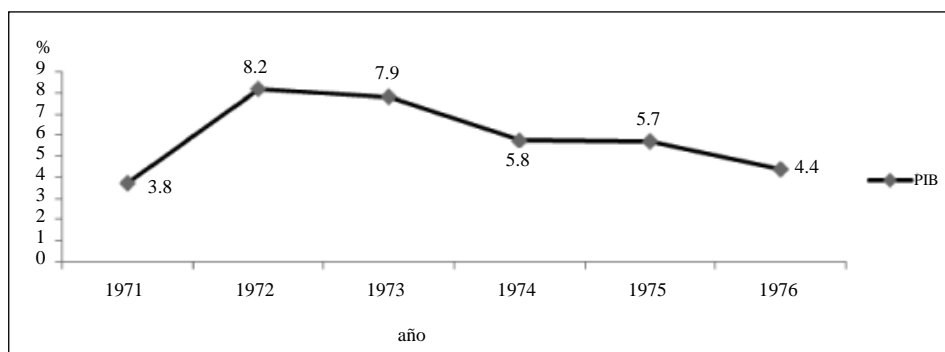
En 1973 se creó el Programa de Inversiones Públicas para el Desarrollo Rural [Pider], que en 1980 se redefiniría como un Programa Integral para el Desarrollo Rural. Sus objetivos estaban encaminados a coordinar, dentro de un solo programa, a los tres niveles de gobierno, así como a organizar a las comunidades rurales a fin de que las inversiones

VII. CRECIMIENTO ECONÓMICO EN MÉXICO, 1970-2009

realizadas en ellas fueran autofinanciables. La participación del Pider en el gasto público realizado durante el tiempo que operó fue de 1.34% (Ordoñez, 2002: 91).

En la figura 2 se muestra el comportamiento del crecimiento económico en México en el periodo 1971-1976, medido por el PIB real a precios de 2005. Se observa que la tasa de crecimiento más baja se registró en el primer año del sexenio analizado, y la más alta en 1972, siendo de 8.2%; con una tasa promedio anual de 5.96 por ciento. La inflación en 1971 fue de 5.2, 5 en 1972 y 23.74 en 1974, con una tasa promedio anual, durante el sexenio, de 12.83.

Figura 2. Comportamiento del PIB en México, 1971-1976, billones de dólares 2005=100, tasa de crecimiento (porcentaje)



Fuente: elaboración propia con base en World Bank World Development Indicators and International Financial Statistics of the IMF, 2005 Base Year.

José López Portillo (1976-1982)

López Portillo instrumentó una política económica para enfrentar la crisis económica internacional de los años setenta, a través de cuatro programas: 1) Alianza para la Producción, 2) apoyo a la producción de alimentos, 3) combate a la pobreza, y 4) energéticos. La Alianza para la producción, consistió en la implementación de una estrategia de reciprocidad entre empresas y gobierno, donde las empresas favorecidas se comprometían a alcanzar determinadas metas de inversión, producción, fijación de precios, exportaciones e integración de componentes nacionales y, por el otro, el gobierno proporcionaba estímulos de acuerdo a los com-

promisos adquiridos. La industria nacional, por la vía de la sustitución de importaciones, gozó de un mercado interno muy protegido, que estaba llegando a sus límites en estos años. El apoyo a la producción de alimentos, se llevó a cabo mediante el Sistema Alimentario Mexicano (SAM)¹ en 1980, siendo su objetivo lograr la autosuficiencia alimentaria. En 1982, México alcanzó la autosuficiencia en maíz, frijol, arroz y trigo. Para el combate a la pobreza, en 1977 se creó la Coordinación General del Plan Nacional de Zonas Deprimidas y Grupos Marginados (Coplamar), su objetivo fue atender asuntos y problemas derivados de la marginalidad social y atraso económico.

En 1977, como una iniciativa novedosa del gobierno de López Portillo, se instaura el segundo programa de combate a la pobreza, la Coplamar, con la finalidad de “influir sobre las causas generadoras de la depresión económica y la marginación interna del país...” las causas serían atacadas ayudando a las comunidades a aprovechar racionalmente su capacidad para producir bienes que satisfagan sus necesidades esenciales; y los efectos serían combatidos con la dotación de servicios de bienestar básicos y la construcción de infraestructura comunitaria y de apoyo a la producción (Ordoñez, 2002: 94).

En el programa de energéticos, se implementaron el Plan Nacional de Desarrollo Industrial (PNDI) y el Programa de Energía (PE), destacando la importancia de vincular, de manera estrecha, la expansión de los energéticos al desarrollo industrial del país. Todos estos programas fueron apoyados con crecientes recursos del presupuesto federal. El gasto público, como porcentaje del PIB, mostró una tendencia ascendente, en 1980 era de 34.4%, y llegó a 47.2% en 1982 (Aspe, 1993: 106-157).

La producción de petróleo (en millones de barriles por día) creció de manera importante, pasó de 0.90 en 1976 a 1.33 en 1978, y 2.75 en 1982, aunque su precio mostraba una tendencia descendente. El gobierno fijó varios lineamientos programáticos (políticos y económicos) que deberían seguirse, a fin de diversificar la estructura productiva y de exportaciones del país. Como límite a la exportación de petróleo, se estableció un nivel de 1.5 millones de barriles diarios y para el gas natural, 300 millones de pies cúbicos al día. Se trataba de evitar la concentración de más de 50% de las exportaciones mexicanas de hidrocarburos petrolíferos de cualquier país, y que las exportaciones mexicanas no

¹ Con el SAM, que inició actividades en 1980, “el gobierno se comprometía a resucitar el sector de alimentos básicos y a reducir deliberadamente la dependencia de las importaciones... los objetivos específicos fueron: recuperar la autosuficiencia en la producción de maíz y frijol para el final del sexenio y en otros productos básicos para 1985... y mejorar la distribución de alimentos, de tal forma que un tercio de la población que se encontraba desnutrida pudiera obtener una dieta adecuada” (Spalding, 1985: 316-317).

VII. CRECIMIENTO ECONÓMICO EN MÉXICO, 1970-2009

representaran más de 20% del total de las importaciones de crudo y productos petrolíferos del cualquier país. Las exportaciones petroleras (promedio de petróleo crudo en miles de barriles) pasaron de 364 en 1978 a 1 500 en 1982. En 1981, la exportación de petróleo llegó a representar 73% del total de las exportaciones de las mercancías del país. Los precios promedios, en dólares por barril, pasaron de 13.3 en 1978 a 32.3 en 1981, disminuyendo a 28.0 en 1982 (Tello, 2007: 568-569).

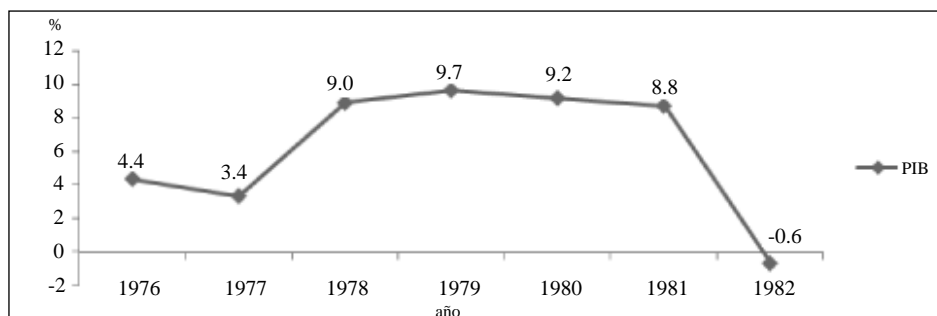
Debido al creciente gasto público, el déficit fue cubierto con endeudamiento con el exterior. La excesiva dependencia petrolera y la creciente fragilidad financiera contribuyeron, significativamente, a la detonación de la crisis mexicana de la deuda. La deuda pública pasó de 19 602 millones de dólares en diciembre de 1976 a 33 813 millones en 1980, y 58 874 millones para 1982. La deuda externa privada también creció, de un saldo de 6 800 millones de dólares en 1976 llegó a 23 907 millones en 1982 (Gurría, 1993: 124).

El tipo de cambio, peso/dólar, se devaluó por primera vez en agosto de 1976, pasando de 12.50 pesos por dólar a 19.90 pesos, y en octubre ya era de 26.50 pesos. En 1976, el tipo de cambio promedio fue de 15.40 pesos, subiendo a 22.50 en 1977 y 54.31 en 1982. Esta devaluación de la moneda nacional ocasionó incrementos en los precios, la inflación real fue de 15.78 en 1976, y 58.92 para 1982, con un promedio anual de 29.64 durante el sexenio.

Los desequilibrios generados por el auge petrolero en 1981, aunado a la caída del precio y reducción de las ventas externas de crudo y de otras mercancías que el país exportaba, y el incremento en las tasas de interés en los mercados internacionales de capital, ponen fin a un periodo de rápida expansión de la economía nacional. Para 1982, surge una confrontación entre el Estado mexicano y la iniciativa privada, encabezada por los banqueros, ésta se atribuye a que todos los dólares que ingresaban al país los introducía el gobierno (por la vía de la exportación del petróleo y por los créditos externos), y se volvían a fugar a través de los bancos por el capital especulativo. Ante esto, en septiembre de 1982 se nacionaliza la banca en México, y se establece el control de cambios. Se reestructura el sistema bancario, el número de instituciones pasa de 68 a 29 y, en 1985, a tan sólo 19 (todos ellos bancos múltiples) (Silva, 2005: 97).

En el primer año de la administración de López Portillo, la economía mexicana presentó un crecimiento real de 3.4%, los años 1978-1981 registraron aumentos sostenidos del PIB, alrededor del 9%, pero decreció -0.6% en 1982, esta disminución de la producción se relaciona a la crisis económica internacional de los años 1981-1982. En este sexenio, se tuvo una tasa de crecimiento promedio anual del PIB de 6.57% (figura 3).

Figura 3. Comportamiento del PIB en México, 1976-1982, billones de dólares 2005=100, tasa de crecimiento (porcentaje)



Fuente: elaboración propia con base en World Bank World Development Indicators and International Financial Statistics of the IMF, 2005 Base Year.

Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988)

La fuga de capitales hacia los países acreedores, propició la incapacidad de los países deudores de hacer frente a sus compromisos con el exterior, originando la crisis de la deuda externa mexicana. Ante este contexto, se dio un ajuste de la política económica de corte tradicional, orientado al pago de la deuda externa del país. A lo largo de este sexenio, se tuvo una inflación galopante, continuó devaluándose la moneda nacional, la deuda con el exterior siguió creciendo, se dio un recorte drástico en el poder adquisitivo de los salarios y el sector público disminuyó su participación en la economía. En América Latina, particularmente en México, se llevó a cabo una serie de reformas recomendadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial, la Reserva Federal y el departamento del Tesoro de Estados Unidos. Estas reformas incluyeron la liberalización del comercio exterior (incorporación de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio —GATT— en 1986, hoy Organización Mundial de Comercio —OMC—), del sistema financiero y de la inversión extranjera, la orientación de la economía hacia los mercados externos, privatización de las empresas públicas, desregulación de las actividades económicas, estricta disciplina fiscal vía reducción del gasto público, y una reforma tributaria orientada a la reducción de las tasas impositivas y la ampliación de la base gravable, así como un marco legislativo e institucional para garantizar los derechos de propiedad (Brailosvsky y otros, 1989).

En 1982, el último año del gobierno de López Portillo, la economía nacional presentó signos claros de deterioro..., como medida para contener la fuga de capitales, el gobierno

VII. CRECIMIENTO ECONÓMICO EN MÉXICO, 1970-2009

decretó la nacionalización de la banca y estableció rígido control de cambios. Firmó un acuerdo con el FMI y anunció una moratoria a los compromisos por pagos del principal a la deuda externa, debido a la insolvencia financiera... Apenas iniciado el gobierno de Miguel de la Madrid, se firmó en diciembre de 1982 el segundo Acuerdo de Facilidad Ampliada con el FMI que incluyó, además de recursos frescos..., la restructuración de las deudas contraídas con los bancos comerciales extranjeros... (SHCP, 1988: 71).

Para enfrentar la crisis económica de México, Miguel de la Madrid implementó, durante los tres primeros años, el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), sus objetivos principales fueron combatir la inflación, proteger el empleo y recuperar las bases de un desarrollo dinámico, sostenido y eficiente. Para 1986, se instrumentó el Programa de Aliento y Crecimiento (PAC), donde se planteó la posibilidad de lograr un crecimiento económico moderado con un control de la inflación. Tanto el PIRE como el PAC tuvieron como objetivos centrales el restablecer los pagos por servicio de la deuda externa, a fin de lograr el respaldo y el apoyo de la comunidad financiera internacional en los programas que el gobierno estaba llevando a la práctica y, como objetivos secundarios, combatir la inflación, producto del excesivo gasto público y de los incrementos en los salarios; corregir el déficit fiscal, reduciendo la inversión pública; reducir la deuda interna; reducir y acotar la participación del estado en la economía; y abrir la economía a la competencia con el exterior con el propósito de hacerla más competitiva. En diciembre de 1987, se implementó el Pacto de Solidaridad Económica (PSE),² junto con las políticas fiscal y monetaria restrictivas, tendiente a reducir el gasto corriente y a la consolidación del programa de privatización iniciado en 1986, con la venta de Aeroméxico y la liquidación de Fundidora y Acero de Monterrey.

... el país enfrentó otros problemas que dificultaron avanzar en la recuperación: los sismos que devastaron la ciudad de México en 1985, y en 1986 la caída de los precios internacionales del petróleo, nuestra principal fuente de financiamiento externo. Fue hasta 1987..., la firma de un nuevo acuerdo con el FMI en 1986 y un pacto social entre el gobierno y los sectores obrero, campesino y empresarial [el Pacto de Solidaridad Económica

² Dado el deterioro económico que siguió registrando el país y considerando sus consecuencias sobre el poder adquisitivo de la población, el gobierno comenzó a flexibilizar su estrategia casi al finalizar el sexenio por medio de dos programas alternativos: de Protección al Salario y Consumo Obrero y Acciones de Apoyo a la Economía de la Familia Campesina, esto en 1986. En diciembre de 1987 se hace público un acuerdo entre el gobierno y los sectores obrero, campesino y empresarial, llamado Pacto de Solidaridad Económica (PSE), en el que se propone frenar la inflación con ajustes a las finanzas públicas, negociaciones salariales congruentes con el objetivo anti-inflacionario y reducciones a los aranceles. De manera compensatoria al efecto generalizado por la contención salarial, el Estado retomó temporalmente la política de subsidios generales a partir de 1988, siendo nuevamente abandonada en 1990 (Friedmann y otros, 1997: 395-396).

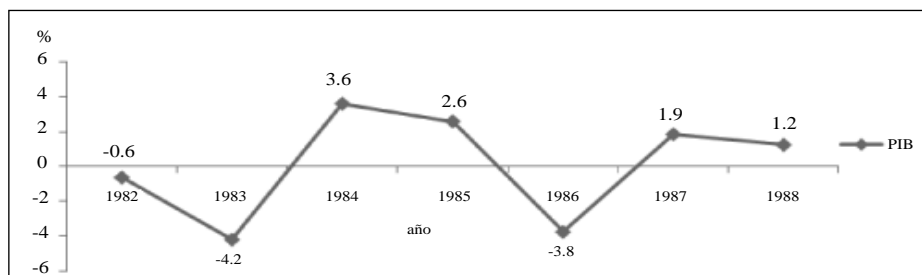
en 1987] cuando la producción inicia una moderada ruta ascendente... La política de ajuste a las finanzas públicas..., trajo consigo una serie de recortes que afectaron especialmente los recursos destinados al bienestar social. En el primer año de gobierno, los programas de combate a la pobreza [sólo se conservaron los programas que el IMSS y la Conasupo tenían con Coplamar] y el gasto social descendió 15% por encima de la caída general del gasto programable; es decir, 30% (Ordoñez, 2002: 118).

En 1983, el gasto público se redujo, en términos reales, más de 17% en relación a 1982, mientras que en 1985 fue de 6%, y en 1988 de más de 10 por ciento. De representar más de 50% del PIB en 1982, para 1988 el gasto público tan sólo representó 34 por ciento. La inversión pública, que en 1981 representó casi 11% del PIB, cae a 3.9% en 1988. El pago de la deuda pública total representó 17.6% del PIB en 1988. El tipo de cambio pasó de 57 pesos por dólar, en promedio, en 1982 a 2 mil 284 pesos en 1988. Se registró una mayor concentración del ingreso, el coeficiente de Gini pasó de 0.501 en 1984 a 0.549 en 1989, año en el que 10% de los hogares (los más ricos) disponían de casi 50% del ingreso nacional (Gurría, 1992).

El tipo de cambio se devaluó en 1 793.63% en el periodo 1983-1988, al pasar de 0.120 pesos (nuevos) por dólar en 1983 a 2.272 pesos en 1988. Durante este sexenio, la inflación fue alta y creciente, pasando de 101.75 en 1983 a 131.82 en 1987, con un promedio anual de 92.87. El valor de las exportaciones petroleras pasó de 483 109.18 millones de pesos reales en 1983 a 158 755.03 millones en 1988.

En la figura 4 se muestra el comportamiento de la producción real en México en el periodo 1982-1988, se observa que los años 1982, 1983 y 1986 presentan decrecimientos y, los años restantes, registraron crecimientos poco significativos. Se tuvo un crecimiento promedio anual de 0.22%. Por lo anterior, a este sexenio y, en general, a los años ochenta se le ha denominado la década perdida.

Figura 4. Comportamiento del PIB en México, 1982-1988, billones de dólares 2005=100, tasa de crecimiento (porcentaje)



Fuente: elaboración propia con base en World Bank World Development Indicators and International Financial Statistics of the IMF, 2005 Base Year.

Carlos Salinas de Gortari (1988-1994)

Salinas³ dio continuidad a las políticas fiscal y monetaria restrictivas, en el periodo 1989-1992 instrumentó el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE), añadiendo políticas heterodoxas (como el control negociado y acordado de los precios líderes de la economía nacional), privatización de empresas, renegociación de la deuda y la aceleración de la apertura comercial. Los recursos de las privatizaciones se destinaron a pagar la deuda pública, la cual pasó de 63.5% del PIB en 1988 a 22.5% en 1994. Entre 1991 y 1992 se privatizó la banca comercial. El 1º de enero de 1994 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio (TLC)⁴ con América del Norte, integrado por México, Estados Unidos y Canadá. En este sexenio se desincorporaron más de 200 empresas, entre ellas Teléfonos de México, Altos Hornos de México y filiales, Siderúrgica Lázaro Cárdenas las Truchas, Fertilizantes Mexicanos y filiales, y Mexicana de Aviación. En diciembre de 1989 se puso en operación el Programa Nacional de Solidaridad (Pronasol), teniendo como objetivo desarrollar programas de bienestar social, infraestructura y otros proyectos productivos encaminados a grupos más pobres; se trabajó en educación, salud, alimentación y abasto, desarrollo urbano, atención a jóvenes, desarrollo regional, apoyo a comunidades indígenas, jornaleros agrícolas y migrantes (Salinas, 2000).

... en el acto inaugural de su gobierno, Salinas anuncia la creación del tercer programa de combate a la pobreza: el Programa Nacional de Solidaridad (Pronasol)... los recursos de Pronasol representaron 0.65% del PIB; es decir, 3.5% del gasto programable y 6.9% del gasto social... En términos reales, en 1982 se ejercieron en esta partida aproximadamente 723 pesos per cápita, mientras que en 1993 se gastaron alrededor de 418 pesos por habitante... Solidaridad se califica a sí mismo como “veta de un nuevo tipo de política social descentralizada, participativa y ciudadana” (Consejo Consultivo del Pronasol, 1994: 15-28 y 134).

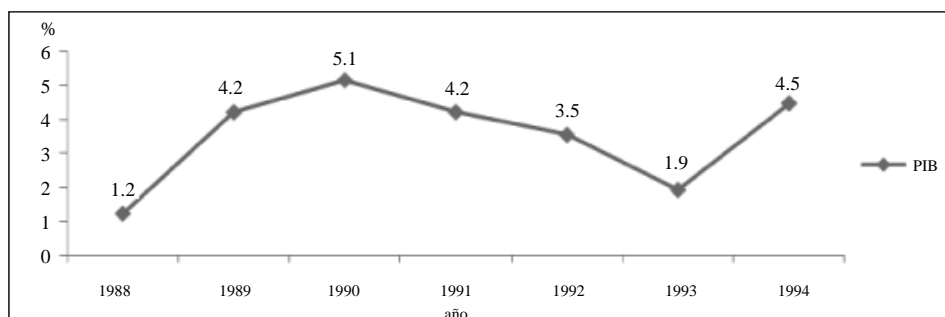
³ Salinas de Gortari inicia su periodo de gobierno en medio de una situación económica que..., aún no supera problemas como los de la inflación, el déficit público y la carga de la deuda externa. En los terrenos social y político el panorama tampoco es favorable. En esos momentos el sistema político vive una de las peores crisis de legitimidad de los últimos tiempos derivada de las insatisfacciones sociales por los años del ajuste económico, las dudas en torno a los procesos electorales (incluido el que llevó a Salinas a la presidencia), la corrupción gubernamental y política y el deterioro de las organizaciones corporativas como instancias de gestión y representación social (Ordóñez, 2002: 139).

⁴ Con el TLC se trataba de ampliar paulatinamente los márgenes de la apertura comercial en la región, hasta completar toda la gama de productos agropecuarios (sólo Canadá excluyó de las negociaciones los productos lácteos y avícolas, con la intención de propiciar la competencia, aumentar la productividad y mejorar las ventajas competitivas de nuestros productos en el mercado norteamericano) (Téllez, 1994: 64).

Entre las reformas jurídicas al agro destacan la aprobación de una enmienda integral al Artículo 27 constitucional y la promulgación de una nueva Ley Agraria, cuyos fines centrales fueron poner fin al reparto de tierras como política de Estado, dar seguridad y certeza jurídica a las distintas formas de propiedad y conceder la posibilidad para la privatización de ejidos y terrenos comunales. En 1993 se inició con el Programa de Certificación de Derechos Ejidales y Titulación de Solares (Procede), por parte del Gobierno Federal a través de la Secretaría de la Reforma Agraria (SRA), con apoyo directo de la Procuraduría Agraria (PA), el INEGI con su participación en la medición de los terrenos, y el Registro Agrario Nacional (RAN), cuya función consistió en registrar formalmente los documentos y planos agrarios generados. Otro cambio sobresaliente, entre las medidas que incidían en la esfera productiva, tuvieron lugar en enero de 1994 con la instauración de un nuevo programa denominado Apoyos Directos al Campo (Procampo), teniendo como objetivos sustituir gradualmente “el apoyo otorgado a través de los precios de garantía por un sistema de apoyos directos a las superficies sembradas con granos y oleaginosas... Procampo contempla una alineación gradual de los precios a sus preferencias en el mercado internacional y está concebido como un programa de apoyo al ingreso” (Ordoñez, 2002: 160).

En México, el valor de las exportaciones petroleras pasó de 168 171.65 millones de pesos reales en 1989 a 106 033.93 millones en 1994, es decir, disminuyeron 62 137.72 millones de pesos. El tipo de cambio, peso/dólar, se devaluó en 37.10% en el periodo 1989-1994, al pasar de 2.46 pesos por dólar en 1989 a 3.37 pesos en 1994. La inflación real presentó una tendencia decreciente, al pasar de 20.0 a 6.96 para 1994.

Figura 5. Comportamiento del PIB en México, 1988-1994, billones de dólares 2005=100, tasa de crecimiento (porcentaje)



Fuente: elaboración propia con base en World Bank World Development Indicators and International Financial Statistics of the IMF, 2005 Base year.

VII. CRECIMIENTO ECONÓMICO EN MÉXICO, 1970-2009

El PIB real de México mostró una tendencia creciente en los años 1988-1990, sin embargo, este comportamiento no se presentó en el periodo 1991-1993, donde el crecimiento es menor en relación a 1990, volviendo a aumentar en 1994. El crecimiento económico promedio anual, en el sexenio de Salinas, fue de 3.91% (figura 5).

Ernesto Zedillo Ponce de León (1994-2000)

En diciembre de 1994, durante el primer mes de gobierno de Zedillo, se registró una intensa y cuantiosa fuga de capitales (el capital privado mexicano —poco solidario— se resistía a colaborar con el gobierno), lo que provocó una brusca variación del tipo de cambio, fuertes incrementos en la tasa de interés y precios.⁵ En este sexenio, se dio continuidad al PECE (rebautizado con el nombre de Pacto para el Bienestar, la Estabilidad y el Crecimiento). De 1995 a 2000 se privatizaron empresas relacionadas con los ferrocarriles, aeropuertos, y puertos marítimos. El tipo de cambio pasó de 3.44 pesos por dólar a 4.10 en el periodo del 1º al 31 de diciembre de 1994, y 7.66 a finales de 1995. Las tasas de interés pasaron de 15% a casi 110%, entre diciembre de 1994 y marzo de 1995. En 1997 se llevó a cabo el Programa de Educación, Salud y Alimentación (Progresá), focalizado a la población más necesitada (CEPAL, 1998).

... Tomando como referencia al PRONASOL, Santiago Levy, quien posee la paternidad del Progresá, en la evaluación que elaboró a principios de 1991, ya había aconsejado introducir modificaciones al diseño de este programa con el fin de convertirlo en un instrumento de gobierno más equitativo y eficaz. En sus recomendaciones centrales plantea la necesidad de reorientar los recursos hacia las áreas rurales, evitar la dispersión, eliminar todos aquellos subsidios no dirigidos [o generalizados] a los alimentos y poner mayor énfasis en los programas complementarios de educación, salud y alimentación. Estas directrices, entre otros elementos, constituyen la base conceptual que dio origen al Progresá (Levy, 1994: 94-104).

Entre 1988 y 2000, el salario mínimo, en términos reales, y los salarios contractuales continuaron bajando, y la participación de los salarios en el ingreso no agropecuario

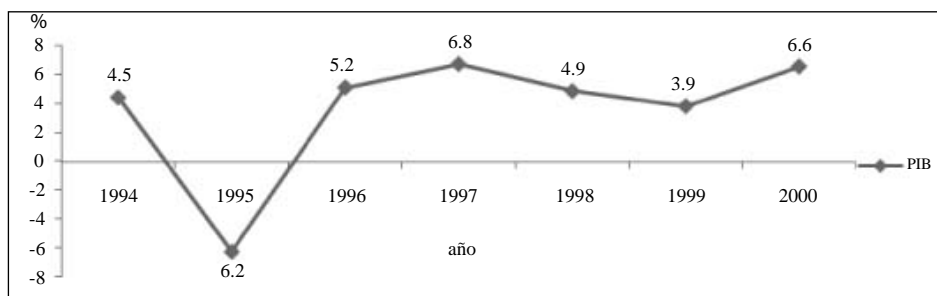
⁵ ... “A lo largo del miércoles 21 de diciembre el gobierno mantuvo el acuerdo de devaluar un máximo de 15%. Quienes quisieron comprar dólares a la nueva paridad lo pudieron hacer sin restricciones. Pero quienes disponían de información privilegiada sobre la disposición gubernamental... Cuando se realizó el corte y valuación de la jornada la sangría se hizo evidente: en esos momentos dramáticos entre el 20 y el 21 de diciembre de 1994 unos cuantos mexicanos vaciaron 4 633 millones de dólares de las reservas internacionales, el Banco Central perdió, prácticamente la mitad de todas las reservas internacionales con las que contaba el país (Salinas, 2000: 1073 y 1074).

subió de 33% del total en 1988 a 38.5% en 1994, para después caer a 33% en 2000. En este año, 10% de los hogares en México (los más pobres) contaban con sólo 1% del ingreso total del país. En cambio, más de 43% del ingreso total lo absorbía 10% de los hogares más ricos (Tello, 2007: 645).

Las exportaciones petroleras aumentaron en 1996, en relación al año anterior, pasando de 169 987.09 millones de pesos reales a 204 212.96 millones, pero disminuyen a 108 343.00 millones de pesos en 1998, y vuelven a subir a 193 970.94 millones en 2000. El peso frente al dólar pierde su valor de manera consecutiva en el periodo 1994-2000, de 3.37 pesos por dólar en 1994 pasa a 9.45 pesos en 2000, es decir, el peso frente al dólar se devaluó 180.15% en el periodo 1994-2000. A pesar del aumento del tipo de cambio, la inflación real presenta una tendencia decreciente, pasó de 34.99 en 1995 a 15.92 en 1998, y a 9.49 en el 2000.

En la figura 6 se muestra la tasa de crecimiento del PIB real de México en el periodo 1994-2000, en 1995 se registra una severa caída de la producción nacional, relacionado a la crisis cambiaria de finales de 1994, recuperándose en los años siguientes, siendo 1997 el año de mayor crecimiento. En este sexenio, el crecimiento económico promedio anual, de la economía mexicana, fue de 3.51 %, similar al sexenio anterior.

Figura 6. Comportamiento del PIB en México, 1994-2000, billones de dólares 2005=100, tasa de crecimiento (porcentaje)



Fuente: elaboración propia con base en World Bank World Development Indicators and International Financial Statistics of the IMF, 2005 Base Year.

Vicente Fox Quezada (2000-2006)

El presidente Fox propuso una continuación del modelo económico neoliberal, cuyos objetivos principales fueron: combatir el rezago laboral y el subempleo; crear las condiciones para que la economía creciera a tasas del 7% anual; aumentar un millón

VII. CRECIMIENTO ECONÓMICO EN MÉXICO, 1970-2009

300 mil empleos al año; recuperar el poder adquisitivo de todos los mexicanos; democratizar la economía, distribuyendo las oportunidades para todos y en todas las regiones del país; y mantener tasas anuales de inflación de un dígito. El gobierno promovió las actividades de autoempleo de escasa calidad, poco eficiente y de muy baja productividad (los llamados changarros). A partir de este sexenio, y hasta la fecha, se desarrolla el Programa de Desarrollo Humano Oportunidades como mecanismo de combate a la pobreza alimentaria.

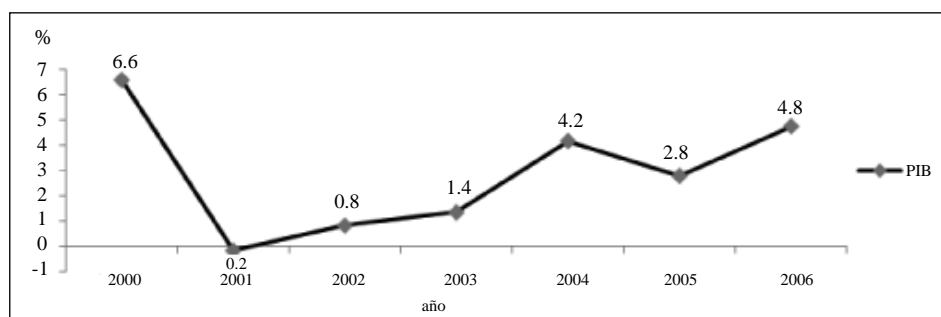
El valor de las exportaciones⁶ petroleras mexicanas (en millones de pesos reales) aumentaron de 147 406.43 en 2001 a 277 738.10 en 2004, y 410 382.50 en 2006. El tipo de cambio peso/dólar aumentó en los años 2001-2004, pasando de 9.34 pesos a 11.28 pesos; es decir, se devaluó en un 20.80%, pero en 2005 y 2006 se mantiene en un promedio de 10.8 pesos. La inflación promedio anual disminuyó, pasando de 6.36 en 2001 a 3.6 en 2006. En la administración foxista, el desempleo (cifras del cuarto trimestre) aumentó de manera considerable, pasando de 915 418 desempleados en el año 2000 a 1 600 891 desempleados en 2006, es decir, un incremento del 78.88 por ciento.

... El desempleo y el subempleo han crecido a un ritmo más acelerado entre 1994 y 2003, que el que se registró en la década anterior. Y los salarios reales [mínimos y contractuales] han caído año tras año desde 1994, sin beneficiarse de los aumentos en la productividad de los sectores estimulados por el TLCAN... Con la apertura y el TLCAN, no se superó el desequilibrio externo tradicional de la economía mexicana. Al contrario, ahora la economía mexicana depende más de las importaciones que antes: una tercera parte de todo lo que se le ofrece al consumidor en México proviene del sector externo [en 1990, sólo 13%]. Ahora más que antes, la economía depende más para crecer de su capacidad para importar. Hace 15 años, en 1990, la importación de mercancías equivalía a 15% del PIB y, ahora, cerca de 40 por ciento (Tello, 2007: 692-693).

⁶ En 2003, diez años después de que entró en vigor el TLCAN, México ya figura entre los primeros países en términos de comercio de mercancías y de servicios [no factoriales] con el exterior. Sólo unas cuantas naciones... supera los más de 365 mil millones de dólares que en ese año México intercambió de mercancías y de servicios con el resto del mundo... Buena parte de ese intercambio, se da con Estados Unidos y Canadá: más de 90% de la exportación total mexicana y dos terceras partes de la importación. De 1994 a 2003, las exportaciones mexicanas a Estados Unidos se multiplicaron por 3.4 y las importaciones procedentes de ese país por 2.3... a partir, el intercambio comercial con Estados Unidos se aceleró a un ritmo considerable... Además, 80% de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos son: a) petróleo, que nada tiene que ver con el TLCAN; b) maquila, que tradicionalmente, desde su establecimiento en la década de los años sesenta, es exportadora, entre 1994 y 2003, sus exportaciones crecieron 18% y sólo 13% entre 1994 y 2003... En realidad, lo que se exportaba es mano de obra, pero que no sale del país. Y la competencia entre los países que la procuran está determinada por quien paga menos salarios a sus trabajadores;... (Gasol, 2004: 11-15).

Después de la caída del -0.2% del PIB real de México en 2001, se registra una tendencia creciente de la producción nacional en el periodo 2002-2004. En 2005 el PIB creció 2.8%, mientras que en 2006 fue de 4.8 por ciento. En este sexenio, el crecimiento económico promedio anual de la economía mexicana fue de 2.29%, siendo inferior a los sexenios de Salinas y Zedillo (figura 7).

Figura 7. Comportamiento del PIB en México, 2000-2006, billones de dólares 2005=100, tasa de crecimiento (porcentaje)



Fuente: elaboración propia con base en World Bank World Development Indicators and International Financial Statistics of the IMF, 2005 Base Year.

Felipe de Jesús Calderón Hinojosa (2006-2012)

El modelo económico de corte neoliberal implementado en México a partir del gobierno de la Madrid, lo sigue implementado el actual presidente Felipe Calderón, al igual que su antecesor, prometió un mejoramiento en el nivel de vida de la población mediante la creación continua de empleos bien remunerados. Sin embargo, la economía mexicana atraviesa por una severa crisis económica y social; reflejada en problemas serios de desempleo, inseguridad, narcotráfico, marginación, altos índices de pobreza y, sobre todo, un débil sistema institucional.

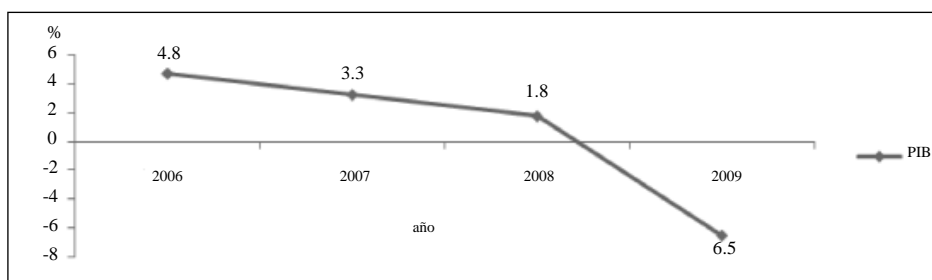
Los ingresos de México (en millones de pesos reales), vía exportaciones petroleras, pasaron de 410 382.50 en 2006 a 436 291.43 en 2007, y 503 822.77 en 2008. El tipo de cambio, peso/dólar, se mantiene en 2006 y 2007 a 10.9 pesos, mientras que para el 2008 fue de 11.13, es decir, se dio una devaluación del 2.11%.

Contrario al comportamiento del ciclo económico sexenal presentado en la economía mexicana, caracterizado por una mejoría en la producción en el segundo y tercer año, en el presente sexenio se observa una disminución en el ritmo de creci-

VII. CRECIMIENTO ECONÓMICO EN MÉXICO, 1970-2009

miento del PIB, al pasar de 3.3% en 2007 a 1.8% en 2008 y, un decrecimiento de -6.5% en 2009 (figura 8).

Figura 8. Comportamiento del PIB en México, 2006-2009, billones de dólares 2005=100, tasa de crecimiento (porcentaje)



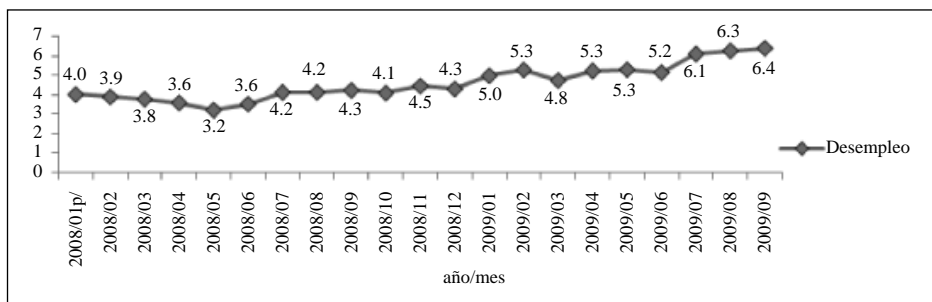
Fuente: elaboración propia con base en World Bank World Development Indicators and International Financial Statistics of the IMF, 2005 Base Year.

El desempleo en México muestra una tendencia creciente, en el primer trimestre de 2006 se tenían 1 528 549 desempleados, 1 600 891 en el cuarto trimestre de 2006, y 2 365 074 en el segundo trimestre de 2009, esto representa un aumento del 47.73% en relación al cuarto trimestre de 2006. La tasa de desempleo en México, como porcentaje de la Población Económicamente Activa (PEA), ha aumentado en el periodo que comprende de enero de 2008 a septiembre de 2009. En enero de 2008, la tasa de desempleo fue del 4%, después pasa a 5.3% en abril de 2009, y 6.4% en septiembre de 2009 (figura 9). Estas cifras de desempleo reflejan la actual crisis económica que padece la economía mexicana, poniendo en evidencia tanto la eneficacia de las políticas procíclicas implementadas por el actual gobierno federal, así como la dependencia del crecimiento de México del comportamiento de la economía de Estados Unidos, país donde se generó la actual crisis económica mundial.

... La Fed y los principales bancos centrales del mundo bañaron literalmente al planeta con dinero durante 2000-2005... En ese escenario, proyectos o países que antes eran prohibidos para Wall Street, recibieron carretadas de efectivo, y los subprimes, que raramente eran objeto de atención de Wall Street, de repente se convirtieron en la moda con más seguidores del mercado. Prestarle a los subprimes tenía sentido: dinero sobra, y las tasa de interés que se le cobraba a ese segmento de la población era sustancialmente mayor al rendimiento promedio... Los genios de Wall Street diseñaron créditos en donde bancos especializados [llamados monolines]

aseguraban el riesgo de que los subprimes no pagaban. Luego agrupaban varios créditos para venderlos en el mercado estadounidense y mundial en forma de bonos. Esos bonos, respaldados por hipotecas subprimes, fueron el virus que dispersó la enfermedad por todo el planeta... El alza de las tasas coincidió con el periodo en que las hipotecas subprimes ajustaban sus tasas “gancho” al alza. Muchos individuos imposibilitados para pagar sus hipotecas, se vieron obligados a contratar una nueva hipoteca con tasas “gancho”, que por lo general eran más altas que la original... Cuando la Fed decidió ponerle un alto a la sustitución de hipotecas, las moratorias en el sector subprime se dispararon con tal rapidez que antes de que la Fed o los bancos identificaran que pasaba, la crisis estaba rompiendo la puerta de Wall Street a patadas... en julio de 2007 cuando se prendieron las luces de alarma, un puñado de bancos, entre ellos los más grandes del mundo, el inglés HSBS, el estadounidense Citigroup y la entonces mayor casa de bolsa del mundo, Merrill Lynch, anunciaron que tenían pérdidas gigantescas producidas por las subprimes (Amador, 2008: 66-67).

Figura 9. Tasa de desempleo en México, enero de 2008 a agosto de 2009. Porcentaje mensual



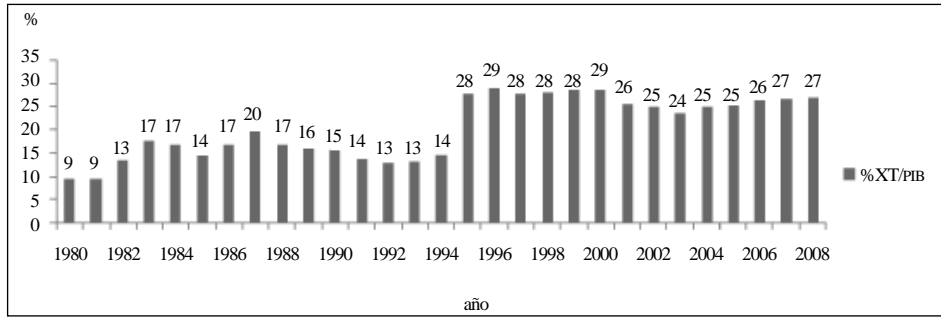
Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) del INEGI, disponible en <http://www.inegi.org.mx>; consultado el 21 de octubre de 2009.

Exportaciones de México

La participación de las exportaciones totales de México, como porcentaje del PIB, registraron un aumento en el periodo 1980-1983, en 1980 representaban 9% y en 1982 pasó al 17 por ciento. En el sexenio de Salinas, oscilaban entre 13 y 17%; mostrando mayor importancia en el periodo 1995-2000 donde representaban entre 28% y 29 por ciento. Para el periodo 2001-2006, oscilaba entre el 26 y 27%, y en el periodo 2007-2008 fue del 27% (figura 10).

VII. CRECIMIENTO ECONÓMICO EN MÉXICO, 1970-2009

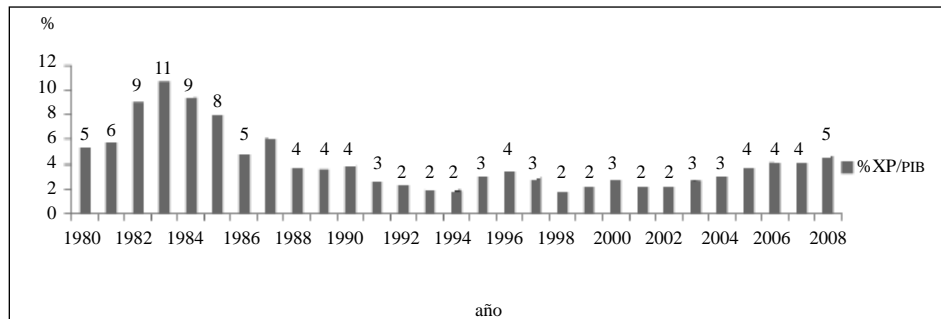
Figura 10. Exportaciones totales como porcentaje del PIB de México, 1980-2008.
Millones de pesos, 2005=100 (porcentaje)



Fuente: elaboración propia con datos del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (CEFP) de la Honorable Cámara de Diputados, disponible en <http://www.cefp.gob.mx>; consultado el 26 de octubre de 2009.

La figura 11 presenta la participación de las exportaciones petroleras de México, como porcentaje del PIB, durante el periodo 1980-2008. Se observa un aumento en el periodo 1980-1983, hasta llegar al 11% en el último año. A partir de 1983, disminuyeron de manera consecutiva hasta llegar al 2% en 1994. En el periodo 1997-2004, su participación oscilaba entre 2 y 3%, manteniéndose para el periodo 2005-2007; finalmente, en 2008 representaron el 5 por ciento. En cambio, las exportaciones no petroleras mostraron una tendencia creciente, en 1980 representaban 3.89% del PIB, en 1990 aumentó a 11.65%, y a 22% en los últimos tres años.

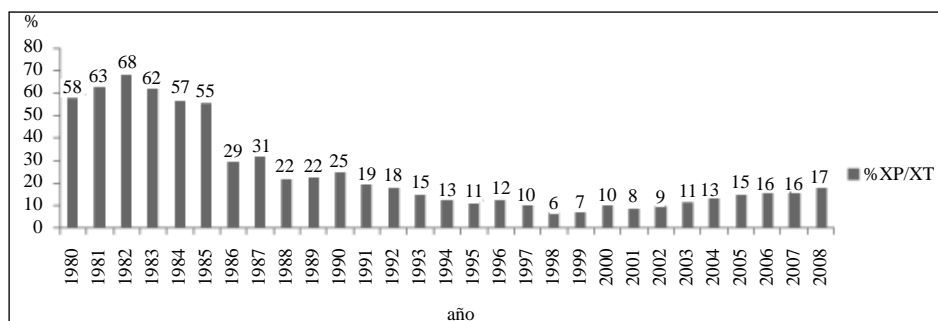
Figura 11. Exportaciones petroleras como porcentaje del PIB de México, 1980-2008.
Millones de pesos, 2005=100 (porcentaje)



Fuente: elaboración propia con datos del CEFP de la Honorable Cámara de Diputados, disponible en <http://www.cefp.gob.mx>; consultado el 26 de octubre de 2009.

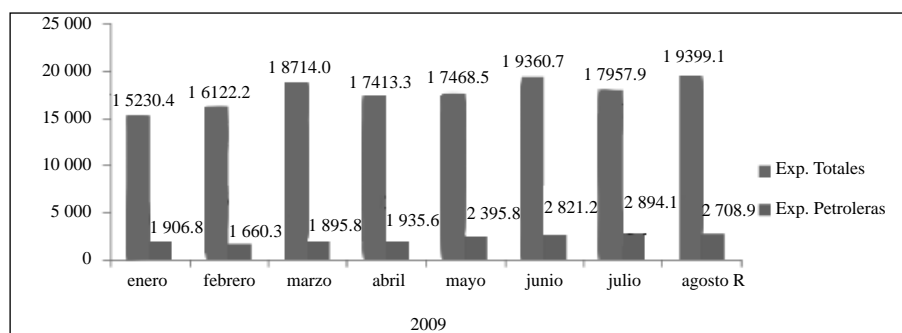
En los años 1980-1985, las exportaciones petroleras, como porcentaje de las exportaciones totales, oscilaban entre 55 y el 68 por ciento. A partir de 1983, mostraron una tendencia decreciente hasta llegar al 6% en 1998; después de este año, vuelven a aumentar hasta representar 17% en 2008. También, de la figura 12, se deduce que las exportaciones no petroleras, en relación a las totales, cobran importancia a mediados de la década de los ochenta, en 1982 representaban 32% mientras que para 1986 fue del 71%, y en los últimos cuatro años se mantienen, en promedio, en el 84 por ciento.

Figura 12. Exportaciones petroleras como porcentaje de las exportaciones totales de México, 1980-2008. Millones de pesos, 2005=100 (porcentaje)



Fuente: elaboración propia con datos del CEFP de la Honorable Cámara de Diputados, disponible en <http://www.cefp.gob.mx>; consultado el 26 de octubre de 2009.

Figura 13. Exportaciones totales y petroleras de México, enero-agosto de 2009. En millones de dólares corrientes



Fuente: elaboración propia con datos del INEGI, disponible en <http://www.inegi.org.mx>, consultado el 21 de octubre de 2009.

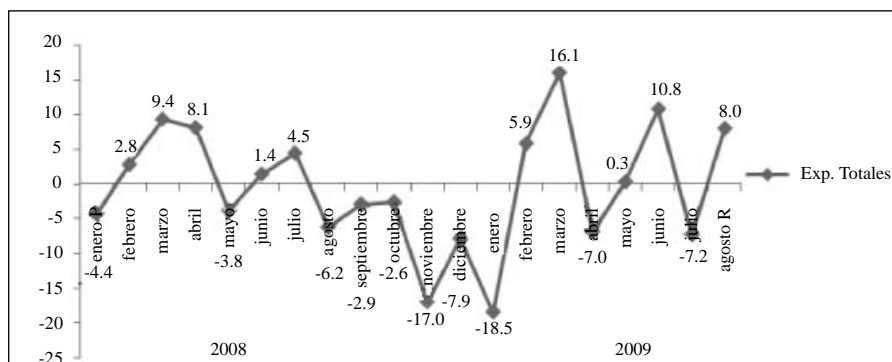
R/ Cifras revisadas a partir de la fecha que se indica.

VII. CRECIMIENTO ECONÓMICO EN MÉXICO, 1970-2009

Las exportaciones totales pasaron de 15 230.4 millones de dólares en enero de 2009 a 19 399.1 millones en agosto del mismo año, es decir, aumentaron 23.37 por ciento. Las exportaciones petroleras disminuyeron 6.39% en agosto con respecto a julio (figura 13). Las exportaciones no petroleras pasaron, en millones de dólares, de 15 063.8 en julio de 2009 a 16 690.2 en agosto del mismo año, esto representa un aumento del 10.79 por ciento.

Las exportaciones totales de México mostraron una tendencia decreciente a partir de marzo de 2008, esto relacionado a la crisis económica y financiera internacional, ya que la tasa de crecimiento pasó de 9.4% a -18.5% en enero de 2009. Se recuperaron en marzo de 2009, registrando un aumento del 16.1%, disminuyen en julio y vuelven a aumentar en agosto del mismo año, teniendo un crecimiento del 8% (figura 14).

Figura 14. Exportaciones totales de México, enero de 2008 a agosto de 2009. En millones de dólares corrientes (tasa de crecimiento mensual)



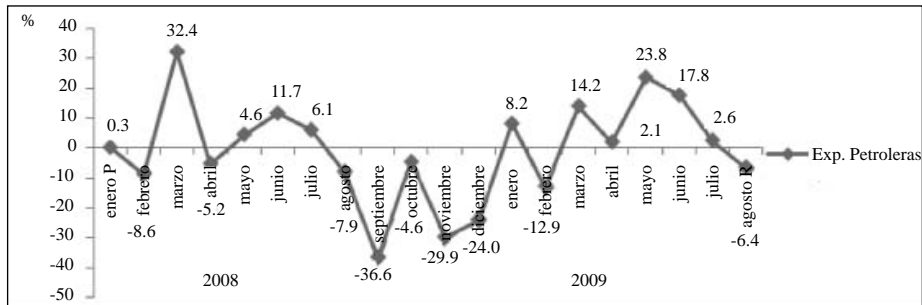
Fuente: elaboración propia con datos del INEGI, disponible en <http://www.inegi.org.mx>, consultado el 21 de octubre de 2009.

P/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica.

R/ Cifras revisadas a partir de la fecha que se indica.

Las exportaciones petroleras de México, al igual que las exportaciones totales, registraron una disminución en el ritmo de crecimiento a partir de marzo de 2008 hasta septiembre del mismo año, al pasar de una tasa de crecimiento del 32.4% a -36.6 por ciento. Después de este periodo, se presenta una tendencia creciente hasta mayo de 2009, al crecer 23.8% en relación al mes anterior. En junio y julio aumentaron 17.8 y 2.6%, respectivamente; pero decrecieron -6.4% en agosto (figura 15). Esta disminución de las exportaciones petroleras en México se debe a una reducción en la producción de crudo aunado a una baja en su precio.

Figura 15. Exportaciones petroleras de México, enero de 2008 a agosto de 2009.
En millones de dólares corrientes (tasa de crecimiento mensual)



Fuente: elaboración propia con datos del INEGI, disponible en <http://www.inegi.org.mx>; consultado el 21 de octubre de 2009.

P/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica.

R/ Cifras revisadas a partir de la fecha que se indica.

La relación entre el PIB, exportaciones petroleras y no petroleras se muestra en la siguiente ecuación de regresión estimada:

$$PIB = 9.068 + 0.20XP + 0.29XNP$$

Con un $R^2 = 0.78$; β_1, β_2 y β_3 con confiabilidad del 95 por ciento.

Los resultados indican que, durante el periodo 1980-2008, un aumento del 1% en las exportaciones petroleras ha ocasionado un aumento del 0.20%, en promedio, en el PIB. De igual forma, un aumento del 1% en las exportaciones no petroleras generaron un aumento del 0.29% en el PIB. Estos coeficientes reflejan la importancia que han tenido las exportaciones petroleras y no petroleras en el crecimiento de la economía durante el periodo de análisis.

Considerando la actual crisis económica que padece la economía mexicana y la disminución de los ingresos federales, vía exportaciones petroleras, el gobierno está adoptando una serie de medidas bien sea para obtener recursos o dejar de gastarlos, esto con el fin de insentivar el crecimiento económico, entre otras, destacan:

1. Reforma Energética. El viernes 28 de noviembre de 2008 se publicaron, en el Diario Oficial de la Federación, los siete decretos que integran la Reforma Energética. Esta reforma busca una transformación a fondo del sector energético del país con el fin de impulsar la productividad energética nacional (Poder

VII. CRECIMIENTO ECONÓMICO EN MÉXICO, 1970-2009

Ejecutivo Federal, 2008). Destaca la participación del sector privado en la exploración, producción, transformación y distribución del petróleo.

2. Reforma fiscal. Aprobación, por parte del congreso de la unión, de un incremento en los impuestos, como el Impuesto al Valor Agregado (IVA) al 16%, el Impuesto Sobre la Renta (ISR) al 30%, y un incremento al impuesto sobre los depósitos bancarios en efectivo, que será del 3% a partir de 15 mil pesos en 2010.
3. Extinción de organismos e instituciones descentralizadas como la Luz y Fuerza del Centro. El domingo 11 de octubre de 2009 se publicó, en el Diario Oficial de la Federación, el Decreto de Extinción de Luz y Fuerza del Centro. En este se menciona que, desde su creación, el organismo descentralizado no ha cesado de recibir transferencias presupuestarias cuantiosas, las cuales, lejos de disminuir, se han visto incrementadas en los últimos años. Que los resultados que ha reportado Luz y Fuerza del Centro son notablemente inferiores respecto de empresas u organismos que prestan el mismo servicio a nivel internacional, inclusive respecto de los que ha reportado la Comisión Federal de Electricidad. Que lo anterior, aunado a las circunstancias económicas derivadas del entorno de crisis mundial, han hecho imperativa la adopción de medidas que permitan apuntalar la viabilidad económica del país mediante el uso más productivo de recursos públicos, eliminando ineficiencias que dilapidan el erario; y que la comprobada ineficiencia operativa y financiera del organismo descentralizado en cuestión, permite llegar a la conclusión de que, siguiendo el principio de ejercicio eficiente del gasto público, Luz y Fuerza del Centro debe extinguirse; ello fundamentado en que su funcionamiento ya no resulta conveniente para la economía nacional y del interés público por las razones antes señaladas.

Conclusiones

Durante el periodo 1970-2009, la economía mexicana ha presentado un ciclo económico sexenal, caracterizado por la presencia del Punto Mínimo al inicio y al final de cada sexenio, mientras que la Expansión y Auge se localizan en el segundo y tercer año. 1979 fue el año de mayor crecimiento del PIB con 9.7%, mientras que 2009 fue el de mayor decrecimiento con -6.5 por ciento. La administración de José López Portillo registró la tasa de crecimiento promedio anual del PIB más alta, siendo de 6.57%; en tanto que la de Miguel de la Madrid fue la más baja con 0.22 por ciento. En lo que va del sexenio de Calderón, el PIB no ha mostrado signos de recuperación en el segundo y tercer año, al contrario muestra una tendencia decreciente, aunado a la carencia de una clara estrategia de crecimiento.

México padece una crisis económica reflejada, entre otros indicadores, en una disminución del PIB real, aumento del desempleo, inestabilidad en el tipo de cambio, disminución de los ingresos petroleros, y del salario real (aumento de precios de productos básicos). Para ello, se requiere la implementación de políticas públicas sectoriales, como el fomento y apoyo al campo (financiamiento, organización de productores, asistencia técnica y apoyos a la comercialización de la producción); el apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes); la diversificación y exportación de la producción, la implementación de fuentes alternativas de energía mediante biocombustibles, energía solar y eólica, entre otras.

En el aspecto social, se percibe una problemática seria y real reflejada en el aumento de los niveles de pobreza y marginación; delincuencia organizada (narcotráfico y secuestro); problemas laborales con los sindicatos como el SNTE (Sindicato Nacional de Trabajadores de la Educación), mineros y Luz y Fuerza del Centro, hoy extinta por decreto. Para ello, es indispensable la asignación de recursos en zonas marginadas tendientes a combatir los rezagos sociales; combate frontal a la delincuencia organizada, donde la participación ciudadana sea el eje central de diagnóstico y seguimiento; y el dialogo entre las partes involucradas con el fin de resolver las demandas laborales de los sindicatos en conflicto.

En el escenario político, existe una situación crítica donde gran parte de la población no cree en los políticos y sus acciones debido a la falta de claridad e infiltración del narcotráfico en los procesos electorales, propuestas de campaña incumplidas, corrupción y la irregularidad en la gestión de los recursos públicos. Ante esto, es urgente realizar transformaciones profundas en la institución electoral para que ofrezca certeza y credibilidad en los procesos electorales; se requiere también que los políticos y servidores públicos se comprometan con el crecimiento y desarrollo regional y nacional, en un marco de asignación eficiente de los recursos públicos y claridad en la rendición de cuentas.

Referencias

- Amador, Edgar (2008), “El Fobaproa de EU”, *Proceso*, 21 de septiembre, pp. 66-67.
- Aspe Armella, P. (1993), *El camino de la transformación económica*, México, FCE.
- Brailosvsky, V., R. Clarke y N. Warman (1989), *La política económica del desperdicio. México en el periodo 1982-1988*, México, UNAM, Facultad de Economía.
- CEPAL (1998), *Panorama Social en América Latina*, Santiago de Chile.
- Consejo Consultivo del Pronasol (1994), *El Programa Nacional de Solidaridad. Una visión de la modernización de México*, México, FCE.

VII. CRECIMIENTO ECONÓMICO EN MÉXICO, 1970-2009

- Cordera Campos, R. y L. Lomelí Vanegas (2005), "El cambio estructural en México 1982-2004: Elementos para una Evaluación", *Economía Informa*, septiembre-octubre, 336, pp. 5-21.
- Dornbusch, R., S. Fischer y R. Startz (2004), *Macroeconomía*, 9a. ed., España, Mc Graw Hill, 678 pp.
- Friedman, Santiago, Nora Lusting y Arianna Legovine (1997), "México: gasto social y subsidios alimentarios durante el ajuste de los años ochenta", en Nora Lusting (comp.), *El desafío de la austeridad. Pobreza y desigualdad en América Latina*, México, FCE, El Trimestre Económico 86.
- Gasol Sánchez, A. (2004), "Diez años del TLCAN: una visión al futuro", *ECONOMÍAUNAM*, UNAM, septiembre-diciembre, 3, pp. 20-38.
- Gujarati, D. N. (2004), *Econometría*, 4a. ed., México, Mc Graw Hill, 972 pp.
- Gurría, J. A. (1992), "La política de la deuda externa de México, 1982-1990", en Basdresch, C. y otros (comps.), *México: auge, crisis y ajuste*, México, FCE.
- _____ (1993), *La política de la deuda externa*, México, FCE.
- Honorable Cámara de Diputados (2009), "Centro de Estudios de las Finanzas Públicas", disponible en <http://www.cefp.gob.mx/>; consultado el 21 y 26 de octubre de 2009.
- IMF (International Monetary Fund) (2009), "International Financial Statistics of the IMF, 2005 base year", disponible en <http://www.imf.org/>; consultado el 10 de noviembre de 2009.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2009), "Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)", disponible en <http://www.inegi.org.mx/>; consultado el 21 de octubre de 2009.
- _____ (2009), "Indicadores Macroeconómicos", disponible en <http://www.inegi.org.mx/>; consultado el 21 de octubre de 2009.
- Levy, Santiago (1994), "La pobreza en México", en F. Vélez (comp.), *La pobreza en México. Causas y políticas para combatirla*, México, FCE-ITAM.
- Maddison, A. (1986), *Las fases del desarrollo capitalista; una historia económica cuantitativa*, México, El Colegio de México y FCE.
- Ordoñez Barba, Gerardo Manuel (2002), *La política social y el combate a la pobreza en México*, México, UNAM.
- Ortiz Mena, A. (1998), *Desarrollo estabilizador: reflexiones sobre una época*, México, FCE y El Colegio de México.
- Poder Ejecutivo Federal (2008), *Diario Oficial de la Federación*, viernes 28 de noviembre.
- _____ (2009), *Diario Oficial de la Federación*, domingo 11 de octubre.
- Salinas de Gortari, C. (2000), *Un paso difícil a la modernidad*, Barcelona, Plaza y Janés.

- SHCP (1988), *Deuda externa pública mexicana*, México, SHCP-FCE.
- Silva Herzog Flores, J. (2005), “Recuerdos de la nacionalización de la banca”, en Gustavo Del Ángel-Mobarak y otros (comps.), *Cuando el estado se hizo banquero*, México, Lecturas del Trimestre Económico, núm. 96, FCE.
- Spalding, Rose (1985), “El Sistema Alimentario Mexicano (SAM): ascenso y decadencia”, *Estudios sociológicos*, mayo-agosto, 3 (8), pp. 20-32.
- Tellez, Luis (1994), “I. Campo”, en A. Warman (comp.), *La política social en México, 1988-1994*, México, FCE.
- Tello, Carlos (2007), *Estado y desarrollo económico: México 1920-2006*, México, UNAM, Facultad de Economía, 776 p.
- World Bank (2009), "World Bank World Development Indicators", disponible en <http://www.worldbank.org/>; consultado el 10 de noviembre.

Acerca de los autores

Arturo Perales Salvador. Profesor-Investigador de la División de Ciencias Económico-Administrativas. Universidad Autónoma Chapingo. Correo electrónico: adelin21@hotmail.com

Omar Wicab Gutiérrez. Profesor-Investigador de la Universidad Autónoma de Nayarit. Correo electrónico: omar.wicab@gmail.com

Amada Hidalgo Gallardo. Profesora-Investigadora de la Licenciatura en Comercio Internacional. Instituto de Ciencias Económico-Administrativas. Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. Correo electrónico: aimehgo@yahoo.com.mx

Ruth Leticia Hidalgo Gallardo. Profesora-Investigadora de la Licenciatura en Contaduría. Instituto de Ciencias Económico-Administrativas. Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. Correo electrónico: rhidalgogallardo@yahoo.com.mx

Eduardo Rodríguez Juárez y Elías Gaona Rivera. Profesores-Investigadores de la Licenciatura en Economía. Instituto de Ciencias Económico-Administrativas. Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. Correo electrónico: roje77@hotmail.com; saile2519@yahoo.com.mx

Daniel Velázquez Orihuela, Juan Roberto Vargas Sánchez e Irma Ramírez Sosa. Profesores-Investigadores de la Licenciatura en Economía. Instituto de Ciencias Económico-Administrativas. Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. Correo electrónico: danielvelazquez@yahoo.com.mx; jrvs14@hotmail.com; Investigadora adjunta de la Licenciatura en Economía. Instituto de Ciencias Económico Administrativas. Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. Correo electrónico: irma_ajh@hotmail.com

Aníbal Terrones Cordero. Profesor-Investigador de la Licenciatura en Economía.
Instituto de Ciencias Económico-Administrativas. Universidad Autónoma del Estado
de Hidalgo. Correo electrónico: aterrones68@hotmail.com

Siglas y acrónimos

Acova	Análisis Estadístico de Covarianza
ALCA	Acuerdo de Libre Comercio de las Américas
APEC	Asociación de Cooperación Económica Asia-Pacífico
ASEAN	Asociación del Sudeste Asiático
BM	Banco Mundial
BRIC	Brasil, Rusia, India y China
CECA	Comunidad Europea del Carbón y el Acero
CEE	Comunidad Económica Europea
CEFP	Centro de Estudios de las Finanzas Públicas
CI	Capital Intelectual
Coplamar	Coordinación General del Plan Nacional de Zonas Deprimidas y Grupos Marginados
CUSFTA	Canada US Free Trade Agreement
DEG	Derechos Especiales de Giro
ECOTECH	Cooperación Económica y Técnica
ENOE	Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo
EUA	Estados Unidos de América
FDI	Foreign Direct Investment
FMI	Fondo Monetario Internacional
G7	Grupo de los Siete
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
I+D	Investigación y Desarrollo
IDC	Inversiones Directas de Capital

GLOBALIZACIÓN, CRISIS Y CRECIMIENTO EN MÉXICO

IED	Inversión Extranjera Directa
IMSS	Instituto Mexicano del Seguro Social
INEGI	Instituto Nacional de Estadística y Geografía
IRL	Índice de Rigidez Laboral
ISI	Industrialización por Substitución de Importaciones
ISR	Impuesto Sobre la Renta
IVA	Impuesto al Valor Agregado
Mercosur	Mercado Común del Sur
MSI	Modelo Sustitutivo de Importaciones
NASDAQ	National Association of Securities Dealers Automated Quotation
NIC	New Industrialized Countries
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OMC	Organización Mundial del Comercio
PA	Procuraduría Agraria
PAC	Programa de Aliento y Crecimiento
PAN	Partido de Acción Nacional
PE	Programa de Energía
PEA	Población Económicamente Activa
PECE	Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico
Pemex	Petróleos Mexicanos
PIB	Producto Interno Bruto
PIRE	Programa Inmediato de Reordenación Económica
PNB	Producto Nacional Bruto
PNDI	Plan Nacional de Desarrollo Industrial
Procampo	Programa de Apoyos Directos al Campo
Procede	Programa de Certificación de Derechos Ejidales y Titulación de Solares
Progesa	Programa de Educación, Salud y Alimentación
Pronasol	Programa Nacional de Solidaridad
PSE	Pacto de Solidaridad Económica
Pymes	Pequeñas y Medianas Empresas
RAN	Registro Agrario Nacional
RTC	Revolución Científico Técnica

SIGLAS Y ACRÓNIMOS

SAM	Sistema Alimentario Mexicano
SNTE	Sindicato Nacional de Trabajadores de la Educación
SPSS	Statistical Package for the Social Sciences
SRA	Secretaría de la Reforma Agraria
STPS	Secretaría del Trabajo y Previsión Social
TILF	Tratado de Inversión, Liberación y Facilitación del comercio
TIMT	Teoría de la Inexistencia del Mercado de Trabajo
TLC	Tratado de Libre Comercio
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
UE	Unión Europea
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
URSS	Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas
WTO	World Trade Organization
ZLC	Zona de Libre Comercio

Fuente: elaboración propia.

SIGLAS Y ACRÓNIMOS

Globalización, crisis y crecimiento en México
se terminó de imprimir en diciembre de 2011
el tiraje consta de 1 000 ejemplares

