comercio exterior
VOL. 51, NÚM. 11, NOVIEMBRE DE 2001
Publicación mensual editada por la Dirección de la Revista *Comercio Exterior* del Banco Nacional de Comercio Exterior.

COMITÉ EDITORIAL
Juan Pablo Arroyo Ortiz, Carlos Bazdresch Parada, Javier Beristain Iturbide, Sergio Fadl Kuri, Arturo Fernández Pérez, David Ibarra Muñoz, Alfredo Phillips Olmedo, Gustavo Romero Kolbeck, Francisco Suárez Dávila, Homero Urías Brambila

DIRECCIÓN DE LA REVISTA
COMERCIO EXTERIOR
Director
Homero Urías Brambila
<hurias@bancomext.gob.mx>
Subgerentes
Rafael González Rubí
<rigonrub@bancomext.gob.mx>
Sergio Hernández Clark
<shernanc@bancomext.gob.mx>
Redacción e información
Elena Cabello Naranjo, Alma Rosa Cruz, Alicia Loyola Campos, Alfredo Salomón
Edición
Enrique Pérez Vera, Daniel Cobian, Alejandra Luna Guzmán, Pilar Martínez Negrete Deffis
Distribución
Angélica González C., Leticia Martínez
Servicios secretariales y de apoyo
Elizabeth García Tinajero, Juan Leyva García, Ángeles Marín Ancona

Comercio Exterior es una publicación abierta al debate. Admite, por tanto, una amplia gama de ideas que no coinciden necesariamente con las del Bancomext. La responsabilidad de los trabajos firmados es de sus autores y no de la institución, excepto cuando se indique lo contrario.

Pueden reproducirse materiales mencionando la fuente. En libros de distribución comercial se requiere autorización de los autores y de *Comercio Exterior*. El Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., se reserva el derecho de difundir por medios magnéticos o fotográficos el contenido de la revista. Impresa en Imprenta Ajusco, S.A. de C.V., José Ma. Agreda y Sánchez núm. 223, 06820 México, D.F. Autorizada como publicación periódica por el Servicio Postal Mexicano (Sepomex) con el número de registro 010 1062. Distribuida por Sepomex, Netzahualcóyotl núm. 109, Centro, 06080 México, D.F. Características: 218421108. Certificados de licitud de título (núm. 1193) y de contenido (núm. 657) expedidos por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas el 2 de julio de 1981. Número de Reserva de Título: 248/78. Aparece el último día de cada mes. Publicación gratuita. **Suscripciones: 5449 9008.**

Dirección de la Revista *Comercio Exterior*, Camino a Santa Teresa 1679, octavo piso, Jardines del Pedregal, 01900 México, D.F. Tels.: 5481 6220 y 5481 6000, ext. 6552; fax: 5481 6214. Correspondencia: A.P. 21 258, 04021 México, D.F.

http://www.bancomext.com/rce/
e-mail: revcomer@bancomext.gob.mx

ISSN-0185-0601

Con este número concluye la gestión de Homero Urías Brambila como director de *Comercio Exterior*. Durante los años que la tuvo a cargo, la revista consolidó su prestigio como foro privilegiado para la difusión del conocimiento en toda América Latina, contribuyendo de manera destacada a un esfuerzo que hoy se extiende por más de medio siglo.

951 REVALUACIÓN DE LA CRISIS ASIÁTICA: ESPACIO, CICLO Y PATRÓN DE DESARROLLO REGIONAL

Alejandro Dabat, Miguel A. Rivera Ríos y Alejandro Toledo Patiño

Para avanzar en la comprensión de la crisis que afectó a países asiáticos en el segundo lustro de los años noventa, los autores consideran la influencia de las relaciones entre ellos y con su entorno, así como su ubicación en el ciclo industrial mundial y en el económico regional de coyuntura. Dicho análisis permite conocer las semejanzas y las diferencias de las naciones estudiadas en un marco más amplio.

970 SECCIÓN NACIONAL

Por los caminos del sur: el Plan Puebla-Panamá / *Alfredo Salomón*

Se revisan algunos de los principales indicadores socioeconómicos del sursureste mexicano presentados en el Plan Puebla-Panamá. Se refieren tanto los objetivos cuanto las estrategias trazadas y se reflexiona acerca del enorme reto que entraña el ambicioso proyecto.

Recuento nacional, **p. 974**

977 EXPORTACIONES Y CRECIMIENTO ECONÓMICO EN AMÉRICA LATINA: LA EVIDENCIA EMPÍRICA

Giovanni E. Reyes

El autor aplica un modelo derivado del de Gershon Feder para determinar la contribución de ciertos factores (trabajo, inversiones y exportaciones) al crecimiento económico de 1960 a 1995 en América Latina. Los países de la región se estudian agrupándolos por alguna característica relevante, así como de manera individual. De los resultados se infiere que el modelo sólo explica casos muy concretos.

985 SECCIÓN LATINOAMERICANA

Cuba: ¿un camino propio a la hora de la globalización?

Rafael González Rubí

Acaso al mayor desafío actual para Cuba es lograr una reinserción eficiente en la economía internacional que le permita proseguir la construcción de un socialismo renovado, atemperar los costos sociales y avanzar hacia otros estadios de desarrollo. Por lo pronto la isla subsiste como promesa viva de una sociedad distinta, inconfundible ya con el cielo o el infierno.

Recuento latinoamericano, **p. 992**

995 AMÉRICA LATINA: GOBERNABILIDAD, ECONOMÍA Y SOCIEDAD

Miguel de la Madrid H.

En 2000 el desempeño global de las economías latinoamericanas fue favorable, pero las proyecciones del presente año son adversas. El autor revisa ambos aspectos y destaca los desafíos que persisten de cara a la globalización.

1002 Los empresarios como actores sociales: esbozo de un enfoque sociológico para su estudio

Víctor Hugo Martínez Escamilla

Con el propósito de ofrecer un enfoque flexible que permita estudiar al empresariado con una perspectiva que lo considere un actor completo, no sólo en el ámbito de su actividad económica, el autor examina los tratamientos que ha recibido el tema, revisa los conceptos fundamentales y explica un modelo derivado de tales consideraciones.

1015 Sección internacional

Migraciones: las fronteras errantes de la globalización

Alma Rosa Cruz Zamorano

Se examinan los efectos de la globalización en los movimientos migratorios internacionales recientes, así como las repercusiones en los mercados laborales, la importancia de las remesas en la economía de los países de origen, las características de los refugiados y de las élites migratorias, y los vínculos transnacionales de los emigrantes con su tierra natal

1022 Liderazgo empresarial en una organización de productores del Valle de Huamantla, Tlaxcala

Bruno Lutz

Se han identificado diversas tendencias relacionadas con la "empresarialización" de las organizaciones sociales de productores. Con base en ellas se estudia un caso de liderazgo empresarial, en el que la búsqueda de la rentabilidad ha mermado los objetivos sociales de la empresa y causado que apenas sea posible distinguirla de una privada.

1029 Obras recibidas

1031 Sumario estadístico

1040 Summaries of articles

Revaluación de la crisis asiática: espacio, ciclo y patrón de desarrollo regional

ALEJANDRO DABAT
MIGUEL A. RIVERA RÍOS
ALEJANDRO TOLEDO PATIÑO*

A pocos años del colapso del espacio económico más dinámico del mundo, resulta claro que la crisis asiática quedó atrás. Desde fines de 1998, con la excepción de Japón y hasta cierto punto de Indonesia, los países más afectados de la región han ido recuperando su crecimiento económico y su dinamismo exportador. Los temores de contagio que hicieron temblar a todos los países y afectaron profundamente a muchos de ellos, incluido México, han desaparecido; los mercados financieros se han estabilizado y la recuperación de la demanda asiática de bienes de capital, materias primas, combustibles y alimentos ha vuelto a trastocar drásticamente la coyuntura económica mundial, aunque esta vez en sentido favorable.

La recuperación económica, sin embargo, no ha cerrado el debate sobre las causas estructurales de la crisis asiática, al quedar importantes temas sin respuesta. Entre ellos destaca el papel que desempeñó en la crisis el patrón histórico de crecimiento y de inserción a la economía mundial de los países de la región, que parece que había entrado en una fase crítica casi un lustro antes del estallido de la crisis financiera. Una hipótesis fundamental de trabajo que se propone a este respecto se refiere a la vinculación de la crisis financiera derivada de la sobreexpansión especulativa del crédito internacional con la crisis regional de sobreacumulación de capital, agravada por el efecto desigual del cambio de los años noventa en los patrones tecnoproductivos y espaciales con que funciona la economía mundial.

En este artículo se estudia la crisis asiática a partir de la interrelación de diversos planos del desarrollo económico regional. De un lado, el espacial, aplicado a la región en su conjunto, a fin de determinar las fuerzas dinámicas, los polos de integración y la evolución de los vínculos con el espacio global. En segundo lugar, el aspecto cíclico de este crecimiento, entendido en dos sentidos: a] como ciclo industrial mundial, esto es, las secuencias productivas derivadas de la aplicación de la tecnología informática que entraña el liderazgo del sector electrónico-informático, y b] como ciclo económico regional de coyuntura, es decir, la trayectoria periódica de la actividad económica que culmina con la sobreproducción y el abatimiento temporal de la rentabilidad capitalista.

En este marco general se rearticulan dos conceptos: el de política económica, que comprende las estrategias e iniciativas de los agentes productivos y los estados nacionales, y el estructural, en el que subyace la lógica objetiva de la acumulación de capital (las fuerzas concurrenciales y la determinación del principio de rentabilidad) que como tal impone un límite a las acciones empresariales y estatales.

Economías nacionales y espacios subregionales en Asia Oriental

A comienzos de los años sesenta Asia Oriental era un mosaico de países atrasados que mantenían una débil integración con Japón, el cual aún no alcanzaba la estatura de potencia industrial mundial. Sin embargo, en menos de dos décadas, de fi-

* *Profesor del Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias de la UNAM; profesor de la Facultad de Economía de la UNAM <miguel@ucla.edu> y profesor de la Universidad Autónoma Metropolitana, unidad Iztapalapa <tolmar@infosel.net.mx>.* *El presente artículo se basa en buena parte en ideas y materiales de un artículo anterior, aunque con cambios sustanciales. Éste se centra más en la problemática tecnoproductiva y en el ciclo económico regional, así como en el debate internacional sobre el modelo asiático.*

nes de los sesenta a comienzos de los ochenta, la región se convirtió en la más dinámica del mundo, destacando por su desempeño exportador y su capacidad para asimilar y con frecuencia perfeccionar algunos de los avances tecnológicos más importantes generados por las naciones líderes de Occidente.[1] En esos años Japón alcanzó la plenitud de su desarrollo tecnológico gracias al impulso generado por el Estado desarrollista en momentos en que los países occidentales, con Estados Unidos a la cabeza, se hundían en una crisis estructural marcada por el agotamiento del paradigma fordista-keynesiano. El ascenso de los países atrasados de Asia Nororiental fue el resultado de la adopción de una modalidad de desarrollo inspirada en el éxito japonés, que tuvo como denominador común una inserción estratégica al mercado mundial (la maximización de las exportaciones, primero de manufacturas intensivas en mano de obra y posteriormente de productos avanzados intensivos en capital y tecnología).[2]

En la gran heterogeneidad que caracteriza a la región es necesario distinguir cuatro grandes núcleos espaciales de articulación en gran parte superpuestos: el japonés, el de la "Gran China", los subespacios representados por los "tigres" (Corea del Sur, Taiwan, Singapur y Hong Kong) y el más nuevo macroespacio conformado por cuatro países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés): Malasia, Tailandia, Indonesia y Filipinas, que tienden a abarcar al conjunto del Sudeste Asiático.

Japón es la potencia económica mundial de la región; en ésta gravita su enorme desarrollo productivo, tecnológico y financiero, así como el poder de su moneda nacional, uno de los tres pilares del sistema monetario internacional. Los atributos mencionados confieren a esa economía la capacidad de articular económicamente a toda la región,[3] aunque el cumplimiento de ese papel se ha visto rezagado por diversos factores histórico-institucionales que tienen que ver, de un lado, con la modalidad en que Japón se ha insertado en el mercado mundial y, de otro, con la irrupción regional de China. Japón se ha apoyado históricamente en una política mercantilista de participación en el mercado mundial (vender sin comprar) que ha determinado grandes superávit con todos los países de la región y déficit sólo con Indonesia (véase el cuadro 1),[4] país con el cual Japón mantiene una relación comercial que aún tiene resabios

C U A

Comercio exterior entre algunos países de Asia Oriental, 1985 y

País de origen	*Japón*	*Corea*	*China y Hong Kong*	*Singapur*	*ASEAN 4*[a]	*Resto ASEAN*
						1985
Japón						
Exportaciones		7 159	—	3 893	7 368	350
Importaciones		4 144	7 308	1 607	—	102
Saldo		3 015	—	2 286	—	248
Corea						
Exportaciones	4 546		1 565	491	1 029	15
Importaciones	7 557		446	267	2 208	10
Saldo	—		1 119	224	—	5
China y Hong Kong[1]						
Exportaciones	7 370	544	—	2 913	1 823	100
Importaciones	—	1 065	—	1 224	1 716	182
Saldo	—	– 521	2 675	1 224	107	– 82
Singapur						
Exportaciones	2 148	281	1787		4 706	210
Importaciones	4 486	423	2 761		4 478	133
Saldo	—	– 142	– 974		228	77
ASEAN 4[a]						
Exportaciones	—	1 770	1 627	5 432	2 044	55
Importaciones	8 714	888	1 609	3 526	2 251	88
Saldo	5 489	881	18	1 907	– 207	– 33
Resto de la ASEAN[2]						
Exportaciones	74	9	164	120	79	6
Importaciones	188	17	109	215	60	11
Saldo	– 114	– 8	55	– 95	19	– 5
Total Asia Oriental						
Exportaciones	—	9 763	—	—	—	736
Importaciones	—	6 537	—	7 304	—	526
Saldo	—	3 226	—	5 546	—	210
Estados Unidos						
Exportaciones	—	5 956	6 642	3 476	4 562	20
Importaciones	—	—	—	4 412	—	16
Saldo	—	—	—	– 936	—	4

1. Se considera la suma de las exportaciones e importaciones de China y Hong Kong Laos, Singapur y Vietnam. Se excluye a Brunei Darussalam por ser un pequeño país

Fuente: elaboración propia, con datos de FMI, *Direction of Trade*, 1988 y 1997.

de la vieja división internacional del trabajo (manufacturas a cambio de productos primarios). Obviamente el mercantilismo japonés ha obligado a los otros países de la zona a buscar una inserción regional triangular en el mercado mundial,[5] dado que necesitan cubrir su déficit con Japón con superávit extrarregionales.

Hay dos consecuencias del mercantilismo japonés que merecen destacarse. La primera es que la mencionada triangulación crea dificultades económicas para la región, como las de tipo cambiario que surgen principalmente de la competencia de dos divisas dominantes (el yen y el dólar). La segunda es que, siguiendo la trayectoria de las viejas potencias imperialistas, el país nipón tendió a convertir a sus vecinos en mercados cautivos para su industria de bienes de consumo, com-

1. A. Amsden, *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*, Oxford University Press, Nueva York, 1989, y J. Henderson y R. Appelbaum, "Situating the State in the East Asian Development Process", en R. Appelbaum y J. Henderson (eds.), *State and Development in the Asian Pacific Rim*, Sage Publications, Londres, 1992.

2. Banco Mundial, *The East Asian Miracle*, Nueva York, 1993.

3. M. Bernard y J. Ravenhill, "Beyond Product Cycles and Flying Geese: Regionalisation, Hierarchy and the Industrialisation of East Asia", *World Politics*, núm. 47, enero de 1995.

4. Ch. Hoon Lee, "Multilateral Economic Cooperation in Northeast Asia", *East Asian Review*, vol. VI, invierno de 1994.

5. Charles Oman, *Globalisation and Regionalisation: the Challenge for Developing Countries*, OCDE, París, 1994.

D R O 1

1995 (MILLONES DE DOLARES)

1995														
Total Asia	*Estados Unidos*	*Resto del mundo*	*Total mundial*	*Japón*	*China y Corea*	*Hong Kong*	*Taiwan*	*Singapur*	*ASEAN 4*	*Resto ASEAN*	*Total Asia*	*Estados Unidos*	*Resto del mundo*	*Total mundial*
—	—	72 556	—		31 292	49 714	28 984	—	53 590	1 109	—	—	—	443 116
—	—	74 402	—		17 330	38 658	14 329	6 846	38 369	1 840	—	75 880	—	335 882
7 937	—	– 1 846	—		13 962	11 056	14 655	—	15 221	– 731	70 323	46 154	– 9 243	107 234
7 646	—	11 848	—	17 088		19 838	3 887	6 700	9 841	1 355	58 709	24 173	42 176	125 058
—	6 554	14 094	—	32 597		8 219	2 560	2 164	7 383	0	52 923	30 396	51 800	135 119
– 2 842	4 235	– 2 246	– 853	—		11 619	1 327	4 536	2 458	1 355	5 786	– 6 223	– 9 624	– 10 061
—	—	18 119	—	39 062	9 492	57 861		8 444	11 734	2 040	—	62 595	—	322 551
—	8 014	25 209	—	57 609	19 760	69 737		—	14 951	727	—	31 005	—	321 887
—	3 623	– 7 090	—	—	—	—		—	– 3 217	1 313	—	31 590	16 712	664
9 132	4 830	8 850	—	9 219	3 243	12 885	4 813		31 417	2 468	64 045	21 576	32 647	118 268
—	3 988	10 016	—	26 308	5 399	8 149	5 116		26 767	671	72 410	18 725	33 372	124 507
– 3 149	842	– 1 166	—	—	– 2 156	4 736	– 302		4 649	1 797	– 8 365	2 851	– 725	– 6 239
—	9 070	47 557	—	33 764	6 182	11 424	6 015	—	10 738	1 776	96 497	96 808	110	193 415
—	5 962	14 224	—	58 970	9 718	8 260	10 780	—	11 653	540	—	96 062	4 677	217 493
8 055	3 108	33 333	—	—	– 3 536	3 164	– 4 765	9 765	– 915	1 236	—	746	– 4 567	– 24 078
452	14	214	680	1 673		661	300	610	493	141	3 878	316	4 796	8 990
599	33	359	991	1 219		2 306	1 146	715	1 854	155	7 395	507	9 205	17 107
– 147	– 19	– 145	– 311	454		– 1 645	– 846	– 105	– 1 361	– 14	– 3 517	– 191	– 4 409	– 8 117
—	—	—	—	—	50 209	—	43 999	—	—	8 889	—	—	—	1 211 398
—	—	—	—	—	52 207	—	33 931	—	—	3 933	—	—	—	1 151 995
– 1 399	—	20 840	—	—	– 1 998	17 054	10 069	—	16 832	4 956	– 3 668	74 927	—	59 403
—		—	—	64 298	25 413	25 999	19 295		23 909	271	—		—	548 743
—		—	—	—	24 891	59 266	30 158		45 154	308	—		—	770 852
—		—	—	—	522	—	—		—	– 37	—		—	– 222 109

para cada caso. En donde se interceptan se comprende el comercio efectuado entre China con respecto a Hong Kong. 2. El resto de la ASEAN se integra por Myanmar, Camboya, petrolero. a. ASEAN 4 comprende Tailandia, Indonesia, Filipinas y Malasia.

ponentes y equipo de capital, limitando el desarrollo interno de éstos.

A partir de la segunda mitad de los ochenta, la relación de Japón con sus vecinos sufrió un drástico cambio. La inversión directa de capital de ese país en la región alcanzó y sobrepasó a la de Estados Unidos[6] hasta alcanzar un promedio anual de 45 000 millones de dólares a fines de los ochenta, antes de caer y estabilizarse en alrededor de 38 000 millones después de la crisis japonesa de 1992.[7] Partiendo de una orientación histórica hacia Indonesia, que actuaba como su proveedor de materias primas, y hacia la industria de los "tigres" (años setenta), desde la segunda mitad de los ochenta la IED de Japón se dirigió principalmente a la industria manufacturera de Tailandia, Malasia, la propia Indonesia[8] y también China.[9] Como parte de este cambio de rumbo, las redes productivas japonesas se ex-

6. D.J. Encarnation, *Rivals Beyond Trade: America versus Japan in Global Competition*, Cornell University Press, Ithaca, 1992.

7. UNCTAD, *World Investment Report*, varios números, especialmente 1994 y 1996.

8. A pesar de la reorientación regional de la IED japonesa, en 1996 sus activos acumulados (258 000 millones de dólares) aún se concentraban en Estados Unidos (36.4%), contra 30.6% invertido en Asia Oriental. Dentro de la región, Indonesia contaba con 21.8% de los activos totales invertidos en esa zona, seguida de Tailandia (19.9%), Singapur (14.4%), Hong Kong (11.8%), China (10.2%), Malasia (7.3%), Taiwan (5%) y Corea del Sur (4.4%). Resulta interesante comprobar que todavía en vísperas de la crisis regional, la IED japonesa en Indonesia fuera prácticamente equivalente al monto sumado de la inversión nipona en Hong Kong y China. Jetro, "White Paper on Direct Investment", *Monthly Report on BOP* (Ministry of Finance) and *SCB*, compilado por Jetro, 1997, y D.J. Encarnation, *Regional Competition for Foreign Direct Investment? Asia and the Global Operations of Multinational Corporations*, High-Level Roundtable on Competition for Foreign Direct Investment, 10 de noviembre de 1995.

9. S. Urata, "Japanese Foreign Investment and Technology Transfer in Asia" <http:tpc.harvard.edu/pbrc/papers/RECOOP/Urata/Urata.html>, marzo de 1996.

tendieron a toda la región, tendiendo a seguir el modelo estadounidense de mayor descentralización y autonomía,[10] lo que condujo a que las importaciones japonesas se diversificaran de manera gradual en favor de los productos de mayor valor agregado.

China, la segunda economía de la región con tendencia a convertirse en la más grande, es un país en desarrollo con una población diez veces mayor que la japonesa y posee un mercado interno colosal en plena expansión, así como un poderío político-militar que la hace ser respetada y temida por sus vecinos. A partir de 1979 (inicio de la política de las "cuatro modernizaciones") China conjuntó el crecimiento de la agricultura y la pequeña industria rural, la apertura a la inversión extranjera, la valorización en el mercado mundial de su enorme reserva de mano de obra y el reencuentro con el capital chino étnico de Hong Kong, Taiwan y los núcleos empresariales chinos de Singapur, Malasia, Tailandia, Indonesia y Filipinas, que dominan la vida económica en esos países. Esto último condujo a la conformación del espacio económico-étnico llamado la "Gran China", centrada en la integración chino-hongkonesa como eslabón fundamental de la apertura internacional de la economía de la China continental, la creciente integración con Taiwan y las conexiones con el resto del capital chino de ultramar.

La reciente irrupción de China en la escena mundial es uno de los fenómenos más relevantes de la economía y la geopolítica internacionales y un importantísimo factor adicional de dominación y transformación económica de Asia. China tiene saldos comerciales favorables con todos los países de esa zona, salvo Japón (aunque también sería superavitario ante éste si se consideraran a Hong Kong y China como una sola economía). En lo que hace a sus relaciones financieras regionales, China ha absorbido capital proveniente de Hong Kong, Taiwan, Singapur y las comunidades empresariales chinas de los otros países de la ASEAN,[11] esto es, abrió las puertas al capital étnico chino en detrimento del capital no chino, tanto extrarregional (estadounidense, europeo) como japonés o coreano.[12] Otro aspecto fundamental de la entrada china en los mercados mundiales es su efecto competitivo arrasador en las industrias manufacturas intensivas en mano de obra, de consecuencias igualmente contradictorias (de gran acentuación de tensiones económicas, pero también de aceleración de la transformación estructural de la región).[13] Otra repercusión del vertiginoso ascenso del capital "gran chino" fue la ampliación y la diversificación de la circulación regional de capital y la aparición de presiones especulativas derivadas de este movimiento.

La conversión de China no sólo en una enorme economía nacional, sino también en el eje de un complejo étnico-económico más vasto le da una gran capacidad de integración regional, como ya ha empezado a suceder, pero esa integración está condicionada por el atraso tecnológico de China y su dependencia de la tecnología y el capital de las potencias líderes, incluido Japón y en menor medida Hong Kong e incluso Taiwan. China, además, debe pasar por un proceso de aprendizaje tecnológico semejante al de Japón, Taiwan y Corea para que su dinamismo endógeno comience a descansar de modo preponderante en bases intensivas. Que las exportaciones chinas también se dirijan principalmente, como las japonesas, al mercado estadounidense es otra fuente de roces comerciales. Esto último, pero también la inminente transformación de China en potencia mundial, sugiere que sin un acuerdo con Japón toda Asia vivirá en un marco de inestabilidad.

Los "cuatro tigres" presentan grandes similitudes en su evolución histórica que les han permitido alcanzar niveles de desarrollo económicos y tecnológicos que los han colocado en el estatus de países de industrialización reciente (PIR). Con excepción de Hong Kong, adoptaron elementos muy importantes del desarrollismo estatal de Japón. Corea del Sur imitó el modelo de empresa y de las industrias pesada y electrónica de ese país, por lo que comparte con él varias de sus fortalezas y debilidades.[14] En conjunto, los PIR han sido parte fundamental de la redefinición de la dinámica regional a partir de los años setenta y se convirtieron, en conjunto o individualmente, en los principales inversionistas en las economías menos desarrolladas de la región, no sólo en China (caso de Hong Kong, seguido de Taiwan), sino también en el espacio de la ASEAN, donde aventajaron a Japón[15] desde comienzos de los noven-

10. D. Ernst, "Partners for the China Circle? The Asian Production Networks of Japanese Electronics Firms", *Danish Resarch Unit for Industrial Dynamics*, marzo de 1997.

11. D.J. Encarnation, *Rivals Beyond Trade:..., op. cit.*

12. Las ventajas de acceso del capital chino étnico externo al mercado chino no son sólo legales sino sociales y culturales. En principio las restricciones formales al ingreso al mercado son las mismas para los capitales externos de diferentes nacionalidades. Sin embargo, la empresa china étnica se beneficia de los lazos idiomáticos, culturales y sociales que resultan fundamentales para operar en un medio comercial carente de reglas legales y administrativas claras, en donde resultan decisivas las relaciones personales y familiares con los funcionarios gubernamentales y los administradores de las empresa públicas.

13. La primera consecuencia relevante de la entrada de China en los mercados mundiales fue la conversión de este país en gran exportador de ropa en la segunda mitad de los ochenta, en coincidencia con el alza de los costos de producción (revaluaciones monetarias, incremento de costos laborales) en Hong Kong, Corea del Sur y Taiwan, que eran junto con Italia los principales exportadores mundiales del sector. Ello provocó la ruina de los exportadores de ropa barata de los países de industrialización reciente. Empero, al mismo tiempo aceleró el desplazamiento de estos países hacia la exportación de productos intensivos en tecnología y, en el caso de Hong Kong y Taiwan, hacia la relocalización generalizada de la industira manufacturera intensiva en trabajo al territorio chino. Otro proceso similar tendería a darse hacia mediados de los noventa en los segmentos más intensivos en trabajo de la industria electrónica.

14. M. Hodbay, *Innovation in East Asia. The Challenge to Japan*, Edward Elgar, Aldershot, 1995.

15. UNCTAD, *op. cit.*

ta.[16] Las mayores inversiones directas que efectuaron los PIR se derivaron del traslado de parte de la industria intensiva en mano de obra a los países menos desarrollados de la región para formar extensas redes de abastecimiento, lo que tuvo varios efectos ya conocidos en esta parte del mundo; reforzó el crecimiento de los países de reciente integración, pero lo hizo a costa de mayor producción mutuamente competitiva, con el consiguiente efecto en los márgenes de rentabilidad. Sin embargo, a pesar de las características que comparten los "tigres", éstos han seguido caminos muy distintos de vinculación regional; Hong Kong y Taiwan se integran al espacio chino; Singapur, como núcleo central de la ASEAN, desarrolló importantes vínculos con las transnacionales estadounidenses[17] y se proyectó al mercado chino; Corea del Sur está menos integrada a la región y es más dependiente del mercado mundial y, como Japón, de las exportaciones de bienes a Estados Unidos.

Corea del Sur, el único PIR ajeno a la Gran China es, sin embargo, la economía industrial más importante de este grupo debido a la estatura mundial que alcanzó al convertirse en gran exportador en industrias intensivas en capital y tecnología, como la siderúrgica, automovilística, naviera, así como electrónica de consumo y circuitos integrados, en las cuales llegó a amenazar y aun sobrepasar (como en astilleros o circuitos integrados) las posiciones dominantes de Japón. Gracias al papel desempeñado por sus *chaebol* se convirtió, junto con el resto de los PIR, en uno de los principales inversionistas de la región, donde construyó redes interempresariales propias muy bien asentadas.[18] Sin embargo, la economía coreana muestra diversas debilidades. Se trata de un país relativamente pequeño, con una población tres veces menor que la de Japón, que no ha logrado avanzar significativamente en la unificación con Corea del Norte. Su participación regional, que le permitiría contrarrestar el relativo aislamiento de su economía nacional, es un fenómeno muy reciente y padece las consecuencias del proteccionismo japonés y de las señaladas barreras a la inversión no china. Su estructura industrial tiene aspectos en extremo críticos, como la posición exageradamente dominante de los *chaebol*, que por su estrategia y tamaño tienen un sesgo muy marcado hacia la sobreproducción[19] en sectores muy especializados que exigen enormes economías de escala, como la producción de DRAM;[20] Corea se encuentra en una posición más vulnerable que Taiwan.

Taiwan es el otro bastión de la industrialización tardía de Asia Oriental. Es un país minúsculo cuya soberanía está en entredicho por la presión unificadora de China; por ello no puede aspirar a desempeñar un papel estratégico, aun en la modesta medida de Corea. Sin embargo, su experiencia es aleccionadora por varias razones. Comenzó siendo un eslabón fundamental en las redes productivas internacionales creadas por Estados Unidos y Japón,[21] lo que le permitió impulsar sus posibilidades de aprendizaje tecnológico y dinamismo industrial y así constituir sus propias redes regionales. Su industria electrónica se basa principalmente en pequeñas empresas especializadas integradas a redes productivas internacionales, lo que determina una mayor flexibilidad y una menor vulnerabilidad a la sobreproducción, en contraste con los conglomerados coreanos. Taiwan también ha llevado a cabo una creciente integración con sus vecinos, primordialmente con la economía china, lo que le ha permitido ampliar sus posibilidades de desarrollo en mucho mayor medida que una Corea no unificada. Por último, aunque el modelo japonés ejerció una gran influencia en su estrategia de desarrollo, Taiwan asimiló el mismo de manera más selectiva y flexible, debido muy posiblemente a sus limitaciones geográficas y demográficas.

Al sur de la región se encuentra el único subespacio económico multinacional institucionalizado, la ASEAN, que agrupa a 10 países. Su importancia radica en que constituye una enorme reserva de fuerza de trabajo y recursos naturales cuya incorporación progresiva a los polos fundamentales de actividad regional se ha traducido en el alargamiento del ciclo de crecimiento conjunto. Como se sabe, a medida que se elevan los costos salariales en Japón y luego en los "tigres" se transfiere la producción a este grupo, formado por varios círculos de acuerdo con su nivel de desarrollo, empezando por la ASEAN 4 y finalizando con los recién incorporados Vietnam y Myanmar. Debido a su potencial de crecimiento, los países recién incorporados a la ASEAN absorbieron capital en exceso de Japón y del espacio de la Gran China, provocando una secuencia que sería determinante en la irrupción de la crisis financiera.[22]

16. El cambio de relación entre la inversión japonesa y la de los PIR (en particular la china étnica) en la ASEAN fue muy rápida e incluso anterior al estallido de la crisis japonesa. Mientras que la IED japonesa en los cuatro miembros de la ASEAN bajaba de 36% en 1987 a 15% en 1991, la de los PIR se elevaba de 19 a 45 por ciento en esos años, con predominio muy fuerte del capital chino étnico (taiwanés, hongkonés y singapurense) sobre el coreano, que tendió sobre todo hacia Indonesia. Desde 1992, tras la subida de los costos de producción en países como Tailandia y Malasia y la entrada en escena de Vietnam y Myanmar la inversión de los PIR tendió a diversificarse y dirigirse a los países menos desarrollados de la ASEAN (Vietnam y Myanmar). *The Economist*, 8 de mayo de 1993, y D.J. Encarnation, "Regional Competition...", *op. cit.*

17. M. Borrus, *Left for Dead: Asian Production Networks and the Revival of US Electronics*, University of California, Berkeley, 1996.

18. Ch. Hoon Lee, *op. cit.*

19. H.J. Chang y J.J. Park, "An Alternative Perspective on Post-1997 Corporate Reform in Korea", inédito, primera versión, diciembre de 1999.

20. Makoto Abe, Y. Sato y M. Nagano, *Economic Crisis Korea/Taiwan*, Institute of Development Economies, Tokio, 1999.

21. D. Ernst, *op. cit.*

22. Aparte de la inversión japonesa, la canalización de los excedentes financieros de los conglomerados externos chinos hacia las bolsas de valores y los mercados inmobiliarios de Asia Oriental aumentó considerablemente las presiones especulativas y los riesgos por exceso de liquidez. J. Henderson, "Uneven Crisis: Institutional Foundations of East Asian Economic Turmoil", *Economy and Society*, vol. 28, núm. 3, agosto de 1999, y S. Seagrave, *Lords of the Rim*, Putman's Sons, Nueva York, 1995.

Dinámica económica y cambio industrial regional

Desde comienzos de los setenta Asia Oriental se convirtió en la región más dinámica del mundo debido a la conjunción de varios factores, entre los que destaca que se incorporó a la economía mundial a partir de una etapa muy favorable caracterizada por la ampliación de las oportunidades de comercio para las naciones en desarrollo. La influencia japonesa, en términos de dirigismo estatal y política industrial, fue determinante para el tránsito a una economía de aprendizaje que permitió la transformación estructural primero de los tigres y después de la ASEAN 4. A ello se sumó desde los ochenta el establecimiento del "socialismo de mercado" chino, con su enorme carga de economía dirigida orientada al mercado, un espacio económico interno mucho más amplio, una producción masiva de bajo costo y un dinamismo similar o incluso superior al de sus vecinos. Pero, ¿cuál es la relación de esta exitosa modalidad de desarrollo con la crisis posterior? ¿Cuál fue la raíz histórica de este desarrollo y cómo evolucionó hasta desembocar en el colapso de 1997? En lo que sigue se presentan algunos elementos históricos de respuesta para avanzar en los siguientes apartados.

La estrategia con que se alcanzaron los logros mencionados (Estado intervencionista, políticas de aprendizaje) no puede separarse del aprovechamiento no menos exitoso de las oportunidades creadas por los grandes cambios internacionales acaecidos desde la segunda guerra mundial. Sin embargo, el punto de partida de los cambios fueron los rudimentos de industrialización que dejó la ocupación japonesa en países como Corea y Taiwan,[23] así como los enormes logros de la revolución agraria china, a los que se sumaron las ventajas que la guerra fría aportó a muchos de estos países. Al igual que Japón, Corea del Sur, Taiwan y el núcleo original de la ASEAN (agrupamiento originalmente político-militar aliado a Estados Unidos contra el comunismo) se beneficiaron de su papel de frontera de contención frente a la Unión Soviética y China, el cual les permitió recibir grandes subsidios e inversiones estadounidenses, aunque quizá haya sido más importante el esfuerzo institucional, apoyado por Occidente, de promover la homogeneización social con el fin de evitar la propagación de la ideología comunista (reforma agraria, campañas educativas masivas, profesionalización de la burocracia). El desarrollo de la capacidad social de acumulación de estos países explica el enorme incremento de la inversión extranjera directa, principalmente de las empresas electrónicas de Estados Unidos que se ubicaron en esos países y no en los de América Latina, pese a que en ese tiempo (años sesenta y principios de los setenta) estos últimos tenían un ingreso per cápita superior.[24]

Para comprender las implicaciones de la transformación estructural de las economías en desarrollo de la región y las tendencias a la sobreacumulación de capital en algunas de ellas habría que ubicar su proceso de integración a la economía mundial, así como algunos de los efectos internos de aquélla. Ningún país o grupo de países en desarrollo había experimentado una integración tan intensa, ya que los PIR asiáticos (y posteriormente la ASEAN 4) efectuaron ese proceso a partir de dos polos complementarios (estadounidense y japonés, con cierto grado de especialización como señala Ernst), pero en intensa competencia. Estos países recibieron inversiones extranjeras directas, sus empresas efectuaron una amplia gama de acuerdos con empresas foráneas, contrataron tecnología extranjera y realizaron ingeniería inversa con el fin de acumular conocimiento tecnológico y desarrollar industrias de exportación competitivas en escala internacional. Numerosos autores han analizado y discutido las implicaciones de este proceso desde el punto de vista del aprendizaje tecnológico y el desarrollo industrial, pero hay un aspecto clave que ha quedado relativamente marginado (o mal ubicado): el de la conformación de las llamadas economías "duales", principalmente en Japón y Corea.[25] El atraso sectorial relativo en la agricultura y los

23. J. Henderson y R. Appelbaum, *op. cit.*

24. Como señalan autores como Esser, Fajnzylber y Carlota Pérez, la relativa exclusión de América Latina de la temprana división internacional del trabajo y de la nueva oleada de inversión internacional obedeció fundamentalmente al carácter de su intervensionismo estatal y de sus políticas industriales que, a diferencia de Asia Oriental, continuaron orientándose a la sustitución de importaciones con tecnología obsoleta, la atracción de IED hacia mercados oligopólicos cautivos y el creciente endeudamiento externo resultante de la casi nula capacidad exportadora del sector manufacturero. K. Esser, "América Latina, industrialización sin visión", *Nueva Sociedad*, mayo-junio de 1993; F. Fajnzylber, *La industrialización trunca de América Latina*, Nueva Imagen, México, 1983, y Carlota Pérez, "La modernización industrial en América Latina y la herencia de la sustitución de importaciones", *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 5, México, mayo de 1996.

25. A partir de cálculos de la productividad agregada en las economías de Asia Oriental, Young y Krugman desestiman total o parcialmente el milagro asiático al concluir que el crecimiento ha sido extensivo (basado en la incorporación de insumos) y no intensivo (crecimiento de la productividad). Esta tesis (dejando de lado los problemas de medición) subestima el enorme avance en las industrias más integradas al mercado mundial (cuyos valores estadísticos se diluyen al promediarlos con los de las ramas más atrasadas) y da por hecho la pretensión absurda de que el incremento de la productividad tendería a presentarse de manera casi simultánea en todos los sectores. Por el contrario, como señala Porter, los países en desarrollo arrancan necesariamente de un modelo de competitividad basado en recursos naturales y mano de obra para elevar gradualmente y mediante grandes "dualidades" sectoriales a otro modelo de competitividad basado en la inversión y la innovación (fase a la que Corea sólo ha entrado marginalmente). Porter señala a Japón como el ejemplo exitoso de un país que ha podido atravesar por todas las fases en unas pocas décadas, lo cual ha dejado, no obstante, importantes islotes de baja productividad. Por las razones señaladas, se entiende, según Porter, que el tratamiento de la problemática de la productividad no puede separarse de aquella de las etapas y la "dualidad" del desarrollo. A. Young, "Lessons from the East Asian NIC: A Contrarian View", *European Economic Review*, núm. 38, 1994; P. Krugman, "The Myth of Asia's Miracle", *Foreign Affairs*, vol. 73, núm. 6, noviembre-diciembre de 1994, y M. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, Nueva York, 1998.

servicios (principalmente las telecomunicaciones) en ambos países no es el resultado de decisiones políticas sino de circunstancias históricas derivadas del atraso original y, en el marco de su gran salto, de la necesidad de asumir decisiones que implicaban discriminaciones de hecho contra otros sectores.[26] Tampoco deben ignorarse los grandes esfuerzos de integración productiva, como lo demuestra Amsden al estudiar la formación de redes de pequeñas empresas proveedoras de las industrias siderúrgica, automovilística y naval.[27] Más adelante se analiza el papel del "dualismo" en la preparación de la crisis.

El primer paso en cuanto a la integración productiva internacional lo dio Japón.[28] En los años sesenta ese país comenzó a establecer plantas de ensamble, principalmente en Corea, Taiwan, Hong Kong y Singapur, con el fin de abastecer a los mercados protegidos de esos países, creando con ello una red productiva que adquirió en los siguientes años mayor complejidad. De manera casi simultánea empresas estadounidenses también establecieron plantas para ensamblar productos electrónicos que posteriormente se reexpedían a Estados Unidos. Asimismo, estas plantas se entrelazaron en complejas redes productivas que se extendieron a toda la región e incluso más allá. Borrus, Ernst y otros autores han estudiado la estructuración y dinámica de las redes productivas internacionales establecidas en Asia Oriental, destacando las diferencias entre el modelo japonés y el estadounidense. Sin embargo, lo que interesa tener presente aquí, ante todo, es el papel integrador de dichas redes en escala regional. El paradigma de los gansos voladores ha captado esa estructuración y esa integración con la idea de una incorporación sucesiva de países dictada por las consecuencias de la pérdida de competitividad de los eslabones más intensivos en mano de obra.[29]

La coexistencia de las redes productivas japonesas y estadounidenses, que expresan la potencialidad y las contradicciones de la empresa y el país en que se basa, explica la intensa competencia capitalista internacional que tiene lugar en el espacio asiático y, en esa misma medida, la existencia de factores adicionales que tienden a impulsar la sobreproducción en la zona. Las redes estadounidenses, además de abatir los costos internos, disputan mercados a las empresas japonesas, las que responden a su vez restructurando sus operaciones regionales.[30] La presión sobre Japón y sus redes aumentó de modo considerable desde fines de los ochenta, cuando comenzó la sobrevaluación del yen. La respuesta japonesa contribuyó a intensificar la competencia internacional, ya que buscó crear una nueva red exportadora en los países vecinos en detrimento de su propia inversión orientada hacia mercados cautivos.[31] La irrupción de China, así como de las redes coreanas, taiwanesas y singapurenses, aumentó más la competencia en diversas industrias, empezando por las más intensivas en mano de obra.

Los cambios mundiales de los noventa y su efecto regional

Los nódulos del cambio mundial

La primera mitad de los años noventa fue fundamental para la región. En ese tiempo se interrelacionaron varios fenómenos mundiales que modificarían de manera decisiva su ulterior desarrollo, dados los efectos espaciales globales que están en gran parte implícitos en los procesos examinados. Los fenómenos se agrupan en cinco categorías.

1) Extensión de la revolución tecnológica y sus nuevos efectos productivos. De fines de los ochenta a comienzos de los noventa el capitalismo mundial entra en una nueva fase de la revolución informática basada en el predominio del *software*, la revolución de las comunicaciones, las redes de computadoras y su extensión masiva hacia las más diversas actividades económicas y sociales. Esta evolución consolida y extiende el predominio de la informática sobre la producción, las comunicaciones y el intercambio global, dando lugar a la conformación de un nuevo núcleo articulador de la producción social y la acumulación de capital en el que aquí se denominará sector electrónico-informático (SE-I),[32] que a su vez despliega una trayectoria cíclica. En el plano internacional este sec-

26. Lo anterior es reconocido por Mowery al discutir el atraso de la industria de equipo de cómputo en Japón. D. Mowery, "The Computer Software Industry", en David Mowery y Richard Nelson (eds.), *Sources of Industrial Leadership. Studies of Seven Industries*, Cambridge University Press, 1999.

27. A. Amsden, *op. cit.*

28. M. Borrus, *op. cit.*; D. Ernst, *op. cit.*, y G. Gereffi, "Commodity Chains and Regional Divisions of Labor in East Asia", en Eun Mee Kim (ed.), *The Four Tigers: Development and the Global Political Economy*, Academic Press, San Diego, 1998.

29. Aunque tiene la virtud de representar de manera estilizada un fenómeno de especialización regional casi único en escala mundial, el paradigma de los gansos voladores simplifica en exceso el proceso, pues sobrevalora apologéticamente el papel de Japón y al tiempo minimiza el de Estados Unidos.

30. D. Ernst, *op. cit.*

31. Si originalmente las redes productivas internacionales de Japón en Asia Oriental se dedicaban a abastecer mercados internos, la presión estadounidense las obligó a restructurarse y orientarse hacia las exportaciones; sin embargo, el proceso de reconversión fue muy acelerado y desordenado, por lo que ambos tipos de plantas con frecuencia coexistían en el mismo país, lo cual aumentaba la competencia y la sobreproducción. *Ibid.*

32. La tecnología de la información y las telecomunicaciones, el actual paradigma tecnológico, se compone de varios elementos centrales: la microelectrónica, la computación, las telecomunicaciones y el *software* (sistemas operativos, herramientas y aplicaciones). La relación entre estos elementos ha sido cambiante, pero desde fines de los ochenta, con la proliferación de las computadoras de escritorio y la interconexión en redes de las mismas, el *software* se convierte, en su fusión con las telecomunicaciones (digitación y fibra óptica), en el factor dominante, con enormes avances en el manejo de bancos de datos y en la automatización. Al tiempo que esto sucede, los componentes de la producción de *hardware* (semiconductores y equipo

C U A D R O 2

EXPORTACIONES POR PAIS DE DESTINO DE LAS 10 PRINCIPALES ECONOMÍAS DE ASIA ORIENTAL, 1997 (VALORES LAB EN PORCENTAJES DE LAS EXPORTACIONES DEL PAÍS DE ORIGEN)

Países de origen	A países de la ASEAN						A otros países de Asia Oriental					Al resto del mundo			Total mundial
	Taiwan	*Singapur*	*Malasia*	*Indonesia*	*Filipinas*	*Total*	*Corea del Sur*	*China*	*Hong Kong*	*Taiwan*	*Japón*	*Total Asia Oriental*	*Estados Unidos*	*Otros*	
Tailandia	—	11.1	4.3	2.4	1.2	19.1	1.8	3.0	5.9	2.7	15.2	47.7	19.4	32.9	100.0
Singapur	4.6	—	17.5	1.8	2.4	26.2	3.7	3.2	8.9	4.5	7.1	53.6	18.5	29.7	100.0
Malasia	3.6	20.0	—	1.6	1.5	26.7	3.2	2.4	5.5	4.3	12.5	54.6	18.6	26.8	100.0
Indonesia	1.6	7.8	2.8	—	1.5	13.7	6.7	4.5	3.3	3.5	24.4	56.1	14.4	29.5	100.0
Filipinas	1.8	6.3	3.0	0.4	—	11.5	2.2	1.0	4.0	4.4	16.0	39.2	34.4	26.4	100.0
Total de la ASEAN	*2.9*	*8.2*	*7.8*	*1.5*	*1.6*	*22.0*	*3.6*	*3.0*	*6.3*	*4.0*	*13.1*	*52.0*	*19.4*	*29.2*	*100.0*
Corea del Sur	1.7	4.3	3.2	2.6	1.9	13.6	—	10.0	8.6	3.4	10.9	46.5	15.9	37.6	100.0
China	0.8	2.4	1.1	1.0	0.7	6.0	5.0	—	23.9	1.9	17.4	54.2	17.9	27.9	100.0
Hong Kong	1.0	2.6	0.9	0.5	1.2	6.2	1.5	34.9	—	2.5	6.1	51.2	21.8	27.0	100.0
Taiwan	1.8	3.5	2.5	1.4	1.9	11.1	2.1	12.8	23.6	—	9.5	59.1	24.2	16.5	100.0
Japón	3.5	4.8	3.4	2.4	2.1	16.2	6.2	5.2	6.5	6.5	—	40.6	28.1	31.3	100.0
Total de Asia	*2.3*	*4.9*	*3.8*	*1.7*	*1.6*	*14.2*	*3.8*	*9.1*	*9.6*	*3.9*	*8.2*	*48.8*	*22.2*	*29.0*	*100.0*

Fuente: elaborado con datos del FMI, *Direction of Trade*, 1998, con excepción de Taiwan, para el que se utilizó información de *General Direction of Accounting and Statistics, Republic of China*, 1999.

tor se convertiría en el nuevo eje dinámico del comercio mundial (véase el cuadro 2) y en la base principal de la nueva división mundial del trabajo gracias a las enormes posibilidades de la nueva tecnología de fraccionar y dispersar la producción en el espacio.

2) El cambio geoeconómico y la redistribución del poder económico mundial. El cambio tecnoproductivo tuvo consecuencias muy importantes en la globalización de la economía internacional, la articulación de los países y las regiones y la redefinición del poder económico mundial. Como resultado de su papel central en la nueva fase de la revolución tecnológica, Estados Unidos recuperó el liderazgo económico mundial perdido en los setenta,[33] en coincidencia con el inicio de la crisis económica de Japón y la conversión de China en potencia económica regional. El PIB estadounidense comenzó a crecer a partir de 1992 a tasas cercanas a 4% y sus exportaciones a 10% (por debajo de la de 12-13% de las importaciones), mientras el desempleo descendió a 4% y la productividad del trabajo comenzó a crecer rápidamente desde 1995 a tasas cercanas a 3%.[34] En el plano internacional, la recuperación de Estados Unidos se relacionó con la reducción de costos generada por la transferencia de gran parte de su industria manufacturera a países periféricos de bajos salarios, sobre todo de Asia Oriental.[35] En gran parte gracias a ello, la economía y las empresas estadounidenses pudieron restablecer la tasa de ganancia, abatir la inflación y reducir la tasa de interés, pero ello también posibilitó que Asia Oriental aprovechara a su favor la demanda estadounidense de productos de la región[36] y los beneficios del aprendizaje tecnológico en las nuevas industrias de exportación, para continuar sosteniendo y aun acelerando su prolongado auge de crecimiento.

3) La nueva empresa transnacional flexible y las redes productivas internacionales. Otro de los grandes cambios mundiales fue la expansión internacional de un nuevo tipo de empresa transnacional (ET) flexible de alcance mundial, basada en el desarrollo de redes internacionales de producción y de cadenas productivas globales que operan como células básicas de la llamada globalización de la industria o producción mundial integrada.[37] Por redes internacionales de producción debe

de cómputo y telecomunicaciones) se han convertido en productos básicos (*commodities*), carentes de renta tecnológica, mientras esta última se concentra en la producción de *software* y el diseño industrial, ambos bajo el liderazgo de Estados Unidos. En consecuencia, por ciclo electrónico informático se entiende la trayectoria derivada del nuevo paradigma, en la cual las transformaciones más avanzadas en la producción y la distribución se conectan con el tipo de bienes que se mencionan. El concepto de SE-I se propone en A. Dabat y S. Ordóñez, *Revolución informática, nuevo ciclo industrial y división internacional del trabajo. Un marco general para el estudio de la inserción internacional de México* (en prensa).

33. R.K. Lester, *The Productive Edge*, Norton & Company, Nueva York, 1998, y D. Mowery, "The Computer Software Industry", en David Mowery y Richard Nelson (eds.), *Sources of Industrial Leadership. Studies of Seven Industries*, Cambridge University Press, 1999.

34. Departamento de Comercio de Estados Unidos, 2000.

35. G. Gereffi, "Global Production System and Third World Development", en B. Stalling (ed.), *Global Change, Regional Response: The New International Context of Development*, Cambridge University Press, Nueva York, 1995, y M. Borrus, *op. cit.*

36. El déficit comercial de Estados Unidos pasará a ser un factor fundamental de dinamización de la economía mundial, en particular en Asia Oriental, pero se verá más que compensado por los ingresos intangibles (*software*, etcétera), generados en parte también en Asia Oriental.

37. UNCTAD, *op. cit.*; D. Ernst, *Competing in Electronic Industry. The Experience of Newly Industrializing Economies*, OCDE, París, 1992, y OCDE, *Globalisation of Industry*, París, 1996.

entenderse las relaciones transfronterizas de inversión, producción, comercio y colaboración para el desarrollo de productos, proveedores y mercados, en las que participan empresas diferentes en torno a empresas nucleares. La empresa-red está constituida, además de los componentes tradicionales de la ET (matriz, subsidiaria, filiales), por subcontratistas y proveedores estables, franquisiatarios y otras unidades independientes con las que tiene acuerdos, a los que se agrega un complejo sistema de alianzas estratégicas con otras redes empresariales de igual o diferente base nacional. Autores como Ernst, Gereffi o Borrus han comprobado que estas redes son de importancia decisiva para comprender la aceleración de los procesos de integración económica informal de la región en los noventa a partir de las redes productivas estadounidenses, japonesas, europeas y crecientemente chino-étnicas (taiwanesas, hongkonesas, singapurenses) o incluso coreanas. Tales redes constituyeron la base material de los nuevos procesos de integración económica regional y de su muy desigual difusión, concentración y articulación espacial,[38] tanto en la región como en sus conexiones con la economía de Estados Unidos y Europa.

4) La nueva regionalización abierta con integración asimétrica de economías nacionales de diferentes grados de desarrollo. Otros cambios de los noventa vinculados a la globalización fueron los bloques económicos regionales de países orientados a la competencia global, como la APEC (Cuenca del Pacífico), el TLCAN, la Unión Europea, el Mercosur (América meridional) o la ASEAN (Sudeste de Asia). A lo largo de la década pasada tales bloques se ampliaron con diferentes modalidades formales e informales para abarcar la mayor parte de los países periféricos de cada región: Centroamérica y el Caribe respecto al TLCAN; gran parte de Europa Oriental, el Medio Oriente y África del Norte en relación con la Unión Europea o la península de Indochina y Myanmar frente a la ASEAN. En términos mundiales, dichos bloques tendieron a funcionar como combinaciones de potencias industriales y financiero-regionales y de países periféricos de bajos costos laborales y con recursos naturales que actuaban en áreas de libre circulación de mercancías y capitales, y reducidos costos y tiempos de transporte; todo conforme a una lógica competitiva global que discriminaba de hecho el comercio o la inversión internacional de los países y las regiones excluidos. En el caso de Asia Oriental, la región no alcanzó a constituir un bloque económico unificado, por lo que quedó comprendida en el espacio más amplio de la APEC, con dos espacios subregionales de integración, uno formal (la ASEAN) y otro informal (la Gran China), de los que quedaban excluidas las dos potencias industriales más importantes de la región: Japón y Corea del Sur.

5) El nuevo sistema financiero mundial. La primera mitad de los años noventa también implicó la culminación del proceso de liberalización y globalización financiera comenzado a fines de los setenta, aunque ahora vinculado a un nuevo tipo de intermediarios e instrumentos financieros mucho más complejos y volátiles (titularización del crédito, papel determinante de los fondos mutualistas y "de protección", mayor participación de las bolsas de valores, mercados de derivados). Asia Oriental se integró tardíamente al proceso por la presión del FMI, el gobierno de Estados Unidos o de la OCDE, incrementada drásticamente después de la crisis financiera mexicana de 1994-1995.[39] La liberalización de la cuenta de capital se produjo, como en América Latina, de manera precipitada, lo que favoreció el sobreendeudamiento de empresas y gobiernos en momentos en que la explosión de liquidez internacional se acrecentaba en escala regional por la entrada masiva de capital japonés y chino en los mercados de crédito y bursátiles de la región. A ello se agregó la carencia, en algunos de los países de más rápido crecimiento de la región, de instituciones públicas fuertes para impulsar el desarrollo (*developmental state*) que les permitiera mediar entre la economía nacional y la internacional en períodos críticos, como era el caso de Tailandia o Indonesia.[40]

El enganche asiático al nuevo ciclo industrial dirigido por el sector electrónico-informático

Las economías dinámicas de Asia Oriental se convirtieron entre fines de los ochenta y comienzos de los noventa en grandes productoras y exportadoras mundiales de productos electrónicos, lo que les permitió integrarse desde su arranque a la revolución informática. El grupo más competitivo de países estuvo formado por Taiwan, Corea del Sur, Singapur y Malasia, seguidos de Tailandia y de China y Filipinas, en proceso de rápida incorporación. Sin embargo, en la medida en que la gran mayoría de los productores asiáticos de electrónicos está integrada a redes mundiales, regionales y subregionales de producción, resulta inadecuado estudiar este proceso desde una perspectiva puramente nacional.

La formación de las redes asiáticas de productos electrónicos evolucionó en dos grandes etapas: la primera, de fines de los sesenta a mediados de los ochenta, estuvo determinada por el

38. Las redes estadounidenses se han centrado principalmente en Taiwan y Singapur, con conexiones a la ASEAN y, en bastante menor medida, en China. Las japonesas están más dispersas; aún conservan fuertes vínculos con Indonesia y otros países de la ASEAN, como Tailandia, y también cuentan con relativamente poca presencia en China. Las de origen chino-étnico están muy centradas en China continental (sobre todo hongkonesas y taiwanesas), mientras que las basadas en Singapur abarcan sobre todo a Malasia, Tailandia y crecientemente a Vietnam. Las coreanas están menos extendidas que las anteriores y parecen orientarse a China y las áreas nuevas de la ASEAN. M. Borrus, *op. cit.*; D.J. Encarnation, "Regional Competition...", *op. cit.*, y D. Ernst, "Partners for the China Circle?...", *op. cit.*

39. A. Singh, "Savings, Investments and the Corporation in the East Asian Miracle", *East Asian Development: Lesson for the New Global Environment*, UNCTAD, Study núm. 9, 1999.

40. J. Henderson, "Uneven Crisis: Institutional Foundations of East Asian Economic Turmoil", *Economy and Society*, vol. 28, núm. 3, agosto de 1999.

ascenso de Japón como potencia electrónica y el retroceso paralelo de los productores estadounidenses; se dio a partir de una base productiva centrada principalmente en la electrónica de consumo y después en los circuitos de memoria. La segunda, iniciada a fines de los ochenta en torno a la rearticulación de la tecnología y la producción informática y de las comunicaciones, estuvo presidida por la recuperación competitiva de la industria informática de Estados Unidos, el relativo rezago de Japón, ya explicado, la consiguiente primacía de las redes productivas estadounidenses y la mayor autonomía productiva de los proveedores asiáticos. En esta segunda etapa, el despliegue de las nuevas redes flexibles de base estadounidense permitió, según Borrus: a] logros productivos, como el abatimiento de costos y tiempos de producción o el mantenimiento (para Estados Unidos) de la delantera en la innovación tecnológica; b] dotar de mayor autonomía a los proveedores regionales en un amplio rango de componentes y, en esa medida, posibilitar su aprendizaje tecnológico, y c] a partir de la nueva capacidad productiva de Asia, comenzar a competir directamente con Japón en productos que éste había dominado hasta entonces, como *chips* de memoria, productos electrónicos de consumo y *displays*.[41]

El funcionamiento más autónomo de las empresas asiáticas en las redes estadounidenses permitió dar un salto relativo a la autonomía productiva[42] de las empresas subcontratistas originadas en los tigres asiáticos, la ASEAN 4 o, posteriormente, China. Con la excepción de Corea (que se especializó en circuitos integrados), la capacidad productiva regional se concentró en las computadoras personales y equipos afines, principalmente en Taiwan y Singapur,[43] para abastecer tanto a Estados Unidos, Japón y Europa Occidental, como a los propios países de la región. Sin embargo, como respuesta a las redes estadounidenses, Japón restructuró sus propias redes productivas para darles una orientación similar a la de las empresas estadounidenses (abastecer a terceros países, como Estados Unidos y Europa, y destinar parte de la producción a su propio mercado y al de los países productores de la región). El papel conjunto de las redes estadounidenses y japonesas convirtió a la región, pese a la entrada de otros fabricantes extrarregionales, en la sede principal de la producción electrónica mundial, pero la simultánea sobreposición de redes empresariales tendió a desencadenar una competencia intrarregional muy grande que daría lugar a una sobreproducción de bienes, como circuitos integrados y electrónicos de consumo, que se traduciría (1995-1996) en un muy fuerte descenso de los precios mundiales de esos productos.

En este escenario de creciente ampliación de la capacidad productiva, los eslabones empresariales más débiles fueron los *chaebol* coreanos, que optaron por un patrón menos integrado a las redes productivas centradas en Estados Unidos y que por tanto resaltaron más la competencia exclusiva (global y regional), involucrándose menos con las redes de colaboración y complementariedad, como decidieron las empresas de Taiwan o Singapur. Otro factor que amplió la vulnerabilidad del sector corporativo coreano fue la similitud de la composición sectorial de su producción frente a la japonesa, que le impuso la necesidad de enfrascarse en una competencia frontal con los *keyretsu* en industrias muy intensivas en capital, economías de escala muy grandes y tecnologías relativamente rígidas, que le restarían capacidad de diversificación y harían que sus escalas de producción fueran poco flexibles.

La divergencia de trayectorias entre Taiwan y Corea queda plenamente ilustrada en el desarrollo de la industria de circuitos integrados (CI) en ambos países. La diferencia más importante tiene que ver con la estructura de la industria. En Corea las empresas integradas (tres grandes *chaebol*) abarcan la mayor parte del mercado, en tanto que las especializadas son minoría. En Taiwan sucede lo inverso: es casi nula la presencia de empresas integradas en la fabricación de CI y abrumadora la participación de empresas especializadas medias y pequeñas, que en su mayoría mantienen relaciones contractuales con compañías de Estados Unidos.[44] La segunda diferencia está en la composición de la producción. En Corea, ésta se concentra de manera determinante en los circuitos de memoria (DRAM), en tanto que la mayor parte de las empresas de Taiwan se encuentra en el sector de fundición y partes y componentes de equipo de cómputo. Esta diferencia es la que permite explicar por qué afectó de manera diferente a ambos países la depresión de precios en el mercado mundial de CI de mediados de los noventa. Por las características económicas y técnicas de la producción de DRAM (producto estandarizado y muy dependiente de la escala de la producción), el éxito exportador de Corea tendió a exacerbar mucho más la sobreproducción mundial y también a aprisionarlo más en su propia trayectoria.

La intensificación de la competencia internacional e interregional y el reto del TLCAN

Otro factor esencial en la gestación de la crisis asiática fue la intensificación de la competencia internacional por la reciente entrada de otros países, con menores costos salariales unitarios, a los nuevos espacios regionales de América del Norte y Europa, en los que rivalizan en las industrias más

41. M. Borrus, *op. cit.*

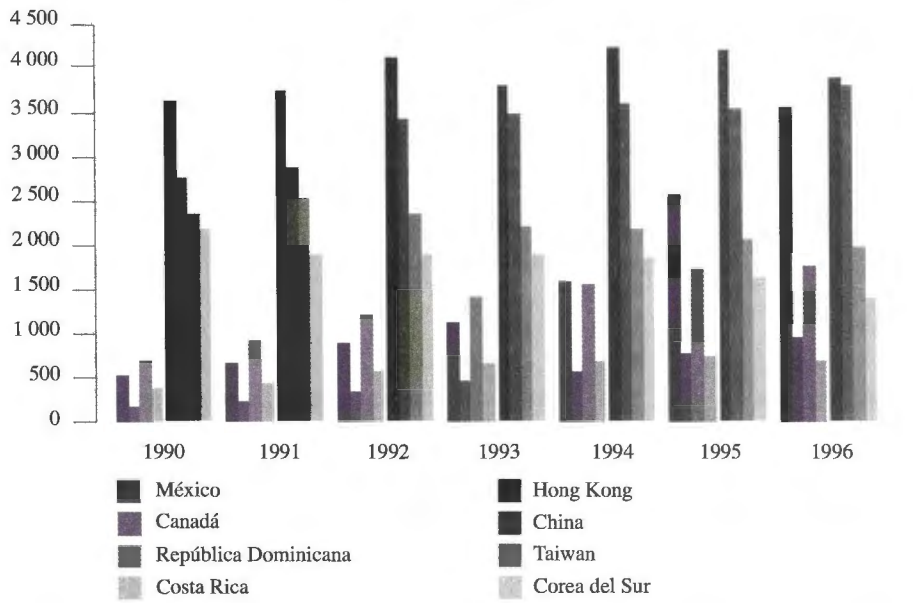
42. La mayor autonomía relativa de las empresas subcontratistas sólo se dio en el terreno de la producción, pues la renta tecnológica continuaba concentrándose en Estados Unidos y parte en Japón en lugar de los nuevos productores. R. Kaplinsky, "If You Want to Get Somewhere Else, You Must Run at Least Twice as Fast as That. The Roots of the East Asian Crisis", *Competition and Change*, vol. 4, 1999.

43. Taiwan pasó a ser el principal productor mundial de tarjetas madre, ratones, digitalizadores, monitores y teclados; Singapur, de discos duros y tarjetas de sonido de CD, y Corea se convirtió en el segundo exportador mundial de *chips* de memoria, después de Japón. M. Borrus, *op. cit.*, y M. Hobday, *op. cit.*

44. Makoto Abe *et al.*, *op. cit.*

G R Á F I C A 1

ABASTECIMIENTO EXTRANJERO DEL MERCADO ESTADOUNIDENSE DE LA CONFECCIÓN (MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: G. Gereffi y J. Bair, "En búsqueda del desarrollo integrado en México", *Revista Trabajo*, julio-diciembre de 1998.

internacionalizadas y en las que había sido mayor la presencia asiática, como la de la confección, la electrónica, la de aparatos eléctricos y, en cierta medida, la automovilística. Si bien los antecedentes de este proceso datan de mediados de los ochenta, se desencadenó en los años noventa y fue factor determinante en la tendencia decreciente del precio de varios productos industriales que también afectó a los exportadores asiáticos.

Los nuevos países competidores forman un conjunto heterogéneo, pero puede distinguirse al grupo americano, que comprende México y países de Centroamérica y el Caribe (cada vez más integrados a la economía de Estados Unidos y Canadá a partir de redes productivas y de acuerdos y concesiones de libre comercio), y al grupo de países periféricos de la Unión Europea, entre los que pueden distinguirse a miembros de la misma (Irlanda, Portugal y Finlandia) o asociados de alguna manera a ella, como los de Europa Centro-Oriental (Polonia, Hungría, República Checa, Eslovenia), del Medio Oriente (Turquía) o del norte de África (Marruecos y Túnez). Como en el caso anterior, la irrupción de los países también es el resultado de que la extensión de las redes empresariales europeas (sobre todo alemanas) y estadounidenses se conjuntara con los acuerdos de integración económica y de preferencias comerciales entre bloques y naciones.

Este tipo de competencia no sólo es entre empresas y naciones, sino también, en distinta medida, entre bloques y espacios regionales, en los cuales la base nacional originaria de empresas pertenecientes a las redes puede entrar muchas veces en conflicto con la base macroeconómica y política de los estados nacionales. Como señalan correctamente Gereffi y Borrus, algunas de las redes productivas estadounidenses en Asia a las que se integran empresas nacionales tenderán a independizarse de su base nacional originaria y competir contra ella,[45] afectando los principios que rigen la competencia de naciones y regiones. El TLCAN provoca un fenómeno parecido, ya que muchas empresas o redes empresariales con base en Asia Oriental se establecieron en territorio mexicano, compitiendo contra empresas que tienen presencia en el mercado norteamericano, independientemente de su base nacional de origen.[46]

El efecto competitivo de las nuevas regiones y países en industrias particulares alcanza tanto a industrias tradicionales intensivas en trabajo como la del vestido, como a segmentos muy importantes de industrias intensivas en tecnología o en capital. El caso de la primera puede ilustrarse con la información de la gráfica 1, donde se muestra el avance de México, seguido de países del Caribe, Centroamérica y Canadá. A ello debe agregarse la creciente presencia de productores tanto de Europa como de Turquía, Marruecos y Túnez.

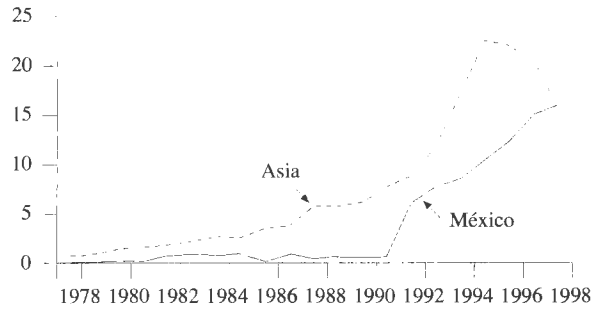
En el caso del sector eléctrico también se aprecia la fuerte competencia de México y otros países. El efecto competitivo de las ventas mexicanas fue enorme en los mercados de exportación de algunos productos, como equipo de generación o distribución de electricidad, donde aquéllas llegaron a equipararse a la suma de las originadas en los cuatro países de Asia Oriental más afectados por la crisis (Corea del Sur, Tailandia, Malasia y Singapur), como se ve en la gráfica 2. La competencia en el sector electrónico empezó a despuntar a principios de los noventa, sobre

45. En la globalización la actual empresa transnacional desempeña un doble papel contradictorio: como agente microeconómico de la competencia global de empresas y como generadora de producción, empleos y exportaciones en un determinado país (o bloque de países) en competencia con otros países y regiones para maximizar el producto, el empleo y la capacidad exportadora nacional. En un sentido, el éxito competitivo de una transnacional beneficia tanto a la empresa como tal como al país de origen, en la medida en que eleva la rentabilidad nacional media (empresarial y bursátil) de ese país y fortalece su poderío económico y su presencia mundial. Pero en la medida en que esa empresa se localiza en el extranjero y compite en los mercados mundiales con la producción interior y los empleos del país, opera como una fuerza externa que en determinadas condiciones puede llegar a afectar negativamente el crecimiento de la economía nacional de origen.

46. Este proceso de relocalización de capital transnacional hacia nuevas plataformas de exportación, como la mexicana, que involucra no sólo a empresas estadounidenses, sino también europeas, japonesas, taiwanesas, coreanas, etcétera, estuvo determinado por el acceso a mejores condiciones competitivas regionales.

G R Á F I C A 2

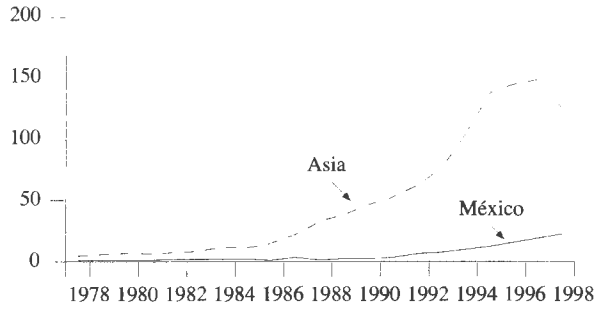
Exportaciones mundiales del sector eléctrico, 1978-1998 (miles de millones de dólares)



Fuente: ONU, *International Trade Statistics Yearbook*, varios años.

G R Á F I C A 3

Exportaciones electrónicas de cuatro países asiáticos[1] y México, 1978-1998 (miles de millones de dólares)



1. Grandes exportadores asiáticos más afectados por la crisis (Corea del Sur, Tailandia, Singapur y Malasia).

Fuente: ONU, *International Trade Statistics Yearbook*, varios años.

todo en productos como equipo de cómputo, equipo de telecomunicaciones, semiconductores, etcétera, en los que México se ha convertido en un centro mundial de ensamble (véase la gráfica 3).

Si bien el reto competitivo en Asia Oriental alcanzó su mayor magnitud en las industrias de bajo contenido tecnológico, como la confección, la industria eléctrica o el ensamble de productos electrónicos de consumo, también hubo avances muy importantes en segmentos de mayor valor agregado con cierto contenido de conocimiento (aunque por cierto mucho menor que el que hubieran podido tener si gobiernos como el mexicano hubiesen desarrollado políticas industriales activas y de aprendizaje tecnológico, como las asiáticas). Es un interrogante saber en qué tiempo y condiciones logrará México avanzar tecnológicamente, aunque las condiciones externas para hacerlo son más favorables que antes de la firma del TLCAN.[47]

La crisis japonesa y su incidencia regional

Desde mediados de los ochenta la economía japonesa sufrió el efecto de varios fenómenos que se retransmitieron a los países circundantes e incidieron en la modalidad de integración de éstos a la economía mundial y regional, en particular al nuevo ciclo industrial dirigido por el SE-I. El fenómeno más crítico, pero no el único, fue la sobreacumulación de capital, que era enorme al concluir el vertiginoso ciclo de expansión iniciado desde los años sesenta y su conversión en un proceso crónico, propio de una crisis estructural que no se ha podido resolver con los mecanismos empresariales tradicionales. La aparición de tal crisis de la economía japonesa (que aquí se denominará de sobreacumulación crónica o estructural) y su gravitación directa o modificada en el resto de Asia Oriental constituye un eslabón fundamental sin el cual no podría recuperarse la unidad explicativa de la crisis asiática y sus repercusiones más duraderas en el resto del mundo. Considerando lo anterior, nos detendremos brevemente en esta cuestión para después referirnos al "enganche" japonés al ciclo industrial dirigido por el SE-I.

El examen de la crisis japonesa en conexión con otros procesos nacionales de la región plantea sin embargo un conjunto de cuestiones teóricas relevantes, completamente oscurecidas por el ascenso intelectual del neoliberalismo, el cual implicó el desconocimiento de la necesidad (o aun la posibilidad) de anomalías naturales en la dinámica expansiva del capitalismo, como las crisis de sobreacumulación o sobreinversión y su componente de crisis financiera,[48] estudiadas por autores tan importantes como Marx, Schumpeter, Hicks o Kalecky. Aunque corrientes teóricas heterodoxas como la neoschumpeteriana y evolucionista han reintroducido recientemente categorías clave para el análisis de la dinámica económica, como el ciclo largo y su relación

47. M.A. Rivera Ríos, "El nuevo paradigma tecnoeconómico y los retos para México", en M.A. Rivera y A. Toledo (coords.), *La economía mexicana después de la crisis del peso*, UAM-Iztapalapa y Facultad de Economía-Dirección General de Asuntos del Personal Académico, UNAM, México, 1998.

48. La teoría de las expectativas racionales (el principal soporte teórico de la ortodoxia neoclásica) niega la posibilidad de crisis financieras, al suponer que los mercados reaccionan de manera racional a cambios en las variables económicas. Friedman va aún más lejos al afirmar que no puede haber especulación desestabilizadora. Como resultado de esa miopía, afirma Kindleberger, se induce al prestamista de última instancia a actuar con ambigüedad, empeorando la crisis, como lo demuestra la historia de las crisis financieras y, cabe añadir, el caso asiático en particular. Ch. Kindleberger, *Manias, Panics and Crashers. A History of Financial Crisis*, Basic Books, Nueva York, 1989.

con las revoluciones tecnológicas,[49] tal recuperación no se ha extendido lo suficiente como para proporcionar una visión integral del ciclo comercial (*business cycle*), incorporar los componentes sociales e institucionales que están en la base de tales fluctuaciones y transformaciones económicas y aplicarlos a casos nacionales o regionales. Dado que estas últimas cuestiones resultan fundamentales para comprender la crisis japonesa y su efecto regional (así como otros procesos regionales directamente vinculados con la crisis), en el breve apartado siguiente se hace una consideración teórica de este punto, antes de pasar a la histórica.

Un intermedio teórico necesario

Cuestiones clave referidas a los ciclos históricos de acumulación y las crisis han quedado marginadas de la discusión en el marco teórico dominado por el ascenso intelectual del neoliberalismo y su visión superficial de los problemas dinámico-estructurales y las "anomalías" de la dinámica expansiva del capitalismo. Pero también genera dificultades el desarrollo fragmentario e insuficiente del pensamiento económico alternativo o heterodoxo sobre el ciclo económico y las crisis al no haber logrado aún integrar en un mismo cuerpo explicativo aportaciones como la de Marx sobre el papel de la sobreacumulación de capital y la caída tendencial de la tasa de ganancia;[50] la reintroducción neoschumpeteriana-evolucionista de la relación del ciclo prolongado; o el aporte de Kondratiev con las revoluciones tecnológicas, reivindicada antes por Mandel; o las importantísimas formulaciones complementarias del regulacionismo francés (Aglietta, Boyer, Lipietz, Coriat) o del neoinstitucionalismo radical estadounidense[51] sobre las condiciones socioinstitucionales que posibilitan y regulan los ciclos prolongados de acumulación.

Por estas razones se define la noción de ciclo histórico de acumulación que aquí se propone y se clarifica su relación con las llamadas "crisis estructurales" o terminales de un ciclo histórico determinado a partir de un intento de integración de las teorías del ciclo de corto plazo o de coyuntura y del ciclo prolongado de acumulación orientada a casos nacionales o de grupos regionales de países. Con el apoyo de las enseñanzas clásicas de Marx, Schumpeter o Kalecky, de la aportación regulacionista o neoinstitucionalista radical y en trabajos propios sobre la relación del ciclo prolongado con las etapas históricas del capitalismo, los estudios de caso sobre los ciclos nacionales de acumulación o el papel de las determinaciones espaciales,[52] aquí definimos el ciclo histórico de acumulación como el proceso de crecimiento prolongado[53] y sostenido de la producción y la rentabilidad capitalistas que se conforma por una sucesión de ciclos cortos de coyuntura,[54] articulados en torno a un mismo patrón histórico-

49. C. Freeman y C. Pérez, "Structural Crisis of Adjustment: Business Cycles and Investment Behaviour", en G. Dosi, C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg y L. Soete (eds.), *Technical Change and Economic Theory*, Pinter Publishers, Londres, 1998.

50. Entre los recientes trabajos importantes situados en esta perspectiva, destaca el de Brenner, quien explica el agotamiento histórico del auge estadounidense de la posguerra y las actuales posibilidades de recuperación a partir del ciclo endógeno de acumulación (eliminación de sobrecapacidad y sobreproducción manufacturera) y el juego de la competencia internacional. También es importante la crítica de Shaikh, centrada en precisiones teóricas. Pero llama la atención que estos trabajos, sobre todo el de este último, no consideren cuestiones como la revolución informática y demás transformaciones históricas del capitalismo, como las ocurridas en la empresa o en la competencia o en la división internacional del trabajo. A. Shaikh, "Explaining the Global Economic Crisis" <shaikh@newscholl.edu>, diciembre de 1999.

51. D.M. Gordon, "Stages of Acumulation and Long Economic Cycles", en T. Hopkins e I. Wallerstein, *Processes of the World-System Annuals*, vol. 3, Sage Publications, Londres, 1980.

52. A. Dabat, *Globalización: capitalismo informático-global y nueva configuración espacial del mundo* (en prensa).

53. Lo que aquí llamamos ciclo histórico de acumulación de un país o grupo de países no es más que la expresión ascendente (onda larga) del ciclo de Kondratiev, referida a un país o grupo de países y vista desde la perspectiva endógena de la acumulación de capital y la rentabilidad capitalista. Cada ciclo prolongado de acumulación (CPA) resulta de una combinación histórico-estructural específica de componentes tecnoeconómicos, socioinstitucionales y espaciales. Los principales cambios estructurales que abren paso a un nuevo CPA (procesos históricos de reconversión tecnoeconómica y reorganización socioinstitucional) se dan en las fases u ondas largas descendentes que siguen al agotamiento del CPA anterior, pero sólo pueden desplegarse ampliamente en las fases ascendentes que resultan del restablecimiento histórico de la rentabilidad, la acumulación y el crédito. En todos los casos, los procesos de restructuración y expansión contenidos en los CPA son resultado de sucesivos avances no lineales desplegados a lo largo de una sucesión de ciclos cortos de coyuntura. C. Freeman y C. Pérez, *op. cit.*, y A. Dabat, "Las transformaciones...", *op. cit.*

54. La noción de ciclo corto de coyuntura (CCC) se utiliza en el sentido clásico de Marx o Hicks como unidad básica de fluctuación temporal de la actividad económica determinada por la sucesión de fases de depresión, recuperación, auge y crisis, a partir de la misma lógica de acumulación de capital y variaciones de la rentabilidad, la demanda y el crédito que están en la base del ciclo largo, pero tienen una duración mucho más corta y expresan la potencialidad y decadencia del movimiento más amplio. Los CCC abren paso a cambios histórico-estructurales de fondo al coincidir con el fin de un ciclo histórico de acumulación, como sería el caso de las crisis de 1929 (fin del capitalismo monopolista-financiero clásico) o de 1974-1975 (fin del capitalismo organizado o mixto), por lo que se puede hablar de *crisis terminales* que no pueden resolverse en el marco histórico-estructural vigente en un país y plantea la necesidad de una reconversión productiva y un saneamiento financiero como condición para abrir paso a una nueva onda expansiva. Por el contrario, cuando las crisis de coyuntura tienen lugar en un entorno de restructuración o despliegue ascendente del ciclo productivo, pueden considerarse como *crisis de desarrollo*, en cuanto sólo conducen a imponer la necesidad de profundizar o corregir el curso de los cambios impuestos por la lógica incremental del patrón tecnoproductivo y los imperativos de la concurrencia.

estructural de crecimiento (tecnoeconómico, socioinstitucional y de inserción en el espacio socioeconómico mundial).

En términos dinámicos, los ciclos históricos de acumulación así entendidos son el resultado de dos fases endógenas: a] de despliegue y crecimiento (etapa ascendente), y b] de depresión relativa y restructuración (etapa descendente), operando en el ámbito más amplio del ciclo económico mundial (o ciclo industrial mundial, conforme la terminología utilizada), con el que guarda relaciones de sincronía y asincronía. La entrada en una fase ascendente del ciclo prolongado requiere transformaciones tecnoproductivas radicales (destrucción "creativa" y no sólo "estabilizadora" con la simple eliminación de sobrecapacidad) a fin de renovar los métodos de generación del excedente económico, reducir los costos de producción y transacción y ampliar la demanda mediante el lanzamiento de nuevos productos socialmente útiles a precios decrecientes. También requiere el reimpulso del crédito y la consiguiente sustitución del sobreendeudamiento "malo", asociado a sobrecapacidad obsoleta, por un nuevo tipo de financiamiento dinámico que permita solventar la ampliación de la capacidad productiva requerida. No menos importante es el papel del Estado y las políticas e instituciones públicas, que difieren conforme a las distintas circunstancias históricas y el nivel de desarrollo económico de los países (necesidad de los países en desarrollo y, en general, de los "últimos en llegar", de un nivel más elevado de intervención pública).

Pero ningún ciclo prolongado puede desplegarse más allá de determinados límites. Necesariamente culmina en una crisis histórica de sobreacumulación o sobreproducción y sobreendeudamiento cuando los montos y los mecanismos tradicionales de inversión, financiamiento y apoyo gubernamental tradicional dejan de operar como lo hacían y se derrumba la rentabilidad capitalista por un período prolongado bajo el agobio de la sobrecapacidad productiva, el sobreendeudamiento crónico y la incapacidad del aparato productivo para responder a los requerimientos potenciales de la demanda social y los crecientes desafíos de la competencia internacional. El capital sobreacumulado (plétora de capital)[55] puede gravitar por períodos indeterminados en los circuitos productivos y circulatorios en función de factores atenuantes ligados a la intervención estatal; pero tarde o temprano tenderá a detonar en un estallido financiero que acelere el derrumbe de la producción, siguiendo líneas específicas de desenvolvimiento como lo corrobora el caso japonés.

El ciclo de acumulación japonés y la crisis regional

El ciclo de crecimiento iniciado en Japón a mediados de los cincuenta enlazó en un mismo proceso ininterrumpido de crecimiento[56] dos transformaciones económicas sucesivas: el salto de los años sesenta desde una economía industrial intensiva en trabajo a otra intensiva en capital, y el que se inició a mediados de los setenta, encaminado hacia una economía intensiva en tecnología. El ciclo se organizó en torno a un modelo de crecimiento acelerado, impulsado por el Estado y basado en grandes empresas exportadoras integradas verticalmente e interrelacionadas por cruzamientos accionarios a partir de una economía "dual" de coexistencia de un sector competitivo exportador de extraordinario dinamismo (automovilístico, máquinas herramienta, electrónica y óptica) con otro muy protegido y en gran parte cartelizado de escaso dinamismo (agricultura, construcción, industria química, comercio, telecomunicaciones).

Gracias a estas transformaciones sucesivas, mientras Estados Unidos se hundía en la depresión de los setenta, la economía japonesa dejaba atrás su pasado de "último en llegar" y aprendiz tecnológico para convertirse en los ochenta en líder mundial de diversas industrias y en la principal potencia bancaria y acreedora del mundo. Pero un ciclo de acumulación tan acentuado y prolongado tenía necesariamente que agotarse por el propio peso del capital acopiado en exceso y no sustituido y el consiguiente derrumbe de la rentabilidad empresarial, como ha sido reconocido por numerosos autores, aunque sin establecer la necesaria relación causal entre la magnitud del capital acumulado y el comportamiento de la tasa de ganancia.[57] A este resultado contribuyeron también las instituciones y las políticas japonesas de competencia adoptadas en diverso grado por sus vecinos, que aunque fueron fundamentales en su momento para promover el rápido ascenso industrial del país, terminaron por exacerbar a largo plazo (en lugar de corregir) las tendencias a la sobreacumulación. Éste fue el caso de la organización o promoción regular de fusiones, la coordinación del crecimiento de la capacidad productiva, las restricciones a la entrada en industrias específicas, la orientación de la tecnología adquirida y aplicada o la promoción de carteles para diversos propósitos que tuvieron como resultado una acumulación con pausas mínimas[58]

55. El capital líquido abunda en exceso en los períodos de descenso de la acumulación productiva no porque sea mayor en términos absolutos (generalmente es menor por la devaluación de activos provocada por la depreciación de los valores bursátiles), sino por la caída de la reinversión de utilidades y la demanda de crédito de las empresas, que hace que un menor monto de capital líquido genere una mayor oferta de dinero en los mercados financieros y especulativos.

56. Entre la recuperación de la posguerra y 1993, la economía japonesa sólo dejó de crecer un año (1974) cuando sufrió un descenso del PIB de 0.6% por el efecto del choque petrolero y la crisis mundial. A. Maddison, *Monitoring the World Economy, 1820-1992*, Development Centre Studies, OCDE, París, 1995.

57. Al criticar la interpretación que reduce la crisis de Japón a un problema bancario, Krugman subraya que incluso a una tasa de interés negativa, la demanda agregada existente resulta insuficiente para emplear (de manera rentable) la capacidad productiva de ese país. Dicho de otra manera, el ahorro japonés excedería la inversión más allá de su superávit en cuenta corriente. Por tanto, sin utilizar el concepto de sobreproducción ni el de caída de rentabilidad, este autor hace referencia al problema económico fundamental de Japón.

58. Al referirse a las políticas industriales en Corea antes de 1990, Chang señala atinadamente que las medidas de coordinación de las inversiones inspiradas en el ejemplo japonés neutralizaban la sobreinversión y eliminaban la capacidad productiva en exceso. Pero al mismo tiempo, en la medida en que continuaban propiciando la acumulación de capital, tendían a saturar mercados, aumentar la presión

que conduciría (aparte del incremento de las tendencias de costos) a la conformación de un exceso crónico de capital en relación con las posibilidades de su uso rentable.

El exceso de capital japonés también tendría, sin embargo, otras repercusiones. De una parte, parece haber sido una fuerza propulsora clave de la intensa especulación con activos iniciada a fines de los ochenta y que daría lugar a la llamada economía de burbuja, cuyo estallido posterior sumiría a Japón en una prolongada recesión.[59] Por otra parte, el exceso de capital (que subsistió aun después de la crisis bursátil y bancaria de 1992) alimentó la enorme exportación de fondos líquidos hacia Estados Unidos, Europa y finalmente a Asia Oriental. Este último proceso apuntaló inicialmente la integración regional, pero terminó por contribuir posteriormente (en la antesala de la crisis financiera) a la explosión de liquidez, por medio de préstamos bancarios,[60] que permitiría financiar los desequilibrios en cuenta corriente de los países de la región, así como la inflación de activos (acciones y bienes raíces), que desempeñaría un papel fundamental en la gestación de la crisis regional.

Respecto a la relación del país oriental con el nuevo ciclo industrial mundial conformado en torno al SE-I en los noventa, el debate sobre el tema sugiere que la débil integración al mismo le impidió capitalizar logros anteriores en sectores de punta y determinó un rezago respecto a Estados Unidos en industrias estratégicas como computación, *software*, telecomunicaciones y redes digitales. En el plano puramente tecnoeconómico, Bresnahan-Malerba y Mowery relacionan este hecho con el retraso de la industria japonesa de cómputo (todavía varada en los ochenta en la fase de la *mainframe*) y los débiles avances en *software* comercial que se condicionan mutuamente.[61] La utilización de *mainframes* por las grandes corporaciones, por ejemplo, bloqueó la producción de *software* comercial independiente y obstaculizó el desarrollo de las telecomunicaciones y las redes informáticas, consustancial al nuevo ciclo industrial mundial.[62] A ello habría que agregar que la industria de computadoras personales en Japón siguió por un largo período pautas incompatibles con el estándar mundial de IBM/Microsoft/Intel, afectando negativamente la organización en red de ese tipo de computadoras, que constituye el fundamento material de internet e intranet.[63]

¿Pero cómo pudo Japón quedar rezagado en la tecnología informática, dado el gran desarrollo de su industria electrónica y su enorme capacidad para dar saltos tecnológicos? Una respuesta de fondo a esta interrogante excede los límites de este trabajo. Pero en principio parece claro que ello tuvo que ver con la falta de renovación de la organización y la estrategia de desarrollo económico del país, como también con: a] la rigidez tardía en la planeación formulada por el Ministerio de Comercio Internacional e Industria (MITI, por sus siglas en inglés) y su subestimación de la autonomía ganada por las corporaciones japonesas después de sus triunfos sobre Estados Unidos en tecnología electrónica en los ochenta;[64] b] los altos precios internos derivados de la falta de competencia en industrias clave (como las telecomunicaciones) para la difusión y el desarrollo de la economía de redes;[65] c] el cierre del mercado de computadoras a las importaciones,[66] y d] limitaciones del sistema educacional en ciencias de la computación. Estos factores internos actúan junto con otros externos, como la implacable presión de Estados Unidos para que el MITI abandonara sus pujantes políticas de promoción industrial y los efectos de la sobrevaluación del yen a partir de 1985.[67]

También está más allá de las posibilidades de este artículo establecer una relación entre la falla reciente del sistema de innovación de Japón y su estructura socioinstitucional y productiva a veces evocada como modelo japonés o Japón Inc. Pero parece claro que la economía japonesa requiere una restructuración profunda que ataque a fondo las causas institucionales y sociales de la sobreproducción crónica y rearticule a los actores del milagro japonés en un marco socioinstitucional más flexible, capaz de afrontar condiciones externas radicalmente distintas a las del milagro japonés.

sobre los recursos productivos (especialmente la fuerza laboral y la tierra) y reforzar la avidez por nuevo capital para invertir, provocando una espiral ascendente de costos que terminaría por conducir a la crisis productiva. H.J. Chang, "Korea: The Misunderstood Crisis", *World Development*, vol. 26, núm. 8, 1998.

59. L. Taylor, "Capital Market Crises: Liberalisation, Fixed Exchange Rates and Market-driven Destabilisation", *Cambridge Journal of Economics*, núm. 22, 1998, y H. Whittaker y Y. Kurosawa, "Japan's Crisis: Evolution and Implications", *Cambridge Journal of Economics*, núm. 22, 1998.

60. El monto acumulado de préstamos bancarios japoneses a los cinco países más afectados por la crisis en Asia a fines de junio de 1996 fue de 97 000 millones de dólares, casi el triple que Estados Unidos y la misma cantidad prestada por la Unión Europea (*Financial Times*, 3 de abril de 1998).

61. Timothy Bresnahan y Franco Malerba, "Industrial Dynamics and the Evolution of Firms' and Nations' Competitive Capabilities in the World Computer Industry", en David Mowery y Richard Nelson (eds.), *Sources of Industrial Leadership. Studies of Seven Industries*, Cambridge University Press, 1999, y D. Mowery, *op. cit.*

62. D. Mowery, *op. cit.*

63. Timothy Bresnahan y Franco Malerba, *op. cit.*

64. Scott Callon, *Divided Sun: MITI and the Breakdown of Japanese High-Tech Industrial Policy, 1975-1993*, Stanford University Press, Stanford, 1995.

65. M. Fransman, *Japan's Computer and Communications Industry*, Oxford University Press, 1995, y D. Mowery, *op. cit.*

66. D. Mowery, *op. cit.*

67. La sobrevaluación del yen de 1985 a 1995 (dos veces y media respecto al dólar), que coincidió con incrementos de productividad en Estados Unidos y en menor medida en Europa, junto con la declinación de los costos unitarios de producción en éstos, acentuó la pérdida de competitividad japonesa. La respuesta de Japón implicó un fuerte recorte de la inversión interna para reducir el exceso de capacidad productiva (denominado capital sobreacumulado), lo que desató la recesión a partir de 1992. Externamente, el efecto más relevante fue el traslado de capacidad productiva y capital excedentario a los países de bajos salarios de la región, lo que operó junto con el aumento de las importaciones. UNCTAD, *op. cit.*

La crisis financiera en Asia (1997-1998) y sus consecuencias productivas

Los antecedentes inmediatos

La crisis cambiario-financiera de Asia Oriental tuvo dos antecedentes que han sido muy estudiados. El primero fue el colapso de las exportaciones regionales en 1996 y 1997 (antes del estallido), después de muchos años de crecimiento sostenido. Los países más afectados fueron principalmente Japón y Tailandia, pero también China (sólo en 1996), Hong Kong, Taiwan, Corea, Singapur y Malasia (véase el cuadro 2) y mucho menos Filipinas e Indonesia. La principal causa del desplome fue la fuerte depresión de los precios mundiales de los principales productos regionales de exportación. Pero el segundo antecedente (el paso de la sobrevaluación a la depreciación acelerada del yen después de 1995) actuó en la misma dirección del primero y afectó especialmente a Corea del Sur (pérdida de competitividad-precio) por tener una estructura exportadora muy semejante a la de Japón.

La mayor caída de los precios ocurrió en la industria electrónica, especialmente en computadoras, semiconductores y equipo de telecomunicaciones.[68] Los DRAM de 16 MB (principal producto de exportación de Corea del Sur) cayeron de 150 dólares por unidad en 1993 a cerca de 10 dólares en 1996. Los precios de las manufacturas intensivas en mano de obra, como textiles y confecciones, disminuyeron menos, por lo que su efecto en las economías más atrasadas de la ASEAN, como Indonesia, fue menor.[69] La depresión del mercado mundial de productos electrónicos se agravó debido a que los países de la región elevaron sus volúmenes de exportación[70] para tratar de compensar el desplome de los precios (Singapur y Malasia duplicaron su participación en las exportaciones de electrónicos). El derrumbe de los ingresos por exportaciones ocurrió en un entorno de fuerte alza de los costos laborales y de menores logros en la productividad, lo que no pudo menos que conducir a su vez a un derrumbe casi generalizado de la rentabilidad. Esto fue particularmente notable en el caso sudcoreano,[71] cuyos grandes logros en materia de cambio estructural e incremento de la productividad fueron neutralizados en términos de rentabilidad por el conjunto de las condiciones señaladas.

La liberalización de la cuenta de capital de la balanza de pagos emprendida por estos países desde principios de los noventa facilitó el financiamiento externo del déficit comercial. Pero la entrada de capital externo fue excesiva y estuvo mal orientada, por lo que provocó serias distorsiones macroeconómicas. Las fallas de supervisión propiciaron, especialmente en Tailandia, Indonesia y Corea, un endeudamiento sin cobertura a corto plazo que, al sumarse a las actividades especulativas, la saturación de mercados, etcétera, propició la acumulación de riesgos en el sector bancario, la bolsa de valores y las empresas más expuestas a la competencia internacional. El Banco Mundial reconoció la existencia de una falla de mercado (argumento reivindicado por Chang y otros autores), ya que los inversionistas extranjeros no evaluaron adecuadamente los riesgos de sus operaciones con gobiernos o empresas. Los márgenes para prestatarios no soberanos de estos países declinaron continuamente hasta casi equipararse al correspondiente a los préstamos a largo plazo de las corporaciones estadounidenses.

La crisis como tal

El enorme crecimiento de la inversión y la producción regionales en las industrias de exportación, logrado a un ritmo mucho más rápido que las ganancias de productividad y el abatimiento de los costos de producción en esos sectores, provocó un descenso muy fuerte de la rentabilidad empresarial en la mayoría de la ASEAN 4 y en Corea del Sur, lo que afectó sobre todo a los productores dotados de menor flexibilidad, como los *chaebol* coreanos o los conglomerados tailandeses. De modo paralelo, la liberalización financiera emprendida por los países de la región, al coincidir con una elevada liquidez internacional y con el creciente peso de los nuevos agentes y mecanismos financieros (*merchant banks*, fondos de inversión, mayor apertura de la bolsa de valores), propició el endeudamiento excesivo e incrementó la vulnerabilidad de los sistemas bancarios en el marco del alargamiento aún mayor de los ciclos de acumulación de los países más dinámicos que actuarían como focos de la sobreespeculación financiera.

En un escenario de excesivo apalancamiento a corto plazo, inflación del valor de los activos y extrema vulnerabilidad del sistema bancario, como el tailandés, el desplome de las exportaciones en 1996 actuó como el factor detonante. La coincidencia

68. Banco Mundial, *East Asia: The Road to Recover*, Nueva York, 1998.

69. En el caso de Indonesia, sin embargo, las consecuencias menos desfavorables de la evolución de los precios internacionales de los productos intensivos en mano de obra habrían sido neutralizadas por la tendencia al desplazamiento de esas mismas industrias hacia las áreas periféricas de la ASEAN.

70. En Tailandia y Corea del Sur la relación capital-producto se incrementó continuamente desde fines de los noventa. Banco Mundial, *East Asia... op. cit.*, y R.I. McKinnon y K. Ohno, *Dollar and Yen: Resolving Economic Conflict Between the United States and Japan*, MIT Press, Cambridge, 1997.

71. La fuerte alza de los costos laborales comenzó en 1988, junto con la entrada de la economía sudcoreana en una etapa de crecimiento intensiva en capital y tecnología (encabezada por la industria de semiconductores). Ello, de manera conjunta con una amplísima movilización social de los trabajadores, determinó que de 1988 a 1995 la jornada de trabajo disminuyera de 54 a 44 horas semanales y el salario real pagado en la industria manufacturera se elevara 58% en wons y 100% en dólares (revaluación de 27% del won frente al dólar). En los mismos años, la productividad de la industria manufacturera creció a un nivel similar al de los costos internos (en wons), pero 27% por debajo de los costos laborales en dólares (información elaborada por los autores a partir de datos del Bank of Korea <http://www.bok.or/index_html> y Laborsta <http://ilo.cgi-bin/broker.exe>.

de la saturación inmobiliaria (inicio del desplome de los niveles de ocupación) con la caída de las exportaciones en 1996 despertó pánico y repercutió en un tipo de cambio fijo sobrevaluado, propicio para los llamados ataques especulativos. Ello se manifestó en una crisis financiera de grandes proporciones centrada de manera sucesiva en Tailandia (a mediados de 1997), Corea (en diciembre del mismo año) e Indonesia (a comienzos de 1998), que arrastró al conjunto de la región como resultado de los lazos comerciales y financieros entre los distintos países. Lo que siguió fue la caída de la producción de Indonesia, Tailandia, Corea del Sur, Malasia, Hong Kong[72] y Japón, en ese orden de importancia; la reducción a casi cero del crecimiento de Singapur y Filipinas, y la desaceleración moderada de la producción en China y Taiwan y las áreas nuevas de la ASEAN.[73]

La difusión regional e internacional del estallido financiero siguió un patrón ya conocido en crisis anteriores que la mayoría de los autores que abordaron el tema trataron de atribuir a los factores psicológicos (conductas gregarias y de seguimiento), en detrimento de los objetivos, como el agotamiento del ciclo de crecimiento y el papel de los procesos de sobreinversión y sobreespeculación. Sin embargo, las enseñanzas de la crisis demuestran precisamente lo contrario (el mayor peso de los factores estructurales, institucionales y cíclicos). El colapso bursátil y la devaluación fueron los únicos fenómenos que se generalizaron en toda la región, mientras los restantes aspectos de la crisis (bancario-productivo) sólo alcanzaron a los países que contaban con las condiciones internas para ello en los campos de la producción, la inserción internacional, la organización empresarial y estatal y la valoración del capital. Debido a eso el espacio chino se vio poco afectado por varios factores, como la continuidad de la combinación virtuosa entre el desarrollo interior y el exportador de China, el papel de la regulación pública de los movimientos de capitales y el menor peso del endeudamiento externo y la inversión de cartera frente a la inversión directa. Por lo mismo, Filipinas también tuvo al mismo tiempo una crisis cambiaria y bancaria muy profunda (similar a la de los otros países de la ASEAN 4 por las mismas razones de debilidad de la banca central y comercial) y una crisis productiva mucho menos acusada por contar con una inserción internacional más favorable que posibilitara la continuidad de su dinamismo exportador.

72. La profundidad de la crisis productiva (caída del PIB) de Hong Kong se explica en gran parte por la gran participación de las actividades financieras, pero también por una cuestión completamente ajena a la crisis financiera regional, como fue la inquietud en los círculos empresariales por la devolución de ese territorio a la República Popular China, lo cual tuvo lugar en los mismos días del estallido de la crisis tailandesa.

73. Disminución del crecimiento del PIB de Vietnam de 9% en 1995-1996 a 6% en 1997-1998; mantenimiento de la tasa de crecimiento de 6% en Myanmar en los mismos años; disminución de 6 a 5 por ciento en Laos en los mismos años. Sólo Camboya parece haber sufrido un fuerte efecto, aunque no es posible cuantificarlo porque la fuente utilizada (FMI, *Direction of Trade*, varios números, Nueva York, 1998) no incluye la información correspondiente a 1998.

Hacia las conclusiones

Los distintos tipos de crisis nacionales y subregionales

En la crisis de Asia Oriental debe distinguirse entre los factores comunes al conjunto de la región (derrumbe bursátil, desplome cambiario, etcétera, en condiciones de convergencia de coyunturas nacionales y subregionales que determinaron la existencia de un ciclo y una crisis regional) los procesos nacionales que confluyeron en la misma. En esta escala, para concluir, parece que hay que distinguir entre tres tipos de crisis de naturaleza diferente.

La primera es la crisis estructural japonesa analizada con cierto detalle, resultado del agotamiento de un ciclo prolongado de acumulación cuya solución depende de una restructuración profunda tanto tecnoeconómica y socioinstitucional como de una rearticulación al espacio mundial y regional. El hecho de que la economía japonesa no haya logrado recuperarse a pesar de que se tomaron todas las medidas de reactivación económica conocidas es sólo una confirmación de lo expuesto.

En contraste, los efectos en Corea, Tailandia y Malasia (probablemente también en Indonesia, aunque este país parece afrontar problemas más complejos que dificultan su plena recuperación) pueden considerarse como pertenecientes a un segundo tipo. Se trata de crisis muy agudas de coyuntura o de desarrollo en la medida en que imponen la necesidad de profundizar y corregir orientaciones en curso, con grados de profundidad que dependen de condiciones muy diferentes en cada uno de los tres países. En razón de lo expuesto y a diferencia de lo sucedido con Japón, en los tres se ha superado con rapidez la crisis e incluso el más retrasado (Indonesia) ha entrado en la senda de la recuperación.

La crisis coreana tiene otros atributos determinantes: fue una típica crisis de sobreacumulación de capital y derrumbe de la tasa de ganancia, exacerbada por un nivel altísimo y creciente de sobreendeudamiento[74] y políticas públicas liberalizadoras en gran parte cuestionables,[75] pero que tiene a su favor un gran dinamismo, y la existencia de un Estado moderno en pleno proceso de transformación y democratización. Lo fundamental aquí

74. Según el Banco Mundial, la rentabilidad de la empresa coreana cayó desde un nivel ya bajo de 2% en 1991 a cerca de cero en 1996 (0.4%). En lo que hace a los niveles de apalancamiento (relación deuda/capital propio), las principales empresas del país registraban en ese mismo año niveles medios cercanos a 550%, que es una tasa superior en más de 50% a la media del período 1980-1991.

75. Se cuestiona sobre todo el abandono de la política industrial y la coordinación de inversiones (instrumentos para evitar la sobreinversión de corto plazo), la ruptura de las barreras que limitaban la contratación de préstamos bancarios del exterior y la aparición de instituciones de crédito no sujetas a supervisión estatal como los nuevos *merchant bank* (factores propiciadores de la especulación y el sobreendeudamiento) que actuaban como intermediarios entre agentes nacionales y extranjeros a partir de operaciones que daban preferencia a los plazos cortos sin cobertura.

fue el agotamiento relativo de un ciclo muy prolongado y sostenido de inversión en industrias intensivas en capital con grandes economías de escala en una coyuntura de gran crecimiento de los costos laborales y cambiarios y, desde los primeros años noventa, la liberalización financiera mal dirigida. Pero a diferencia de lo sucedido con la economía japonesa, el derrumbe de la producción coreana fue muy breve (1998) y dio lugar a una restructuración, aún en curso, que permitió una recuperación económica muy rápida y en extremo vigorosa (crecimiento superior a 10% en 1999).

La crisis de los países de ASEAN 4 y en particular las de Tailandia y Malasia (las de Filipinas e Indonesia tienen características particulares) se diferencian de la coreana por el menor peso de la sobreacumulación de capital en industrias pesadas (tuvo lugar en países de menores desarrollo industrial e intensidad de capital) y la mayor importancia de los factores financiero-especulativos y bancarios. El ciclo de acumulación de estos países tuvo un comienzo mucho más tardío que el coreano (de 1986-1987 en adelante)[76] y culminó en los primeros años noventa a partir de un intensísimo auge inmobiliario y bursátil que atrajo masivamente al capital extranjero y tensó en extremo los débiles sistemas bancarios nacionales.[77] La particular importancia del comportamiento del mercado inmobiliario en estos países parece un fenómeno más general, vinculado a la intensa presión del ciclo económico sobre recursos territoriales de países relativamente pequeños y muy poblados, como queda demostrado en Japón (donde el vuelco del capital a la propiedad urbana fue un soporte central de la burbuja especulativa iniciada a fines de los ochenta). En Tailandia, pocos años antes del estallido de la crisis, la inversión de cartera se concentró en los bienes raíces, encabezada por el capital japonés (40%), seguido del estadounidense (19%) y del de Hong Kong (11%);[78] lo mismo sucedió con 40%, en promedio, de la inversión directa de 1995 y 1996. En lo que hace a la respuesta de estos países a la crisis, también se trató de una de corta duración gracias a un exitoso proceso de restructuración y recuperación que puede explicarse por el nivel de integración de estos países al nuevo ciclo industrial mundial (sobre todo en Malasia) y los avances de ambos países en materia de organización estatal.

La crisis económica indonesia contuvo los mismos componentes cíclicos que la del resto de los países considerados de la ASEAN, pero fue más compleja y profunda por la existencia de dos factores estructurales no presentes en los otros países. El primero fue la crisis política terminal de la forma histórica de organización estatal (el régimen patriarcal corporativo y nepotista de Suharto), vinculada a un tipo de sobrerregulación burocrática de la economía en favor de una burguesía corrupta de Estado.[79] El segundo fue la modalidad relativamente atrasada (frente a otros países estudiados) de la integración de Indonesia al mercado mundial basada en industrias extractivas e intensivas en trabajo con participación periférica (industria electrónica de consumo) en el nuevo ciclo industrial mundial. La presencia de ambos factores planteó una relación compleja entre aspectos económicos cíclicos (coyunturales), por un lado, y estructurales (políticos y económicos), por otro, que dan características particulares a la crisis. Esto explica tanto la profundidad y la duración del desplome productivo (1997 a 1999) como el carácter incierto de su recuperación económica, favorecida en gran parte por la gran mejoría de los precios internacionales del petróleo.

Para terminar con la presentación de los distintos tipos nacionales de crisis, cabría considerar lo que podría llamarse crisis importada, determinada por la propagación regional de los efectos desestabilizadores y depresivos de las rupturas del entramado de relaciones productivas y financieras. Es el caso de los procesos de desaceleración y de breves recesiones que afectaron a la mayoría de los países más vinculados al espacio chino.

El debate internacional

La crisis asiática dio lugar a un gran debate que envolvió cuestiones como las de la naturaleza de la crisis financiera, las políticas del FMI o la relación del llamado "modelo asiático" con la crisis. Esta cuestión es la única que se considera en estas conclusiones por su relación directa con la temática del artículo. Para Krugman[80] y otros autores, siguiendo una línea neoliberal de razonamiento, la crisis regional fue el resultado de una excesiva intervención estatal que alentó el riesgo moral en el marco de un "capitalismo de compinches" (*crony capitalism*). En referencia fundamentalmente a Corea (pero que en buena parte puede aplicarse a otros países), subrayan que la política industrial gubernamental alentó a las corporaciones a entrar a negocios no rentables, brindándoles acceso subsidiado al crédito público. La baja rentabilidad de dichos proyectos revelaría, de acuerdo con ello, la ineficiencia de los *chaebol* por operar conforme a un sistema patológico de gestión corporativa (diversificación con criterios antieconómicos, control patriarcal y falta de transparencia ante el público y los accionistas minoritarios).[81]

Las críticas señaladas no resisten un análisis serio. Confunden la corrupción como un fenómeno general común a la gran mayoría de los países, incluido en no poca medida Estados Uni-

76. Filipinas fue un caso particular, pues su auge exportador comenzó apenas en 1993-1994, por lo menos siete años después del de los restantes países de la ASEAN 4, y era el resultado del desplazamiento en su favor, gracias a sus costos de producción más bajos, de inversiones localizadas anteriormente en países de la ASEAN, en especial Tailandia. El carácter incipiente de su ciclo económico implicaba menores acervos de capital acumulado y de deuda. Por lo demás, el ciclo bursátil e inmobiliario especulativo parece haber sido muy similar al del resto de los países señalados.

77. Banco Mundial, *East Asia..., op. cit.*

78. J. Henderson, *op. cit.*

79. A. Dabat y A. Toledo, *Internacionalización y crisis en México*, CRIM, UNAM, México, 1999.

80. P. Krugman, *What Happened to Asia*, mimeo, Cambridge, Mass., 1998.

81. H.J. Chang, *op. cit.*, e "Interpreting the Korean Crisis: Financial Liberalisation, Industrial Policy and Corporate Governance", *Cambridge Journal of Economics*, núm. 22, 1998.

dos,[82] con regímenes político-institucionales degenerativos, como el indonesio de Suharto, o con rasgos institucionales o estructurales propios de la industrialización tardía estudiados por Gerschekron, Hirschman o Amsden, que no se ajustan a los actuales parámetros de moralidad de "los mercados". A esta última categoría pertenecen las tenencias accionarias cruzadas, una visión *sui generis* de la rentabilidad a largo plazo y la acumulación extensiva de Krugman y Young que en realidad es parte de lo que se denomina dualismo estructural de la industrialización tardía, que en seguida se considera brevemente.

El sistema de tendencias accionarias cruzadas en Corea (y en otros países, partiendo en su momento de Japón), como argumenta Chang, tiene una función en la sustentación de la industrialización tardía; como sistema de gestión empresarial tiene la función de aislar a los gerentes-propietarios de la influencia del inversionista externo con el objetivo de favorecer la acumulación de conocimientos tecnológicos por los agentes locales, de modo que su desempeño debe evaluarse a partir de los avances en ese rubro. Por lo que respecta a la rentabilidad, desde la experiencia japonesa se ha reconocido que la compresión relativa de la tasa de ganancia es una necesidad histórica de los "recién llegados" que disputan el mercado a empresas y países establecidos; a lo anterior deben añadirse los efectos cíclicos estructurales o coyunturales que afectan la rentabilidad.[83] Lo mismo puede decirse del llamado dualismo estructural, ya que los sectores exportadores pasarán, con relativa rapidez, a sustentar su acumulación en métodos intensivos, pero el resto de la economía seguirá más tiempo reproduciéndose según una lógica extensiva; la aplicación de un método ahistórico a esta realidad diluiría su significación, perdiendo de vista la naturaleza progresiva del avance de la industrialización tardía.

En cuanto a la crítica de que si el desarrollismo asiático posee en principio una patología institucional proclive a la crisis, la experiencia histórica demuestra más bien lo contrario. El capitalismo estadounidense ha experimentado, como resultado de la mayor vulnerabilidad del capitalismo bursátil y accionario a las oscilaciones del ciclo de los negocios, cinco crisis económicas importantes desde la recuperación de la segunda posguerra (1957-1958, 1966, 1973-1974, 1980-1981 y 1990); el capitalismo japonés ha tenido tres (1975, 1992 y 1998), y el coreano dos (1980 y 1998). Pero ello no quiere decir que la mayor estabilidad del capitalismo asiático no tenga contrapartidas cíclicas ni que esté libre de reformas de adaptación a las nuevas condiciones históricas e internacionales.

La principal contrapartida cíclica es que, efectivamente, como señala Porter, las formas históricas del "modelo asiático" parecen tender, por su inclinación a racionalizar la capacidad productiva, más hacia la sobreacumulación de capital (y las grandes crisis de rentabilidad) a largo plazo que el capitalismo estadounidense, el cual padecería más bien violentos ciclos de coyuntura. El asunto es que en una época histórica de rápida sucesión de cambios tecnológicos, la capacidad de sacudirse el capital sobreacumulado y obsoleto coloca a un país en ventaja frente a otro que, aunque posee mayor potencial de crecimiento y estabilidad a largo plazo, puede verse entrampado en crisis estructurales relativamente prolongadas.

En la medida en que Corea del Sur y la mayoría de los países de la región continúan siendo "últimos en llegar", no pueden prescindir de políticas industriales activas y mecanismos de regulación de los mercados financieros, como plantean Chang y otros autores. Con todo, las nuevas condiciones mundiales (revolución informática, globalización, nuevo ciclo industrial) y su mayor grado de apertura internacional también plantean necesidades nuevas, como autonomía y flexibilidad de la empresa, el avance hacia niveles tecnológicos más elevados o la modernización de los sectores rezagados.[84] Ello hace que la salvación de lo más avanzado del "modelo asiático" (la economía del aprendizaje o la función social de la acumulación) imponga reformas que rescaten y reformulen las políticas industriales y la regulación pública de la actividad económica. A diferencia de lo que suponen los críticos ortodoxos del modelo asiático, las crisis refuerzan en lugar de debilitar tal necesidad, en la medida en que llevan a atacar radicalmente la sobreproducción y el abatimiento crónico de la rentabilidad empresarial mediante reformas tecnoeconómicas y socioinstitucionales de fondo, que no pueden realizarse sin esos instrumentos.

82. En el índice internacional más utilizado para intentar medir el alcance de la corrupción en los distintos países (Corruption Perception Index, de Transparencia Internacional) Estados Unidos se colocó en 1999 en el lugar 18, muy por detrás de Dinamarca (el país mejor situado) y de Singapur (7), pero también de Hong Kong, la ciudad famosa por sus "tríadas".

83. Éste fue uno de los ejes de la expansión japonesa en el mercado estadounidense, según lo explicaron atinadamente Dertouzos *et al.* Por otra parte, debe distinguirse entre rentabilidad a corto y a largo plazos (M. Dertouzos, R. Lester R. y R. Solow, *Made in America. Regaining the Productivity Edge*, The MIT Press, Cambridge, 1989). Porter señala que uno de los puntos más débiles del sistema empresarial estadounidense es la optimización de la rentabilidad a corto plazo asociada al exagerado peso de los accionistas externos. Sobre este punto Porter, en otras cuestiones crítico del sistema japonés, considera que tanto el sistema de este país como el alemán son más avanzados (enfocados al crecimiento de largo plazo) que el estadounidense, aunque también que ambos tienden a "overinvest in capacity to proliferate products and mantain unprofitable business indefinitely in the name of corporate perpetuity" (M. Porter, *On Competition*, Harvard Bussines Review Book, 1998).

84. En el caso de Japón los altos costos de los productos agrícolas, de la tierra, de los alimentos procesados, de la construcción o de la intermediación comercial, hacen que el costo de la fuerza de trabajo nacional sea 40% más elevado que el de los trabajadores estadounidenses. A su vez, el alto costo relativo (internacional) de las telecomunicaciones, las computadoras o el *software* es un obstáculo importantísimo para la entrada de ese país en la era informática. En Corea del Sur los costos de reproducción de la fuerza de trabajo se ven mitigados por su mayor apertura comercial y sus avances en industrias como la construcción y las telecomunicaciones, pero el dualismo preservado por razones culturales o políticas constituye un lastre muy fuerte que obstruye sus ulteriores posibilidades de desarrollo económico y social.

sección nacional

Por los caminos del sur: el Plan Puebla-Panamá

Para muchos estudiosos el proyecto socioeconómico más importante presentado durante el primer año del gobierno de Vicente Fox Quesada fue el Plan Puebla-Panamá que, con una visión integral y un horizonte de largo plazo, pretende impulsar el desarrollo regional y mejorar la calidad de vida de los habitantes de nueve entidades federativas de México (Puebla, Veracruz, Tabasco, Campeche, Yucatán, Quintana Roo, Guerrero, Oaxaca y Chiapas), en comunión con siete países de Centroamérica: Guatemala, Belice, Nicaragua, Honduras, El Salvador, Costa Rica y Panamá.

De los 62.2 millones de personas que habitan en esa extensa región que se pretende beneficiar con el mencionado plan, 27.2 millones (43.7%) viven en suelo mexicano y 35 millones (56.3%) en las naciones allende los ríos Suchiate y Hondo, hasta el estrecho del Darien.

El punto de partida del Plan es el enorme rezago de la zona en el camino hacia el desarrollo respecto al centro y el norte de México. La marginación y la pobreza predominantes en aquélla, se reconoce, "son endémicos y se deben a un tejido histórico complejo de factores de muy diversa naturaleza, que incluye la aplicación en el pasado de políticas públicas desiguales".[1]

1. Presidencia de la República, *Plan Puebla-Panamá* <http://www.presidencia.gob.mx>, marzo de 2001.

En este trabajo se revisan algunos de los principales indicadores socioeconómicos del sur-sureste mexicano presentados en el Plan Puebla-Panamá, se refieren tanto los objetivos cuanto la estrategia trazados y se reflexiona acerca del mayúsculo reto que entraña el ambicioso proyecto gubernamental ante los claroscuros del entorno económico.[2]

El sur y su circunstancia

A finales de los años noventa, según el diagnóstico presentado en el documento, México contaba con un producto interno bruto (PIB) por habitante de 3 670 dólares anuales. En la región sur-sureste del país, sin embargo, apenas llegaba a 2 336 dólares (63.7% del promedio nacional).

El estado de Chiapas, con 13.2% de la población de la zona, dio cuenta de un ingreso per cápita de sólo 1 439 dólares (40.8% del promedio nacional); Oaxaca, con 12.3% de la población regional, registró un ingreso medio 57.3% inferior al del país en conjunto, mientras a Veracruz, la entidad más poblada con 26.8% de los habitantes de la zona, le correspondió un ingreso personal de 2 105 dólares (42.6% menor que el promedio nacional).

Quintana Roo, en contraste, registró un ingreso por habitante de 6 146 dólares merced a la actividad turística, es decir, 67.5% mayor que el promedio nacional. En Campeche la industria petrolera y la petroquímica permitieron obtener un ingreso per cápita de 6 035 dólares (64.4% por encima de la media nacional); en ambas entidades, empero, vivía sólo 3.1 y 2.6 por ciento, respectivamente, de la población regional.

Otro indicador del rezago socioeconómico del sur-sureste mexicano es la participación relativa del sector primario en la actividad económica que, incluso, guarda una correlación inversa con el ingreso por habitante: a menor nivel de éste, es mayor aquélla. Durante 1999 el sector primario aportó 4.7% del producto interno bruto del país, pero en la región contribuyó con 7.4%. En Oaxaca dicho sector primario generó 13.4% del producto global de la entidad, en Chiapas contribuyó con 11.7% y en Veracruz con 9.1%. Por el contrario, en los estados de mayor ingreso en la región se registró una ponderación sectorial menor al promedio nacional: 1.3% en Quintana Roo y 3.7% en Campeche.

2. En cumplimiento de un acuerdo presidencial publicado en el *Diario Oficial* del 5 de junio de 2001, a principios de octubre pasado se instaló formalmente el Consejo Consultivo del Plan Puebla-Panamá. En él participarán los titulares de al menos 10 secretarías del gobierno federal, un coordinador general, la responsable de la Oficina de la Representación para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas, los gobernadores de las entidades del sur-sureste y representantes de la sociedad civil, en particular organizaciones empresariales.

Otro indicador del rezago socioeconómico del sur-sureste mexicano es la participación relativa del sector primario en la actividad económica que, incluso, guarda una correlación inversa con el ingreso por habitante: a menor nivel de éste, es mayor aquélla. Durante 1999 el sector primario aportó 4.7% del producto interno bruto del país, pero en la región contribuyó con 7.4%

Desde 1986, cuando México se adhirió al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), una parte creciente de las actividades productivas más dinámicas del país se orientó en gran medida hacia el exterior. Sin embargo, la región sur-sureste, con excepción de Puebla, permaneció en buena parte ajena al proceso. En 1999 las exportaciones de la zona representaron sólo 5.7% de los envíos totales del país y en el caso de las importaciones la proporción fue de 3.2%.

Esta magra presencia se torna aún más inquietante si se considera que a Puebla correspondió 83% de las exportaciones regionales, así como 66% de las importaciones.

La esperanza de vida, por entrañar el bien más preciado, es uno de los signos más importantes de avance socioeconómico y muestra, a diferencia de los indicadores anteriores, una menor heterogeneidad. De 1950 a 1995, por ejemplo, la esperanza media de vida de los mexicanos se incrementó 25.7 años; en Quintana Roo aumentó de 59.1 a 73.3 años y en Chiapas subió de 45.6 a 69.4 años, lo cual acortó la brecha entre ambas entidades. No obstante, las diferencias persisten y los habitantes del sur-sureste, salvo Quintana Roo, viven menos (70.9 años en 1995) que el promedio nacional (72.6 años). Por entidad federativa, la esperanza media de vida más baja correspondió a Chiapas y Oaxaca, con 69.4 años, aunque sólo 1.8 años menor al promedio nacional; la única entidad de la región que superó éste fue Quintana Roo, con 73.3 años.

En 1995, asimismo, 47% de la población analfabeta total del país vivía en los nueve estados del sur-sureste, que en cambio contaban con 28% de la población nacional. La tasa de analfabetismo en mexicanos de 15 años o más ascendía a 7.3%, pero en la región llegó a casi 20%; en Chiapas, donde el problema es más agudo, la proporción llegó a 26.1%. Por cada persona analfabeta en el Distrito Federal, había ocho en Chiapas; en Quintana Roo, estado sureño con menor analfabetismo, el porcentaje de éste fue 2.7 puntos superior al promedio nacional.

Mientras el índice nacional de escolaridad media ascendió a 7.7 años, el de la región sur-sureste fue de 6.7 años. Los mayores rezagos correspondieron a los estados costeros del Pacífico: Chiapas (5.6 años), Oaxaca (6.2 años) y Guerrero (6.2 años), mientras que en Quintana Roo se superó el promedio nacional, con 8.2 años.

Si bien los esfuerzos emprendidos en los últimos lustros han permitido alcanzar en la región una tasa de cobertura de educación básica de 94.5%, apenas menor que el promedio nacional (95.1%), el rezago en materia de educación superior fue más notorio. En 1995 el índice de cobertura nacional respectiva ascendió a 11.8%, pero el de la región fue de 9.5%; a diferencia de otros renglones, el mayor atraso regional correspondió a Quintana Roo (4.3%), luego a Chiapas (5.4%) y después a Veracruz (7.9%).

Respecto a la situación habitacional, los datos censales de 1990 registraron en la región sur-sureste un promedio de 4.4 ocupantes por vivienda, similar al de todo el país. En las condiciones materiales de las viviendas, sin embargo, subsistió un claro rezago regional. De las unidades censadas en territorio nacional, 21% contaba con piso de tierra y 79% con piso de materiales sólidos; en el sur-sureste, las proporciones correspondientes fueron de 43.5 y 56.5 por ciento. Las entidades de la zona con mayores porcentajes de viviendas sin piso sólidos fueron Oaxaca (64.2%) y Chiapas (60.5%), mientras en Guerrero, Puebla y Veracruz las proporciones fueron de 47.2, 38.4 y 34.4 por ciento, respectivamente.

Las insuficiencias habitacionales en el sur-sureste también se evidenciaron en el servicio de drenaje. Casi 75% de las viviendas del país contaba con él, pero en la región la cifra fue menor a 60%. De nueva cuenta la menor proporción correspondió al estado de Oaxaca (44.5%), seguido por Guerrero (50.2%) y Chiapas (55.7%). En cuanto a la disponibilidad de agua entubada, la cobertura nacional ascendió a 85.4% y en el sur-sureste a 70.7%; los mayores rezagos en la zona se registraron en Veracruz (64.5%), Chiapas (66.4%) y Oaxaca (66.5%).

En el caso del servicio eléctrico, se suministraba a 93% de las viviendas del país, 86.8% de las del sur-sureste y 78.1% de las de Chiapas. Sin embargo, en la región 35.4% de las viviendas utilizaba leña para

la cocción de alimentos, aunque en Oaxaca la proporción fue de 51.2%, en Chiapas de 48.8% y en Guerrero de 45.5 por ciento.

Como indicador de las carencias de elementos básicos para la vida humana, el *índice de marginación* da cuenta de varios aspectos referidos, entre ellos los rezagos educativos y las deficiencias habitacionales, al igual que de otros como la población con ingresos inferiores a dos salarios mínimos y las localidades con menos de 5 000 habitantes. Según el índice de marginación correspondiente a 1995, los estados más rezagados del país fueron Chiapas, Guerrero, Oaxaca y Veracruz; de las 10 entidades mexicanas con mayor grado de marginación, ocho son del sur-sureste. Si en promedio nacional uno de cada tres municipios padecía una alta o muy alta marginación, en la región tan ominosa circunstancia afectaba a más de la mitad de los municipios.

El Plan Puebla-Panamá entraña en muchos sentidos el reconocimiento institucional de la existencia de dualidades estructurales de un país en desarrollo como México. Las asimetrías y desigualdades, según el documento básico respectivo, se explican por factores de muy distinta naturaleza, entre los que figura la instrumentación de políticas públicas desiguales

Objetivos y estrategia: en busca del tiempo perdido

El principal propósito del Plan Puebla-Panamá es mejorar la calidad de vida en la región sur-sureste de México y en los siete países centroamericanos. Para conseguirlo se han trazado ocho objetivos clave que confieren al proyecto un carácter integral:

- Elevar el desarrollo humano y social de los habitantes mediante la ampliación de la cobertura y el mejoramiento de la calidad de la educación, los servicios de salud y la vivienda, el fortalecimiento de las tradiciones culturales y el respeto de los derechos de la población indígena.
- Promover el desarrollo con la participación de todos los actores y órdenes de gobierno.
- Lograr un cambio estructural en la dinámica económica mediante el desarrollo integrado de la infraestructura básica; el otorgamiento de estímulos que eleven la eficiencia y la competitividad de las actividades productivas; la promoción nacional e internacional de proyectos de inversión rentables; la modernización del marco regulatorio y la eliminación de las medidas discriminatorias en las políticas públicas, y el fortalecimiento de la capacidad tecnológica por medio de la atención de las necesidades regionales de las entidades de investigación y desarrollo y la creación de fondos para becas.
- Aprovechar a cabalidad las vocaciones y las ventajas comparativas. El sur-sureste mexicano cuenta con condiciones climáticas privilegiadas, agua abundante, vastas reservas tanto de hidrocarburos cuanto de minerales no metálicos e interesantes sitios históricos y ecológicos. Para la petroquímica secundaria, la minería, la pesca, la agricultura y el turismo, se trazarán líneas de acción específicas.
- Promover proyectos de inversión estratégica pública y privada. Las políticas gubernamentales se orientarán a las áreas más rezagadas y las empresas dispondrán de crédito suficiente e incentivos fiscales, como la deducibilidad inmediata de nuevas inversiones.
- Lograr un manejo sustentable de los recursos naturales y del ambiente. Uno de los mayores retos regionales es revertir la deforestación y preservar los ecosistemas que aún no han sido afectados, que muchas veces representan el único activo de las comunidades. También se prevé un reordenamiento territorial con base en una red de centros de integración rural, dotados con infraestructura y servicios básicos para evitar la depredación asociada a la pobreza, así como el aislamiento y la dispersión poblacional.
- Modernizar y fortalecer las instituciones de la región a fin de ampliar la capacidad de gestión de las autoridades locales e instaurar mecanismos de comunicación eficaz.
- Promover la concertación de planes y estrategias de desarrollo del sur-sureste mexicano y los países de Centroamérica. Al respecto vale señalar cinco de las ocho iniciativas pactadas y que apuntan hacia la integración: *1)* coordinar esfuerzos para prevenir y mitigar desastres naturales, sobre todo meteorológicos y fluviales, que suelen afectar a la zona; *2)* impulsar el comercio recíproco mediante una modernización aduanera que abarate los costos de transacción en el intercambio, elimine barreras no arancelarias y anime la participación de empresas pequeñas y medianas en las exportaciones regionales; *3)* promover la integración física

regional para facilitar el tránsito de personas y mercancías (con el consiguiente ahorro en el transporte), mediante el enlace y la rehabilitación de las rutas de los corredores del Pacífico y el Atlántico; *4)* unificar y conectar los mercados eléctricos con miras a atraer mayores inversiones en el sector y reducir el precio de la electricidad, y *5)* desarrollar la infraestructura de interconexión informática de la región.

La estrategia delineada en pos de esos objetivos se basa en acciones para remediar algunas de las causas estructurales del rezago regional, sobre todo en las áreas de desarrollo humano. A la par se emprenderán cambios institucionales y la construcción de infraestructura que promuevan, estimulen y faciliten las inversiones productivas privadas. El financiamiento de los proyectos sociales de gran alcance, como los de salud, educación y vivienda, provendrá mayormente del gasto público, mientras que en los proyectos de infraestructura predominará el capital privado. Como punto de partida, además, se considera la multiplicidad de las interrelaciones presentes en la región mesoamericana, cuyo fortalecimiento y desarrollo debe generar un cambio estructural potenciador que asuma los desafíos pendientes y abra paso a un futuro compartido.[3]

Consideraciones generales

El Plan Puebla-Panamá entraña en muchos sentidos el reconocimiento institucional de la existencia de dualidades estructurales de un país en desarrollo como México. Las asimetrías y desigualdades, según el documento básico respectivo, se explican por factores de muy distinta naturaleza, entre los que figura la instrumentación de políticas públicas desiguales. Si bien el desarrollo es producto de múltiples factores, una condición *sine qua non* es la inversión y, como en el país los recursos de capital son más bien escasos, la columna vertebral de la estrategia prevista es forjar condiciones propicias para la inversión.

A lo largo de los últimos 60 años se han puesto en marcha en México dos modelos de desarrollo de diferente matriz teórica, pero que poco han ayudado al desarrollo del sur-sureste y que, incluso, han ahondado la brecha entre la región y el centro y el norte del país.

Durante poco más de cuatro décadas, cuando el abastecimiento del mercado interno y la sustitución de importaciones fueron los motores de la economía, la región central fue la principal receptora de inversión. Los afanes industrializadores y el avance correlativo de los servicios se concentraron en las grandes urbes del centro y el norte de la república: la Ciudad de México, Guadalajara, Puebla y Monterrey.

Por contar históricamente con la población más numerosa, el mayor desarrollo económico y los principales mercados, dichas ciudades fueron las principales beneficiarias de los esfuerzos nacionales de industrialización. Ante el agotamiento del modelo sustitutivo surgió la industria petrolera como motor de la economía, pero se mantuvo el carácter de enclave de los grandes centros productores del sureste, y los beneficios fiscales y comerciales se concentraron en la metrópoli capitalina.

En la zona norte del país se consolidó una vocación agrícola por los cultivos de riego y comerciales con amplio mercado nacional e internacional.[4] Los vastos territorios de relativa baja densidad demográfica, asimismo, favorecieron el desarrollo de la ganadería de exportación que, como los cultivos referidos, adquirió una creciente eficiencia productiva. El comercio transfronterizo con Estados Unidos también favoreció a ciudades y pueblos aledaños a los más de 3 000 kilómetros de la frontera norte mexicana, al igual que la transferencia de tecnología y conocimientos asociada al ir y venir de miles de hombres y mujeres. El noroeste pudo contar además con un sistema de transporte de cierta eficacia, con importantes puertos pesqueros y explotaciones minerales importantes. En los estados centrales del norte se desarrollaron la industria minerometalúrgica, la minería no ferrosa y la tercera ciudad más industrializada del país. A la región noreste le bastaron la agricultura, la ganadería, la pesca y el comercio transfronterizo para mantener un ingreso relativamente alto en el marco nacional.

Si con la estrategia de crecimiento hacia adentro la irradiación económica de Estados Unidos fue clave para lograr en el norte y el noreste de México mejores calidades de vida que en el sur-sureste, con la apertura comercial desde mediados de los ochenta y la posterior firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte se desplegó la actividad industrial en aquella región, sobre todo a lo largo de la frontera con Estados Unidos. La industria maquiladora, vista incluso en los años sesenta y gran parte de los setenta como un mal menor, generadora de empleos y divisas pero sin muchas perspectivas de desarrollo, se transformó en punta de lanza de un proceso que transformó el norte mexicano en una región con un dinamismo notable dentro y fuera de las fronteras nacionales. Sólo de 1990 a 2000 el personal ocupado en la industria maquiladora de exportación casi se triplicó: de 446 436 a cerca de 1.3 millones de trabajadores.[5]

Por su orientación exportadora, la industria maquiladora se asentó lo más cerca posible de la frontera norte. Al respecto, un estudio reciente concluye que "la estructura industrial denominada centro-periferia ha dejado su lugar a otra bipolar constituida, de un lado, por los estados fronterizos y, de otro, por los estados del centro [...] Si en 1985 las entidades limítrofes participaban con poco menos de 23% de la mano de obra manufacturera nacional y las del centro con más de 50%, en 1998 esos porcentajes pasaron a 33.4 y 40.34, respectivamente".[6]

Con el Plan Puebla-Panamá tocaría el turno del sur-sureste mexicano, pero por supuesto en condiciones diferentes. La búsqueda de opciones para superar el atraso y transitar hacia el ansiado desarrollo "es un proceso complejo y una síntesis de circunstancias que interactúan reforzándose recíprocamente".[7] En algunos países el camino hacia la salida del atraso "fue un cambio radical en las estructuras agrarias tradicionales, en otros el comercio exterior jugó un papel decisivo, en otros más el proteccionismo fue un factor desencadenante de reacciones creativas en el tejido productivo nacional".[8] Otras experiencias nacionales revelan la capacidad de los gobiernos "para coordinar la acción de los agentes privados o la movilización de segmentos de la sociedad civil exigiendo

3. Grupo Técnico Interinstitucional CEPAL, BID y BCIE, "Plan Puebla-Panamá. Iniciativas mesoamericanas y proyectos", San Salvador, 2001 <www.cepal.org.un>.

4. Ángel Bassols Batalla, *Geografía económica de México*, Editorial Trillas México, 1970.

5. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *Industria maquiladora de exportación*, México, abril de 1997.

6. Jean Ives Chamboux Leroux, "Efectos de la apertura comercial en las regiones y la localización industrial en México", *Comercio Exterior*, vol. 51, núm. 7, julio de 2001, p. 609.

7. Ugo Pipitone, *La salida del atraso, un estudio histórico comparativo*, Centro de Investigación y Docencia Económicas y Fondo de Cultura Económica, México, 1994.

8. *Ibid.*

mayores derechos o mejores condiciones de vida".[9] Las herencias coloniales, los vertiginosos procesos de urbanización y las presiones demográficas, entre otros fenómenos, configuran la singularidad de los procesos, con sus respectivas posibilidades de éxito o fracaso.

México ha andado ya por diferentes senderos en pos del desarrollo, aunque siempre con las aspiraciones formales de erradicar la pobreza e impulsar las actividades productivas conforme a las condiciones imperantes dentro y fuera de las fronteras nacionales. Así fue en los tiempos del crecimiento sustitutivo y así ha sido con el modelo de crecimiento exportador. Como trasfondo en ambos caso subyace, sin embargo, la marginación del sur-sureste, donde las circunstancias han engendrado una enorme pobreza.

Al Plan Puebla-Panamá se le considera como una iniciativa del siglo XXI en la que convergen condiciones locales, nacionales, regionales y globales, como un proyecto vivo al que se le atribuye la capacidad de proponer nuevas fórmulas de acción y respetar los intereses de todos los actores participantes. La integración regional a los flujos comerciales y procesos productivos del orden continental parece inexorable. El gran desafío del Plan Puebla-Panamá es contribuir a ella de la mejor forma posible para que, más allá de datos de crecimiento y promesas de largo plazo, se alcancen mejoras reales en el bienestar de los habitantes del sur-sureste mexicano.

9. *Ibid.*

Alfredo Salomón
<asalomon@bancomext.gob.mx>

recuento nacional

ASUNTOS GENERALES

Aumenta el desempleo

En los primeros nueve meses del año la tasa de desempleo abierto en las áreas urbanas del país fue de 2.41% de la PEA, superior a la de igual periodo del año pasado (2.3%), según informó el INEGI el 17 de octubre. También se anunció, con base en cifras de la STPS, que del 1 de diciembre de 2000 al cierre de septiembre de 2001 la desocupación en el sector formal de la economía afectó a 449 349 personas: 80.3% empleados permanentes y 19.7% eventuales urbanos.

En descenso la inversión interna

De enero a agosto pasados los gastos de inversión interna correspondientes a la formación bruta de capital fijo disminuyeron 3.9% en términos reales respecto a los del mismo lapso de 2000, informó la SHCP el 7 de noviembre. La inversión en maquinaria y equipo se redujo 3% (los componentes importado y nacional bajaron 1.3 y 6 por ciento, respectivamente), mientras los gastos en construcción disminuyeron 4.9 por ciento.

Inflación de 3.87% al cierre de octubre

El Banco de México informó el 8 de noviembre que los precios al consumidor se incrementaron 0.45% en octubre, por lo que la inflación acumulada en los primeros 10 meses del año ascendió a 3.87% y la anualizada a 5.89%. En el índice de precios al productor, sin incluir el petróleo de exportación ni los servicios, los aumentos respectivos fueron de 0.28, 2.92 y 4.14 por ciento.

Descenso de 1.6% del PIB en el tercer trimestre

La SHCP informó el 15 de noviembre que de julio a septiembre últimos el PIB global de la economía mexicana disminuyó 1.6% respecto al mismo trimestre de 2000. Tal resultado se basó en una expansión del producto agropecuario, silvícola y pesquero de 5.8%, pues el sector industrial declinó 4.7% y el de los servicios 0.4%. En este último destacaron los avances en servicios financieros (4.1%) y comunicaciones, almacenaje y transporte (1%), mientras que las actividades de comercio, restaurantes y hoteles declinaron 4.7%. En el sector industrial, la generación de electricidad, gas y agua avanzó 1.5%, pero la manufactura, la construcción y la minería registraron caídas de 5.5, 4.1 y 1.1 por ciento, respectivamente. Con base en datos del INEGI, la dependencia destacó las disminuciones en la producción de 35 de las 49 ramas industriales, entre ellas equipos y aparatos eléctricos,equipos y aparatos electrónicos, productos de hule, cuero y calzado, prendas de vestir, productos farmacéuticos, equipo y material de transporte, e industrias básicas de hierro y acero.

SECTOR AGROPECUARIO Y PESCA

Otra medida en favor de la pesca sostenible del atún

A fin de mantener adecuados niveles de abundancia del atún aleta amarilla, en el *D.O.* del 26 de octubre la Sagarpa publicó un aviso que establece la veda temporal para la captura de esta especie en aguas territoriales del océano Pacífico, así como la prohibición de esta pesquería por embarcaciones cerqueras de bandera mexicana que operen en zonas marítimas extranjeras y que se encuentren en el área de regulación de la Comisión Interamericana del Atún Tropical (CIAT). La medida estará vigente hasta el 31 de diciembre de 2001.

SECTOR INDUSTRIAL

Declive de la actividad industrial

Durante agosto la actividad industrial se redujo 5.4%, respecto del mismo mes de 2000, informó la SHCP el 12 de octubre. La generación de electricidad, gas y agua fue el único sector que tuvo un crecimiento (2.8%), mientras que la industria manufacturera cayó 6.3%, la construcción se redujo 5% y la minería disminuyó 3.5 por ciento.

Cifras de la industria maquiladora

El 30 de octubre el INEGI informó que en agosto la industria maquiladora de exportación ocupó a 1 167 000 personas, 11.3% menos que en igual mes de 2000, como resultado de la reducción del número de obreros (12.8%), técnicos de producción (5.9%) y empleados administrativos (3.4%). En cambio, las remuneraciones medias reales pagadas aumentaron 8.7%. Se señaló que 49.3% del valor agregado sectorial correspondió a sueldos, salarios y prestaciones; 28.8% a gastos diversos; 11.6% a utilidades y 10.3% a materias primas, envases y empaques. Las actividades que más contribuyeron al producto fueron las de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos (28%), construcción, reconstrucción y ensamble de equipo de transporte (18.3%), acabado de prendas de vestir (15.5%) y ensamble de maquinaria, equipo y aparatos eléctricos y electrónicos (9.2%).

ENERGÉTICOS Y PETROQUÍMICA

Cuenta mensual de envíos petroleros

Pemex informó el 9 de noviembre que el volumen promedio de las exportaciones de petróleo crudo ascendió a 1.64 millones de barriles diarios en septiembre último, lo que dejó ingresos por 961 millones de dólares. La paraestatal indicó que 81.8% de los envíos correspondió al crudo tipo Maya, 15.4% al Olmeca y 2.8% al Istmo, cuyos precios promedio de exportación fueron, respectivamente, de 18.49, 24.04 y 23.27 dólares por barril. A mercados de América se destinó 86.5% del valor de los envíos, 9.5% a Europa y 4% al Lejano Oriente.

COMERCIO EXTERIOR

Salvaguardia para tocino y café

Al rebasarse el cupo de importación previsto en el anexo 302.2 del TLCAN para varios productos, la Secretaría de Economía publicó en el *D.O.* del 5 de octubre dos acuerdos de salvaguardia agropecuaria para las compras de jamones y tocino provenientes de Canadá, y de café instantáneo sin aromatizar (incluido el extracto de café líquido concentrado y las preparaciones y esencias del aromático) de Estados Unidos, a las cuales se aplicará hasta el 31 de diciembre de 2001 una tasa arancelaria ad valórem de 10 y 20 por ciento, respectivamente.

Pacto textilero con Colombia

En el *D.O.* del 8 de octubre la Secretaría de Economía publicó un acuerdo por el que se otorga a Colombia una dispensa temporal para la utilización de materias primas extrazonales, a fin de que algunos bienes textiles y del vestido elaborados con esos insumos reciban el trato arancelario preferencial previsto en el Tratado de Libre Comercio suscrito entre ese país, México y Venezuela. La medida estará vigente durante un año, contado a partir de esa fecha.

Importaciones de fructosa

En el *D.O.* del 11 de octubre la Secretaría de Economía publicó un decreto por el que se establecen aranceles de hasta 210% a las importaciones de fructosa y jarabe de maíz con alta concentración del edulcorante provenientes de países con quien México no tiene acuerdos comerciales.

Once días después un panel de la OMC ratificó su fallo en el sentido de que las cuotas compensatorias impuestas por México a las compras de ese endulzante procedentes de Estados Unidos son incompatibles con el acuerdo *antidumping* que establece ese organismo. El día 30, sin embargo, el panel establecido *ad hoc* en el marco del TLCAN para dirimir esa controversia dio a México un plazo de 23 días para liberar el acceso del edulcorante. En 2000 México importó casi 250 000 toneladas de fructosa, 99% de Estados Unidos .

Dos disposiciones de la Secretaría de Economía

En el *D.O.* del 12 de octubre la Secretaría de Economía dio a conocer un decreto por el que se crean o modifican diversos aranceles de la TIGI y se reforman y adicionan los que establecen la tasa aplicable para 2001 del impuesto general de importación para las mercancías originarias de los países con los que México ha celebrado tratados comerciales. En la edición del día 23 esa dependencia publicó el acuerdo que reforma el que establece los requisitos específicos para la importación temporal de mercancías.

Resoluciones sobre prácticas desleales

En el *D.O.* del 23 de octubre la Secretaría de Economía publicó una resolución que confirma el edicto final de la investigación *antidumping* de las importaciones de transformadores eléctricos de potencia superiores a 10 000 KVA, originarias de Brasil. Al día siguiente se dio a conocer un fallo que ratifica la resolución definitiva por la cual se aplica una cuota compensatoria a las compras de vajillas o piezas sueltas de porcelana y cerámica, provenientes de China. En la edición del día 25 se acepta la solicitud presentada por AHMSA y se declara el inicio del examen para determinar las consecuencias de la supresión de la cuota compensatoria definitiva a las importaciones de placa de acero en rollo de Rusia. El día 26, por último, se confirma la resolución final de la investigación sobre elusión del pago de cuotas compensatorias a las compras de carne de bovino en cortes deshuesada y sin deshuesar, originarias de Estados Unidos.

Bases para aplicar un acuerdo comercial con Cuba

En el *D.O.* del 24 de octubre la Secretaría de Economía presentó el decreto para la aplicación del primer protocolo adicional del Acuerdo de Complementación Económica número 51, suscrito con Cuba. En el documento se presentan las preferencias arancelarias porcentuales que México otorgará al país caribeño, en relación con alcohol etílico sin desnaturalizar, ron y demás aguardientes de caña.

Nuevo precio de referencia para manzanas estadounidenses

En el *D.O.* del 24 de octubre la Secretaría de Economía publicó una resolución que fija un nuevo precio de referencia de 11.05 dólares por caja de 19.05 kilogramos para las importaciones de manzanas de mesa de las variedades *red* y *golden delicious* originarias de Estados Unidos. La medida estará vigente hasta el 31 de octubre de 2002.

Déficit comercial hasta septiembre

De enero a septiembre la balanza comercial de México resgistró un déficit acumulado de 5 702.8 millones de dólares, 30.7% mayor que el del mismo periodo de 2000. Las exportaciones disminuyeron 2.2%, a 119 480.7 millones, y las importaciones bajaron 1.1%, a 125 183.5 millones. Según la información revisada de la SHCP, divulgada el 9 de noviembre, el valor de las ven-

tas externas no petroleras disminuyó 0.4%, y el de los envíos del energético 18%, debido a la baja del precio de la mezcla del crudo de exportación que en septiembre, por ejemplo, ascendió a 19.43 dólares por barril, 30.4% menos que la cotización vigente en igual mes de 2000.

Las importaciones de bienes intermedios ascendieron a 94 600.2 millones de dólares y las de capital a 16 601.2 millones con sendas disminuciones de 3.5 y 3.4 por ciento, mientras que las de consumo sumaron 13 982.1 millones, 22.7% más.

INDICADORES FINANCIEROS EN OCTUBRE DE 2001

	Día 1	Día 31
Tipo de cambio[1]	9.58	9.35
Reservas internacionales[2]	39 415	40 521
Costo porcentual promedio de captación	7.52	7.89
Tasa de interés interbancaria de equilibrio a 28 días	11.35	9.22
Índice de precios y cotizaciones de la BMV	5 385.5	5 537.04

1. Promedio interbancario del precio de venta del dólar en pesos. 2. Millones de dólares.

FINANCIAMIENTO EXTERNO

Crédito sindicado a Bimbo

El 16 de octubre el Grupo Bimbo anunció la contratación de un crédito sindicado de largo plazo por 400 millones de dólares, destinados al pago de diversos pasivos de la empresa.

El empréstito, negociado mediante JP Morgan Securities, The Chase Manhattan Bank e ING Barings, se divide en dos tramos. El primero tiene un plazo de tres años y una tasa de interés basada en la Libor más 85 puntos base, mientras que el otro se estructuró a un plazo de cinco años con amortizaciones semestrales a partir del tercer año, y una tasa de interés Libor más 95 puntos base durante los primeros tres años y 105 puntos en los dos restantes.

SECTOR FISCAL Y FINANCIERO

Nuevos formadores de mercado

El 29 de octubre la SHCP seleccionó a Banco Santander-Serfin, BBVA-Bancomer, Citibank-Banamex, ING Bank y J.P. Morgan Chase como los intermediarios financieros que, del 1 de noviembre al 31 de enero de 2002, fungirán como formadores de mercado, figura instituida en febrero de 2000 para incrementar la liquidez de los títulos de deuda del gobierno federal en el mercado secundario.

RELACIONES CON EL EXTERIOR

Visita presidencial a Estados Unidos

Con el ánimo de expresar personalmente su solidaridad al pueblo y al gobierno estadounidenses afectados por los actos terroristas del 11 de septiembre, los días 3 y 4 de octubre el presidente Vicente Fox realizó una visita a ese país. En el primer día, fue recibido por su homólogo George W. Bush en Washington, donde ambos sostuvieron una reunión de trabajo sobre seguridad internacional y ratificaron su compromiso de llevar a cabo una cooperación a fondo en la lucha contra el terrorismo; fortalecer la colaboración en cuestiones de seguridad en su frontera común, y dar continuidad a los trabajos de la agenda bilateral. Posteriormente, el jefe del Ejecutivo se trasladó a Nueva York, donde se reunió con el alcalde Rudolph Giuliani, recorrió la zona afectada y visitó a familiares de las víctimas de origen mexicano.

México en el Consejo de Seguridad de la ONU

El 8 de octubre y tras obtener 138 votos a favor, la Asamblea General de la ONU eligió a México y otros cuatro países (Siria, Guinea, Camerún y Bulgaria) como nuevos miembros no permanentes del Consejo de Seguridad. México ocupa el lugar que deja vacante Jamaica y, junto con Colombia, representará a América Latina y el Caribe durante el período 2002-2003.

Gira de Fox a Europa y Asia

Con los propósitos de estimular y fortalecer los intercambios económicos, de cooperación y de diálogo político, y buscar convergencias sobre temas centrales de la agenda multilateral, del 11 al 21 de octubre el presidente Vicente Fox llevó a cabo una gira de trabajo por países de Europa y Asia.

En la capital de la República Checa realizó una visita de Estado donde se reunió con su homólogo Václav Havel, sostuvo un encuentro con el presidente del Senado, Petr Pithart, y participó en la sesión de clausura de la X Conferencia Internacional Anticorrupción, auspiciada por ese gobierno y la organización no gubernamental Transparencia Internacional.

En su visita de trabajo a la ciudad alemana de Hamburgo, cuyo propósito fue reforzar el intercambio económico y comercial, el jefe del Ejecutivo asistió a una cena de gala de la empresarial Asociación Iberoamericana de Hamburgo donde presentó las ventajas que ofrece México a los inversionistas europeos.

En Toulouse, Francia, fue recibido por su homólogo Jacques Chirac con quien intercambió opiniones de interés común y, además, visitó varias empresas de ese país interesadas en invertir en México.

En su visita de Estado a España sostuvo un encuentro con el presidente del gobierno español, José María Aznar, con quien conversó sobre la situación internacional; almorzó con los reyes del país ibérico; participó en la inauguración del II Congreso Internacional de la Lengua Española y asistió al arranque de un encuentro empresarial hispano-mexicano.

En su visita de Estado a Italia el jefe del Ejecutivo se reunió con el Primer Ministro Silvio Berlusconi y con el presidente Carlo Azeglio Ciampi. En virtud de que el objetivo central de su estadía en ese país fue la promoción de México como destino económico y comercial de la Unión Europea, Fox mantuvo conversaciones con el presidente de la Confederación General de las Industrias Italianas.

En Asia viajó a Shanghai para participar en la IX Reunión Cumbre de Líderes del Foro de Cooperación Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés), cuyos temas centrales de discusión fueron la promoción del comercio libre y abierto, el papel de la ONU en el fortalecimiento de la cooperación internacional, y el combate frontal al terrorismo. En esa etapa Fox se reunió con mandatarios de diversos países, entre ellos, el presidente anfitrión, Jiang Zemin, de China; Vladimir Putin, de Rusia; George W. Bush, de Estados Unidos; Jean Chrétien, de Canadá; Mahathir Mohamad, de Malasia, y Goh Chock Tong, de Singapur.

A.L.C.
<aloyola@bancomext.gob.mx>

Exportaciones y crecimiento económico en América Latina: la evidencia empírica

GIOVANNI E. REYES*

En este artículo se examina el papel de las exportaciones en el crecimiento de las economías de América Latina durante el período 1960-1995. Los datos de 1995 a 2000 no sólo no están disponibles de manera completa sino que este lapso registra dos influencias extraordinarias que marcaron a la región con efectos específicos: a] el efecto de la crisis financiera originada en el Sudeste Asiático desde fines del verano de 1997 hasta finales de 1998, y b] los altos precios del petróleo a partir de abril de 2000.

Uno de los principales supuestos del presente trabajo se refiere a que la integración es una característica esencial del proceso de globalización. Este planteamiento conduce a la hipótesis básica: las economías latinoamericanas se han integrado en mayor medida con sus principales socios comerciales, lo cual ha tenido un efecto positivo en el crecimiento de la región. Es importante tener presente que esas naciones han tratado de mejorar sus variables macroeconómicas con base en la promoción de las exportaciones. Las metas son: a] estabilidad de los precios en los mercados internos; b] crecimiento económico; c] bajos niveles de desempleo, y d] mejora en los resultados de la balanza comercial. En este artículo se argumenta que en el lapso 1960-1995 las exportaciones han sido la mayor causa de crecimiento económico para las naciones latinoamericanas. Con el fin de establecer la validez o no de ese supuesto se presentan tres niveles de análisis: a] América Latina como región; b] países de la región agrupados en términos de tamaño de economías, estructura de exportaciones, regiones y posiciones en el comercio internacional, y c] países latinoamericanos desde una perspectiva individual.

* *University School, Universidad de Pittsburgh <giovr@yahoo.com>.*

Modelo básico e indicadores

El supuesto básico del modelo se refiere a que en la medida en que han aumentado las exportaciones, el crecimiento económico de los países de América Latina también se ha elevado. Algunos estudios destacan que los países en desarrollo con volúmenes importantes de ventas externas tienden a generar mayor crecimiento económico.[1] Se considera, asimismo, que éstas tienen otros efectos positivos en las economías, además del exclusivamente relacionado con el crecimiento económico.

Los argumentos "optimistas del comercio" en cuanto a su liberalización[2] se refieren a que un crecimiento rápido de las exportaciones da lugar a mayores aumentos en la producción debido a que: a] promueve la competencia, mejora la asignación de recursos, acrecienta las ventajas comparativas en las pequeñas economías de las naciones en desarrollo y en consecuencia los costos de producción tienden a bajar; b] aumenta las presiones para acrecentar los niveles de eficiencia, la mejora de los productos y los cambios tecnológicos, con lo cual dichos niveles

1. Gershon Feder, "On Export and Economic Growth", *Journal of Development Economics*, núm. 12, North-Holland Publishing Company, Nueva York, 1982.

2. En este trabajo se entiende que la liberalización comercial es un conjunto de políticas cuya finalidad incluye la promoción de las exportaciones, las devaluaciones de las monedas si son necesarias, y la remoción de las barreras comerciales y los controles gubernamentales. Véase al respecto D. Lal y S. Rajapatirana, "Foreign Trade Regimes and Economic Growth in Developing Countries", *World Bank Research Observer*, núm. 2, julio de 1987; A. Maizels, *Exports and Economic Growth of Developing Countries*, Cambridge University Press, Londres, 1988, y M. Todaro, *Economic Development in the Third World*, Longman, Nueva York, 1995.

se incrementan aún más y los costos bajan con mayor intensidad; c] acelera el crecimiento económico en general, lo que aumenta las utilidades, el ahorro y la inversión, y ello a su vez alienta mayores niveles de crecimiento económico, y d] atrae inversión extranjera y conocimiento tecnológico, factores muy limitados en los países en desarrollo.[3]

De los planteamientos "pesimistas del comercio" destacan tres elementos principales: a] demanda limitada en el mercado mundial por tratarse de exportaciones de bienes primarios; b] tendencia más bien constante al deterioro de los términos de intercambio en relación con las exportaciones de los países en desarrollo, y c] aumento del "nuevo proteccionismo" frente a las exportaciones de manufacturas y bienes agrícolas de las naciones pobres. Este planteamiento general sostiene que el crecimiento de las exportaciones de los países en desarrollo es más lento debido a la interacción de cuatro factores principales: a] los cambios en los países desarrollados, que de emplear tecnologías simples y producir bienes con materiales intensivos pasaron al empleo de la alta tecnología y a producir bienes para los que se requiere capacitación especial; ello desalienta la demanda de materias primas de las economías atrasadas; b] el aumento de la eficiencia en el uso industrial de los productos naturales y la sustitución de las materias primas, como el hule y el algodón, por productos sintéticos; c] la baja elasticidad de la demanda de bienes primarios o industriales con poco procesamiento, y d] el aumento de la eficiencia productiva en la agricultura de los países desarrollados, así como de los niveles de protección que éstos imponen a los productos agrícolas y a los intensivos en mano de obra, muchos de los cuales forman parte de las exportaciones de las naciones en desarrollo.[4]

Según la evidencia empírica, la apertura comercial es favorable cuando la economía mundial se encuentra en rápida expansión, como en el período 1960-1973. A mayor apertura de las naciones en desarrollo se evidencia una mejora en el nivel de las exportaciones y en el crecimiento económico cuando países con mayor nivel exportador se comparan con economías más cerradas. Sin embargo, cuando la economía mundial desacelera su crecimiento —por ejemplo, en el lapso 1973-1977— las naciones en desarrollo más abiertas tienden a perder dinamismo. Empero, en el lapso 1973-1977 la excepción fueron los países de industrialización reciente del Sudeste Asiático. Éstos, no obstante, mostraban signos de alta vulnerabilidad en el comercio externo.[5] Singer y Gray indican que cuando las condiciones de la economía mundial son más desfavorables —como en el período 1977-1983— las altas tasas de exportación sólo ocurren en los productos con una fuerte demanda externa.[6]

El modelo de Gershon Feder fue esencial para obtener los resultados del presente artículo.[7] Este modelo tiene tres etapas: la primera se refiere a los componentes clásicos del crecimiento económico, señalándose que éste es resultado de la acción de dos factores, capital y trabajo.[8] La segunda incluye las exportaciones y la apertura de las economías, además de los factores de capital y trabajo.[9] La tercera comprende todos los factores mencionados más el conjunto de variables *dummy*: a] estructura de exportaciones: petróleo, manufacturas y el sector primario (especialmente agricultura y minería); b] regiones latinoamericanas: México/Centroamérica/Caribe, Andes y el Cono Sur; c] posiciones: países semiperiféricos y periféricos, y d] tamaño de economías: grandes, medianas y pequeñas. Además de lo indicado, se presenta el estudio de las exportaciones y del crecimiento económico considerando a América Latina como un todo y a los países en forma individual. Los elementos del modelo de regresión múltiple se estudian en cuatro períodos: 1960-1973; 1974-1982; 1983-1990, y 1991-1995. En cada uno de ellos la región se enfrentó a diferentes condiciones de la economía internacional. Un resumen de ellas se presenta en el cuadro 1.

Respecto a la agrupación de los países latinoamericanos, las variables *dummy* se estudiaron de dos maneras: se consideraron por separado en el modelo macroeconómico y se analizaron de manera conjunta a fin de establecer las interacciones que podrían ocurrir entre las variables independientes y por tanto arribar a conclusiones más representativas. Los países que conforman cada agrupación dentro de las variables *dummy* se indican en los cuadros correspondientes. El modelo para establecer en qué medida las exportaciones afectan el crecimiento económico latinoamericano es:[10]

$$\alpha PGB = a(\alpha L) + b(\alpha I) + c((\alpha Xrg) * (X/PGN)) + VED$$

donde:

αPGB = tasa de crecimiento anual del producto geográfico bruto.

αL = tasa de crecimiento anual de la fuerza de trabajo.

αI = tasa de crecimiento anual de las inversiones.

αXrg = tasa de crecimiento anual de las exportaciones.

X/PGB = porcentaje de exportaciones sobre el producto geográfico bruto.

VED = variables específicas presentadas como *dummy*.

3. C. Eicher y L. Witt, *Agriculture in Economic Development*, McGraw-Hill, Nueva York, 1987, pp. 311-322, y M. Todaro, *op. cit.*, pp. 439-453.

4. A. Krueger, *Trade and Employment in Developing Countries*, University of Chicago Press, 1987, pp. 54-67.

5. G. Helleiner, *International Trade and Economic Development*, Penguin, Harmondsworth, Inglaterra, 1990, y F. Stewart, *Theory and Reality in Development*, Macmillan, Londres, 1986, pp. 125-132 y 143-154.

6. H. Singer y P. Gray, "Trade Policy and Growth of Developing Countries", *World Development 16*, núm. 3, marzo de 1988, pp. 395-403.

7. G. Feder, *op. cit.*, pp. 59-73.

8. Para una ampliación al respecto véase H. Chereny *et al.*, "A Uniform Analysis of Development Patterns", *Economic Development Report*, núm. 148, Harvard University Press, julio de 1980.

9. G. Feder, *op.cit.*, p. 64.

10. Basado en un modelo macroeconómico de regresiones múltiples de Gershon Feder, *op. cit.*, pp. 59-73.

C U A D R O 1

CARACTERIZACIÓN GENERAL DE LOS CUATRO PERÍODOS EN ESTUDIO

Características económicas de América Latina				
Subperíodo	*Crecimiento económico*	*Inflación*	*Otras*	**Escenario internacional**
1960/1973	Moderado y alto	Baja	Exportaciones agrícolas Principio de los acuerdos comerciales	Instituciones de Breton Woods Relativa estabilidad en los sistemas internacionales de finanzas y comercio Modelos de tasas flexibles en las monedas (1973) Se termina la paridad dólar/oro (1971)
1974/1982	Moderado y alto	Baja	Generación del problema de la deuda externa	Aumentos de precios de petróleo (1973, 1979) Gran liquidez de bancos internacionales
1983/1990	Bajo	Alta	Planes de ajuste económico Modelos con mayor flexibilidad en las tasas cambiarias de moneda Promoción de las exportaciones	Aumentos en las tasas de interés de Estados Unidos Dólar fuerte hasta septiembre de 1985 Dólar menos fuerte desde 1985 Bajan los montos de capital para América Latina
1991/1995	Moderado y alto	Baja	Planes de ajuste económico Promoción de las exportaciones Reforzamiento de los tratados regionales de comercio	Recuperación de los flujos de capital a América Latina De 1990 a 1991, recesión económica en las naciones más desarrolladas Desde 1991, expansión económica en Estados Unidos y Europa Occidental

Fuente: E. Cardozo y A. Helwege, *Latin America's Economy*, MIT Press, Cambridge, Mass., 1994; CEPAL, *Latin America: The Economic Experience of the Last 15 Years-1980-1995*, Santiago, Chile, 1996; BID, *Economic and Social Progress in Latin America. 1996 Report*, Washington, 1996; J. Jackson, *The World Trading Systems*, MIT Press, Cambridge, Mass., 1994; Ted Walther, *The World Economy*, John Wiley and Sons, Nueva York, 1997.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Del cuadro 2 al 5 se presentan los resultados generales, en donde se incluyen los pertenecientes a la influencia regional de las variables *dummy*. Una discusión más completa sobre los datos obtenidos y los procedimientos estadísticos se presenta en los cuadros 6, 7 y 8, cuando todas las variables *dummy* se consideran de manera simultánea.

América Latina como región

La aplicación del modelo a los datos agregados de la región durante el período 1960-1995 reveló que las variables macroeconómicas más importantes son el trabajo y las inversiones, que se presentan con un alto nivel de significancia, menos de 1% de error. No obstante, el coeficiente de determinación es bajo, sólo 27%, y por tanto el modelo explica 27% del comportamiento de la variable dependiente. El coeficiente F tiene una significancia estadística alta, con un valor de 98.118 (véase el cuadro 2).

En el cuadro 3 se observa que el trabajo y la inversión nuevamente aparecen como variables importantes para toda América Latina. La región 1, México/Centroamérica/países caribeños, registra un crecimiento económico significativo en el período 1960-1995 que puede explicarse por la incidencia de dos factores principales: a] Estados Unidos, con un mercado interno muy desarrollado, es el "mercado natural" del área,[11] y b] la Iniciativa de la Cuenca del Caribe que se inició en 1984 con el fin de promover las exportaciones de esa subregión al mercado estadounidense. Otra característica importante del cuadro 3 es que los años setenta se revelan como de fuerte crecimiento económico, superior al de los sesenta.

El cuadro 4 sólo se presenta con fines de ilustración más que para presentar resultados estadísticos. Ello se debe al limitado número de observaciones y a los problemas y las limitaciones que esto plantea con los grados de libertad en el análisis estadístico. En el cuadro se observa la influencia del trabajo, las inversiones y las exportaciones. De nuevo, la tendencia general es que tanto el trabajo como las inversiones son importantes, aun cuando el primer factor carece de significado estadístico en los noventa.

Grupos de países latinoamericanos

De acuerdo con el tamaño de las economías

Según el cuadro 5 el factor trabajo muestra un efecto significativo en términos estadísticos en los períodos 1960-1973 y 1974-1982. Las inversiones siempre son una variable significativa, con menos de 1% de margen de error estadístico. En todos los perío-

11. Se considera que para fines del año 2000 la población de Estados Unidos llegará a 268 millones, lo que constituiría 53% de la población total de América Latina. Además, en términos de la demanda efectiva, es importante tomar en cuenta que la población de ese país es 4% de la mundial, con 22% de la riqueza del planeta. La demanda interna estadounidense constituye cerca de 68% del factor principal que ha mantenido el crecimiento económico de esa nación durante al menos el período de 1991 al presente. R. Gwynne y C. Kay (eds.), *Latin America Transformed: Globalization and Modernity*, Arnold Publications, Londres, 1999, pp. 98-120 y 156-159; D. Singer, "Whose Millennium?", *Monthly Review Press*, Nueva York, 1999, pp. 184-186, y M. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, Nueva York, 1998, pp. 277-284, 543-546 y 719-721.

dos, excepto 1991-1995, las exportaciones tienen un importante efecto en el crecimiento económico. Cuando las condiciones en el escenario económico internacional fueron más favorables, período que coincide mayormente con el pleno funcionamiento de las instituciones de Bretton Woods, las grandes economías latinoamericanas presentan altos índices de crecimiento.

Cuando la economía internacional no fue muy estable y, más aún, cuando se aplicaban programas de ajuste en la región (1991-1995), los países del área registran importantes niveles de crecimiento económico, incluidas las economías medianas y pequeñas. El coeficiente F presenta niveles muy significativos, mientras el coeficiente de determinación es de sólo 34%. Esto último refleja las limitaciones del modelo para explicar la determinación conjunta de las variables independientes en el crecimiento económico.

De acuerdo con la estructura de exportaciones

En el cuadro 6 se muestra de nuevo, como en el 5, que las variables trabajo, inversiones y exportaciones tienen un efecto similar y significativo en el crecimiento económico. El factor trabajo es particularmente importante en los períodos de 1960-1973 y 1974-1982. Este resultado puede asociarse con la demanda de los mercados internos como factor de crecimiento económico. Las inversiones, por su parte, son altamente significativas, con menos de 1% de error en todos los períodos estudiados. Excepto en el lapso 1991-1995, las ventas externas también son relevantes en el aumento de la producción. Por su parte, los países con exportaciones petroleras y de bienes primarios muestran que éstas tienen un efecto importante en el crecimiento económico. El coeficiente F mostró un alto índice, mientras el de determinación no superó 35 por ciento.

De acuerdo con las regiones

Con resultados similares a los observados en los cuadros 5 y 6, en el 7 se aprecia de nuevo el efecto significativo de las variables trabajo, inversiones y exportaciones en el crecimiento económico. De allí que: a] el trabajo tiene un importante efecto, con excepción del período 1991-1995; b] las inversiones registran una significancia estadística de menos de 1%, y c] las exportaciones, al igual que el trabajo, muestran importantes efectos estadísticos, excepto en el lapso 1991-1995. En

C U A D R O 2

Análisis macroeconómico: resultados considerando todos los países latinoamericanos durante el período 1960-1995

Característica[1]	1960-1995
Intercepción	0.008
Trabajo	1.224[a]
Inversiones	0.132[a]
Exportaciones (exp/PGN)	0.002
R^2	0.271
F	98.118[a]
Número de observaciones (años)	36

1. R^2: coeficiente de determinación; F: coeficiente de Fisher, de ANOVA. a. Cuando el coeficiente tiene significación estadística de 1% = 0.01.

C U A D R O 4

Análisis macroeconómico: resultados considerando todos los países latinoamericanos, y por décadas, 1960-1995

Característica[1]	1960	1970	1980	1990
Intercepción	1.292	0.790	0.789	2.913
Trabajo	0.856[b]	1.430[b]	1.006[b]	0.194
Inversiones	0.131[b]	0.088[b]	0.162[b]	0.102[b]
Exportaciones (exp/PGB)	0.001	0.001	0.001	0.001[a]
R^2	0.342	0.153	0.299	0.269
F	37.482[b]	13.068[b]	30.839[b]	15.701[b]
Número de observaciones	11	10	10	5

1. R^2 = coeficiente de determinación; F = coeficiente de Fisher, de ANOVA. a. Cuando el coeficiente tiene significación estadística de 5% = 0.05. b. Cuando el coeficiente tiene significación estadística de 1% = 0.01.

C U A D R O 3

Análisis macroeconómico: resultados considerando todos los países latinoamericanos, tamaño de economías, regiones y estructura de exportaciones, 1960-1995

Característica[1]	1960-1995
Intercepción	0.826
Trabajo	0.987[b]
Inversiones	0.122[b]
Exportaciones (exp/PGN)	0.003
X1	1.118
X2	0.435
R1	0.757[a]
R2	0.788
S1	0.222
S2	0.092
1960	0.779
1970	1.264[b]
1980	– 1.086[a]
R^2	0.318
F	30.395[b]
Número de observaciones (años)	36

1. X1: exportaciones manufacturadas; X2: exportaciones petroleras; R1: Centroamérica, México y Caribe; R2: países andinos; S1: economías grandes; S2: economías medianas (para ver países por categorías específicas véanse los cuadros 5 a 8); 1960, 1970, 1980: décadas de los sesenta, setenta y ochenta, respectivamente. R^2: coeficiente de determinación; F: coeficiente de Fisher, de ANOVA. a. Cuando el coeficiente tiene significación estadística de 5% = 0.05. b. Cuando el coeficiente tiene significación estadística de 1% = 0.01.

C U A D R O 5

Análisis macroeconómico: resultados considerando el tamaño de las economías, 1960-1995

Característica	1960/1973	1974/1982	1983/1993	1991/1995
Intercepción	1.292	0.790	0.789	2.913
Trabajo	0.959[b]	1.584[b]	0.776	– 0.226
Inversiones	0.121[b]	0.120[b]	0.137[b]	0.096[b]
Exportaciones (exp/PGB)	0.003[b]	0.002[b]	0.002[b]	0.009
S1	2.216[b]	– 0.426	0.091	2.054[a]
S2	0.866	– 1.558	0.479	3.846[b]
S3	0.987	– 0.908	– 1.038	2.775[b]
R^2	0.328	0.277	0.340	0.326
F	24.660[b]	12.285[b]	14.616[b]	8.385[b]
Número de observaciones (años)	308	198	176	110

1. S1: grandes economías (Argentina, Brasil y México); S2: economías medianas (Chile, Colombia, Perú y Venezuela); S3: pequeñas economías (Bolivia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Trinidad y Tobago y Uruguay). R^2: coeficiente de determinación; F: coeficiente de Fisher, de ANOVA. 2. Número de países (22) multiplicado por número de años. a. Cuando el coeficiente tiene significación estadística de 5% = 0.05. b. Cuando el coeficiente tiene significación estadística de 1% = 0.01.

C U A D R O 6

ANÁLISIS MACROECONÓMICO: RESULTADOS CONSIDERANDO LA ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES, 1960-1995

Características[1]	1960/1973	1974/1982	1983/1990	1991/1995
Trabajo	0.956[b]	1.430[b]	0.709	– 0.384
Inversiones	0.122[b]	0.119[b]	0.136[b]	0.100[b]
Exportaciones (exp/PGB)	0.003[b]	0.002[b]	0.002[b]	0.001
X1	—	0.966	0.867	2.834
X2	1.056	0.319	– 0.337	1.862[a]
X3	1.151[a]	– 0.928	– 0.593	3.486[b]
R^2	0.315	0.285	0.327	0.336
F	27.907[b]	12.797[b]	13.788[b]	8.779[b]
Número de observaciones	308	198	176	110

1. X1: manufacturas 1960/1973, ninguna; 1974/1995, Brasil X2: petróleo: 1960/1973, Trinidad y Tobago y Venezuela; 1974/1995, Ecuador, México, Trinidad y Tobago y Venezuela; X3: agricultura y minería: 1960/1973, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú y Uruguay; 1974/1995, Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú y Uruguay. R^2: coeficiente de determinación; F: coeficiente de Fisher, de ANOVA. 2. Número de países (22) multiplicado por número de años. a. Cuando el coeficiente tiene significación estadística de 5% = 0.05. b. Cuando el coeficiente tiene significación estadística de 1% = 0.01.

C U A D R O 7

ANÁLISIS MACROECONÓMICO: RESULTADOS CONSIDERANDO REGIONES, 1960-1995

Características[1]	1960/1973	1974/1982	1983/1990	1991/1995
Trabajo	1.020[b]	1.663[b]	1.052[b]	– 0.011
Inversiones	0.122[b]	0.117[b]	0.137[b]	0.098[b]
Exportaciones (exp/PGB)	0.003[b]	0.002[b]	0.002[b]	0.001
R1	0.971	– 1.311	– 1.655	1.685
R2	0.816	– 1.326	– 1.654	3.432[b]
R3	1.193[a]	– 0.477	0.561	2.908[b]
R^2	0.316	0.277	0.356	0.353
F	23.291[b]	12.300[b]	15.707[b]	9.483[b]
Número de observaciones	308	198	176	110

1. R1: Centroamérica, México, el Caribe: México, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Haití, República Dominicana, Jamaica y Trinidad y Tobago; R2: países andinos: Colombia, Venezuela, Guyana, Ecuador, Perú, y Bolivia; R3: Cono Sur y Brasil: Chile, Argentina, Uruguay, Paraguay y Brasil. R^2: coeficiente de determinación; F: coeficiente de Fisher, de ANOVA. 2. Número de países (22) multiplicado por número de años. a. Cuando el coeficiente tiene significación estadística de 5% = 0.05. b. Cuando el coeficiente tiene significación estadística de 1% = 0.01.

lo que corresponde a la división por regiones, el Cono Sur y Brasil registran notables tasas de crecimiento en la producción en el período 1960-1973. También este grupo y los países andinos presentan tasas significativas durante 1991-1995. Este último resultado puede atribuirse al mayor dinamismo del comercio regional derivado de la puesta en marcha del Mercosur (formado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay). El coeficiente F registra significativos valores estadísticos de menos de 1% en el margen de error y el coeficiente de determinación en sus más altos niveles corresponde a los períodos 1983-1990 y 1991-1995, con valores de 35%. Con esto se evidencia de nuevo el carácter limitado de explicación conjunta del modelo en función de la variable dependiente: el crecimiento económico.

De acuerdo con posiciones[12]

El trabajo, las inversiones y las exportaciones constituyen variables importantes. Tanto aquél como las ventas externas son significativos, excepto en el período 1991-1995, mientras que las inversiones mantienen su importante efecto estadístico, con niveles menores de 1%. El único lapso en el cual las posiciones de los países periféricos y semiperiféricos no alcanzaron a tener una influencia significativa en términos estadísticos en el crecimiento económico fue durante 1974-1982 y 1983-1990. Se trata de los períodos de crecimiento con generación de deuda y de la etapa recesiva, con aplicación generalizada de programas de ajuste económico. Como ha sido constante en los otros análisis parciales, el coeficiente F se mantiene con altos niveles de significancia estadística, con menos de 1%, mientras que el de determinación alcanza 35% en el lapso 1983-1990 (véase el cuadro 8).

De acuerdo con resultados con variables dummy

El cuadro 9 presenta los resultados derivados de considerar la totalidad de las variables *dummy*. El trabajo vuelve a registrar valores significativos, excepto en el período 1991-1995. Ello puede atribuirse a la aplicación de los programas de ajuste económico en la región desde 1982 y a las normas de flexibilidad laboral que trajeron consigo, lo que pudo haber incidido en la disminución del efecto de esta variable en el crecimiento productivo. Esta característica se ha reflejado en la caída de la demanda efectiva de la población, a lo que se unen las medidas de devaluación y depreciación de las monedas.

De manera constante en todos los períodos analizados, las inversiones mantienen su efecto altamente significativo en el crecimiento económico. Las exportaciones también lo tienen en términos estadísticos, excepto en el lapso 1991-1995, cuando el peso de los factores causales del crecimiento económico al parecer provino de aspectos no incluidos en el modelo. Así se

12. Las posiciones están de acuerdo con el modelo de análisis de redes. Países que tienen la misma posición presentan patrones similares en sus relaciones de comercio exterior con sus socios comerciales. En América Latina los países semiperiféricos serían los que tienen una cantidad notablemente grande de exportaciones e importaciones a la vez que un gran número de socios comerciales. Una de las dificultades de las naciones latinoamericanas para convertirse en países centrales estriba en el tamaño de sus economías. Por ejemplo, México, que es la segunda economía del área, es aproximadamente 5% del total de la economía de Estados Unidos. Inter-American Development Bank, *Economic and Social Progress in Latin America 1996*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1997, pp. 31-39, 69-91 y 185-207.

C U A D R O 8

ANALISIS MACROECONOMICO: RESULTADOS CONSIDERANDO POSICIONES, 1960-1995

Características[1]	1960/1973	1974/1982	1983/1990	1991/1995
Trabajo	0.885[b]	1.546[b]	0.852[b]	– 0.240
Inversiones	0.122[b]	0.120[b]	0.136[b]	0.099[b]
Exportaciones (exp/PGB)	0.003[b]	0.002[b]	0.002[b]	0.001
P1	2.078[b]	– 0.899	0.698	2.861[b]
P2	1.145[a]	– 0.867	– 1.306	2.867[b]
R^2	0.324	0.273	0.356	0.302
F	29.102[b]	14.541[b]	18.925[b]	9.098[b]
Número de observaciones	308	198	176	110

1. P1: semiperiféricos: 1960/1973, Argentina, Brasil, México y Venezuela; 1974/1995, Argentina, Brasil, México, Venezuela, Chile y Colombia; P2: periféricos: 1960/1973, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Trinidad y Tobago y Uruguay; 1974/1995, Bolivia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Trinidad y Tobago y Uruguay. R^2: coeficiente de determinación; F: coeficiente de Fisher, de ANOVA. 2. Número de países (22) multiplicado por número de años. a. Cuando el coeficiente tiene significación estadística de 5% = 0.05. b. Cuando el coeficiente tiene significación estadística de 1% = 0.01.

C U A D R O 9

ANALISIS MACROECONOMICO: RESULTADOS CONSIDERANDO TODAS LAS VARIABLES *DUMMY*

Características[1]	1960/1973	1974/1982	1983/1990	1991/1995
Intercepción	0.926	0.310	0.458	3.848[b]
Trabajo	1.067[b]	1.732[b]	0.959[a]	– 0.308
Inversiones	0.123[b]	0.110[b]	0.149[b]	0.099[b]
Exportaciones (exp/PGB)	0.001	– 0.001	0.001	– 0.001
X1	—	1.090	0.231	– 0.840
X2	0.734	1.530	0.415	– 1.947[a]
P1	– 0.727	– 1.606	3.549[a]	0.068
R1	0.175	– 1.793	– 1.855[a]	– 0.776
R2	0.219	– 1.966	– 2.522[a]	1.090
S1	1.840	0.650	– 3.707[a]	– 0.283
S2	– 0.387	0.377	– 0.932	0.112
R^2	0.263	0.242	0.350	0.399
F	11.829[b]	5.983[b]	8.905[b]	6.581[b]
Número de observaciones	308	198	176	110

1. X1: exportaciones de manufacturas; X2: exportaciones petroleras; P1: países semiperiféricos; R1: Centroamérica, México y el Caribe; R2: países andinos; S1: economías grandes; S2: economías medianas (para ver países específicos véanse los cuadros 5 a 8). R^2: coeficiente de determinación; F: coeficiente de Fisher, de ANOVA. 2. Número de países (22) multiplicado por número de años. a. Cuando el coeficiente tiene significación estadística de 5% = 0.05. b. Cuando el coeficiente tiene significación estadística de 1% = 0.01.

confirma al reconocer que el coeficiente de intercepción tiene un valor estadísticamente significativo. El coeficiente de determinación muestra que en conjunto las variables independientes utilizadas explican en 40% el crecimiento económico, aun cuando el grado de causalidad de todas esas variables exógenas tiene un notable valor estadístico que se refleja en el coeficiente F, cuya significancia es de menos de 1% de error.

Es importante subrayar que se detectó colinealidad en los resultados de las variables *dummy* de los cuadros 7 y 8 debido a la división de naciones por tamaño de las economías y por sus posiciones. Las naciones semiperiféricas incluían siempre a las economías grandes de la región. Para evitar el problema de colinealidad se amplió el análisis a fin de obtener resultados en los que las variables de tamaño de la economía y de posiciones se excluyeran mutuamente.

De acuerdo con resultados con variables dummy, *excepto posiciones*

Conforme a los cuadros 10 y 11, el trabajo no fue importante como factor de crecimiento durante el período 1991-1995, al igual que las exportaciones. Aún más, las ventas externas de petróleo presentan una influencia negativa en el crecimiento de la producción en el período 1991-1995. Una explicación para esto último es la tendencia al decrecimiento del precio del crudo que se observa en el mercado internacional, con la excepción de un breve período a principios de los noventa debido a la invasión de Iraq a Kuwait.

En el cuadro 10 Centroamérica/México/Caribe registran un crecimiento económico que podría relacionarse con su posición geográfica. Este factor también afecta positivamente a los países andinos. Una de las explicaciones de ello se relaciona con la puesta en marcha de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe en 1984. Las naciones que han tenido un trato preferencial en el comercio con Estados Unidos incluyen a las de Centroamérica, Colombia y Venezuela. Esta iniciativa casi coincidió con la aplicación de los programas de ajuste económico y de promoción de las exportaciones del área. El valor del coeficiente de determinación fue de 40% y el coeficiente F mostró un alto significado estadístico.

De acuerdo con resultados con todas las variables dummy, *excepto tamaño de las economías*

Respecto al cuadro 11 y como inferencia agregada a lo mencionado sobre el efecto de las variables trabajo, inversiones y exportaciones, además de la situación de los países exportadores de petróleo durante los noventa, las naciones andinas presentan un efecto negativo en los ochenta, es decir, durante el decenio en que se pusieron en marcha los programas de ajuste. Cabe señalar que entonces Argentina, Bolivia y Brasil registraron altos niveles de inflación.[13] El valor más alto que tuvo el coeficiente de determinación fue de 40% y, para confirmar algo que se ha hecho constante en el análisis, el coeficiente F mantuvo valores con alto significado estadístico.

13. En términos porcentuales Argentina registró una inflación de 4 924 en 1989; Bolivia de 7 945 en 1985, y Brasil de 983 en 1989. Aun cuando las inflaciones se habían mantenido bajo control en los noventa, el fenómeno persistió en Venezuela y Brasil. Véase FMI, *International Financial Statistics 1992*, Washington, 1993, pp. 34-53.

C U A D R O **10**

ANÁLISIS MACROECONÓMICO: RESULTADOS CONSIDERANDO TODAS LAS VARIABLES *DUMMY*, EXCEPTO POSICIONES

Características[1]	1960/1973	1974/1982	1983/1990	1991/1995
Intercepción	1.015	0.178	0.742	3.856[b]
Trabajo	1.034[b]	1.726[b]	0.967[a]	– 0.309
Inversiones	0.123[b]	0.111[b]	0.152[b]	0.099[b]
Exportaciones (exp/PGB)	– 0.002	– 0.001	0.001	– 0.001
X1	—	1.074	0.290	– 0.838
X2	0.403	1.302	0.925	– 1.937[a]
R1	0.206	– 1.621	– 2.225[a]	– 0.781
R2	1.999	– 1.667	– 3.176[b]	1.078
S1	1.102	– 0.788	– 0.518	– 0.221
S2	– 0.463	– 0.847	1.778	0.165
R^2	0.262	0.239	0.334	0.399
F	13.307[b]	6.581[b]	9.275[b]	7.386[b]
Número de observaciones	308	198	176	110

1. X1: exportaciones de manufacturas; X2: exportaciones petroleras; R1: Centroamérica, México y el Caribe; R2: países andinos; S1: economías grandes; S2: economías medianas (para ver países específicos véanse los cuadros 5 a 8). R^2: coeficiente de determinación; F: coeficiente de Fisher, de ANOVA. 2. Número de países (22) multiplicado por número de años. a. Cuando el coeficiente tiene significación estadística de 5% = 0.05. b. Cuando el coeficiente tiene significación estadística de 1% = 0.01.

Países latinoamericanos individuales

Se aplicó el estudio econométrico a los países latinoamericanos en lo individual, sin agruparlos respecto a las variables *dummy*. Ello permitió identificar las características e influencias propias de cada nación dentro del modelo aplicado. Como resultado fue posible advertir que en la mayoría de los países la inversión aparece como una variable macroeconómica muy importante en el crecimiento económico durante el período 1960-1995. Las excepciones son Chile, Colombia, Ecuador, El Salvador y Honduras.

En El Salvador, Panamá, Venezuela y México, el factor trabajo es la variable con alto valor estadísticamente significativo. El trabajo también es muy importante en el crecimiento económico de Brasil, Colombia y Guyana. Sólo en México y El Salvador las exportaciones tienen un valor estadístico significativo a 5% de error. Los casos en los cuales el modelo utilizado pudo explicar el crecimiento económico fueron los de Brasil, República Dominicana, México y Panamá. En ellos el valor del coeficiente de determinación fue de 64, 64, 77 y 60 por ciento, respectivamente (véase el cuadro 12).

Cuando se aplica el análisis tomando como variables *dummy* a cada una de las décadas en estudio se observan las tasas de crecimiento económico de cada país y de toda la región (véase el cuadro 13). Son evidentes, de esta manera, los altos índices de crecimiento de las décadas de los sesenta y los setenta, así como la recuperación del incremento de la producción durante los noventa. Los ochenta presentan estancamiento. Para algunos países, no obstante, los ochenta representaron una época de cierto crecimiento, como Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica y Paraguay. Estas naciones registraron una recuperación económica, especialmente al final de ese decenio. Por otro lado,

C U A D R O **11**

ANÁLISIS MACROECONÓMICO: RESULTADOS CONSIDERANDO TODAS LAS VARIABLES *DUMMY*, EXCEPTO TAMAÑO DE LAS ECONOMÍAS

Características[1]	1960/1973	1974/1982	1983/1990	1991/1995
Intercepción	1.144	0.344	0.061	3.808[b]
Trabajo	0.973[b]	1.727[b]	1.094[a]	– 0.296
Inversiones	0.122[b]	0.110[b]	0.151[b]	0.099[b]
Exportaciones (exp/PGN)	0.001	– 0.001	0.003	– 0.001
X1	—	1.261	– 1.379	– 1.062
X2	– 0.157	1.531	0.154	– 2.000[a]
P1	0.857	– 1.148	1.598	0.016
R1	0.311	– 1.799	– 1.870	– 0.776
R2	– 0.031	– 1.953	– 2.142[a]	1.196
R^2	0.257	0.242	0.333	0.398
F	14.845[b]	7.544[b]	10.436[b]	8.372[b]
Número de observaciones	308	198	176	110

1. X1: exportaciones manufacturadas; X2: exportaciones petroleras; P1: países semiperiféricos; R1: Centroamérica, México y el Caribe; R2: países andinos; (para ver nombres específicos véanse los cuadros 5 a 8). R^2: coeficiente de determinación; F: coeficiente de Fisher, de ANOVA. 2. Número de países (22) multiplicado por número de años. a. Cuando el coeficiente tiene significación estadística de 5% = 0.05. b. Cuando el coeficiente tiene significación estadística de 1% = 0.01.

C U A D R O **12**

ANÁLISIS MACROECONÓMICO: RESULTADOS CONSIDERANDO TODOS LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS. TRABAJO, INVERSIONES Y EXPORTACIONES, 1960-1995[a]

	País[1]	Intercepción	Trabajo	Inversiones	Export.	R^2	F
1	Argentina	7.849	– 4.532	0.087[b]	0.005	0.143	1.802
2	Bolivia	4.443	3.098	0.054[b]	– 0.006	0.167	2.045
3	Brasil	3.172	2.813[b]	0.286[c]	– 0.013	0.642	19.076[c]
4	Chile	5.716	– 0.986	0.068	0.003	0.132	1.603
5	Colombia	1.859	0.946[b]	0.052	0.008	0.158	2.023
6	Costa Rica	10.542	– 2.157	0.102[c]	– 0.001	0.384	6.752
7	República Dominicana	6.115	– 1.518	0.217[c]	– 0.001	0.642	19.413[c]
8	Ecuador	2.846	2.902	0.021	– 0.005	0.154	1.952
9	El Salvador	4.031	2.702[c]	0.005	0.003[b]	0.492	10.321[c]
10	Guatemala	6.635	– 1.112	0.072[b]	– 0.006	0.201	2.832[b]
11	Guyana	1.832	2.274[b]	0.072[b]	0.002	0.192	2.632[b]
12	Haití	5.868	– 3.173	0.092[c]	– 0.001	0.312	4.843[c]
13	Honduras	2.448	0.201	0.093	0.001	0.142	1.883
14	Jamaica	1.731	– 0.063	0.182[c]	0.005	0.442	8.551[c]
15	México	1.401	1.742[c]	0.233[c]	0.001[b]	0.772	36.974[c]
16	Nicaragua	0.903	0.763	0.233[c]	0.002	0.462	9.312[c]
17	Panamá	4.811	3.283[c]	0.152[c]	0.006	0.602	16.342[c]
18	Paraguay	0.126	1.262	0.223[c]	0.003	0.491	10.253[c]
19	Perú	4.170	2.433	0.301[c]	0.001	0.582	15.062[c]
20	Trinidad y Tobago	0.833	2.172	0.171[c]	0.003	0.233	3.261[b]
21	Uruguay	0.673	0.691	0.212[c]	0.001	0.542	12.536[c]
22	Venezuela	4.012	2.123[c]	0.132[c]	0.041	0.572	14.297[c]

a. R^2: coeficiente de determinación; F: coeficiente de Fisher, de ANOVA. b. Cuando el coeficiente tiene significación estadística de 5% = 0.05. c. Cuando el coeficiente tiene significación estadística de 1% = 0.01. 1. Número de observaciones para cada país: 36 (años).

C U A D R O 13

Análisis macroeconómico: resultados considerando todos los países latinoamericanos, por decenios, 1960-1990[a]

País[1]	1960	1970	1980	1990	R^2	F
1 Argentina	3.908[c]	3.156[b]	0.433	3.533[b]	0.102	0.907
2 Bolivia	4.542[c]	4.037[c]	– 0.228	4.056[c]	0.436	6.256[c]
3 Brasil	5.873[c]	8.549[c]	3.065[c]	1.162	0.369	4.665[c]
4 Chile	3.994[b]	3.061	4.479[c]	6.161[c]	0.042	0.354
5 Colombia	4.982[c]	5.886[c]	3.432[c]	4.367[c]	0.293	3.333[b]
6 Costa Rica	5.495[c]	6.345[c]	3.645[c]	4.187[c]	0.173	1.666
7 República Dominicana	3.587[b]	8.132[c]	2.933	2.169	0.184	1.787
8 Ecuador	3.765[c]	8.887[c]	2.488[b]	3.333[b]	0.369	4.512[c]
9 El Salvador	5.177[c]	4.557[c]	– 0.343	5.098[c]	0.402	5.535[c]
10 Guatemala	4.833[c]	5.986[c]	1.178	4.097[c]	0.464	7.056[c]
11 Guyana	3.289[b]	1.995	– 2.852	5.334[c]	0.274	3.032[b]
12 Haití	0.232	3.687[c]	0.197	– 2.123	0.302	3.512[c]
13 Honduras	3.865[c]	6.137[c]	2.632[b]	2.567	0.163	1.638
14 Jamaica	3.628[c]	0.828	0.987	1.532	0.082	0.786
15 México	5.124[c]	6.473[c]	2.133[b]	1.598	0.284	3.132[b]
16 Nicaragua	6.566[c]	0.697	– 1.388	0.835	0.187	1.788
17 Panamá	7.448[c]	4.749[c]	0.166	5.533[c]	0.302	3.465[c]
18 Paraguay	4.032[c]	7.746[c]	4.187[c]	3.098[b]	0.231	2.435[b]
19 Perú	3.167[b]	3.964[b]	0.293	3.666	0.082	0.733
20 Trinidad y Tobago	4.421[c]	5.286[c]	– 1.121	1.666	0.193	1.957
21 Uruguay	1.865	2.688[b]	0.632	2.834	0.042	0.399
22 Venezuela	5.287[c]	4.023[c]	– 0.289	3.806[b]	0.258	2.766[b]

a. R^2: coeficiente de determinación; F: coeficiente de Fisher, de ANOVA. b. Cuando el coeficiente tiene significación estadística de 5% = 0.05. c. Cuando el coeficiente tiene significación estadística de 1% = 0.01. 1. Número de observaciones para cada país: 36 (años).

C U A D R O 14

Análisis macroeconómico: resultados considerando todos los países latinoamericanos, trabajo, inversiones y exportaciones por decenios, 1960-1990[a]

País[1]	Trabajo	Inversiones	Exportaciones	1960	1970	1980	1990	R^2	F
1 Argentina	6.87	0.07	0.02	12.46	12.09	9.74	10.22	0.19	1.01[c]
2 Bolivia	1.65	0.02	0.01	0.24	– 0.02	– 3.96	– 0.15	0.45	3.46
3 Brasil	3.44	0.27[c]	0.01	5.35	3.18	– 3.51	2.45	0.76	13.26[c]
4 Chile	3.62	0.07	0.04	12.58	8.12	10.19	12.43	0.22	1.17
5 Colombia	0.38	0.05[b]	0.04	3.31	4.51	2.06	2.81	0.39	2.68[c]
6 Costa Rica	3.58	0.08[c]	0.02[b]	15.32	16.11[c]	13.66[b]	12.65[b]	0.57	5.55[c]
7 República Dominicana	1.95	0.21[c]	0.02	6.08	10.29[c]	6.41	5.22	0.75	12.61[c]
8 Ecuador	3.48	0.05	0.02	7.19	1.10	– 6.78	– 3.81	0.41	2.89[b]
9 El Salvador	1.78[b]	0.05	0.03	0.98	1.14	– 3.71[b]	– 0.22	0.58	5.72[c]
10 Guatemala	0.25	0.05[b]	0.03	5.48	5.93[b]	1.78	4.57	0.57	5.50[c]
11 Guyana	2.30	0.07[b]	0.01	– 2.30	– 2.03	– 4.22[b]	3.20	0.38	2.62[b]
12 Haití	1.32	0.07[b]	0.01	– 1.88	0.35	– 2.39	– 4.81	0.42	3.08[b]
13 Honduras	2.99	0.07	0.04	13.44[b]	16.05[b]	12.47	10.30	0.35	2.27[b]
14 Jamaica	0.81	0.19[c]	0.05	3.49	3.24	0.90	3.13	0.51	4.33[c]
15 México	2.19[b]	0.23[c]	0.08	3.74	1.84	– 2.26	– 2.80	0.80	17.22[c]
16 Nicaragua	5.92	0.20[c]	0.06	12.25	17.85	– 15.83	– 17.92	0.53	4.85[c]
17 Panamá	1.30	0.14[c]	0.05	1.77	0.45	– 1.09	– 1.15	0.61	6.60[c]
18 Paraguay	0.59	0.19[c]	0.05	1.65	3.55	1.91	0.49	0.55	5.23[c]
19 Perú	2.17	0.30[c]	0.06	7.65	9.03	4.20	4.73	0.64	7.61[c]
20 Trinidad y Tobago	2.05	0.11	0.02	0.04	1.66	– 3.24	– 0.68	0.31	1.92
21 Uruguay	3.45	0.24[c]	0.08	2.51	3.28	0.02	– 1.33	0.58	5.86[c]
22 Venezuela	1.85	0.12[c]	0.04[b]	2.39	2.97	– 5.18	– 1.64	0.66	8.04[c]

a. R^2: coeficiente de determinación; F: coeficiente de Fisher, de ANOVA. b. Cuando el coeficiente tiene significación estadística de 5% = 0.05. c. Cuando el coeficiente tiene significación estadística de 1% = 0.01. 1. Número de observaciones para cada país: 36 (años).

Nicaragua y Haití registraron persistentes contracciones económicas.

Cuando el modelo considera tanto las variables macroeconómicas como los años (véase el cuadro 14), el trabajo y las inversiones mantienen su papel de factores importantes en el crecimiento económico. También se observa que durante los noventa la región no recuperó en términos estadísticos una tasa significativa de crecimiento económico. Basado en el coeficiente de determinación, los países en los cuales el modelo explica de mejor manera el aumento de la producción son Brasil (76%), México (80%) y República Dominicana (75%). En términos de décadas, El Salvador, Guyana y Nicaragua mantienen una importante contracción económica, en especial durante los ochenta. En El Salvador y Nicaragua los problemas económicos se debieron con mucho a la inestabilidad generada por sus conflictos internos.

Conclusiones

En vista de que el principal tema de este trabajo fue establecer si las exportaciones latinoamericanas constituían o no un factor fundamental del crecimiento económico, es posible subrayar, además de los aspectos particulares mencionados en los cuadros específicos, dos conclusiones generales que surgen del modelo macroeconómico aplicado.

1) Entre las variables estudiadas como factores del crecimiento económico —trabajo, inversiones, exportaciones y apertura de las economías— las dos primeras constituyen factores dominantes en el crecimiento económico de la región en el período 1960-1995. Sólo en los casos específicos de los países exportadores de petróleo, México y Venezuela, durante períodos limitados (especialmente en los setenta), las exportaciones tienen un efecto importante en el crecimiento. La variable trabajo es un factor importante del crecimiento económico hasta 1990.

2) La agrupación de países de acuerdo con las características *dummy* no es un factor importante en el crecimiento económico. Las características son las siguientes: a] estructura de exportaciones: petróleo, manufacturas y sector primario (especialmente agricultura y minería); b] regiones latinoamericanas: México/Centroamérica/Caribe, Andes y Cono Sur; c] posiciones: países semiperiféricos y periféricos, y d] tamaño de economías: grandes, medianas y pequeñas. Es importante destacar el esfuerzo serio y constante de los países latinoamericanos en materia de apertura comercial, en particular desde fines de los años ochenta.

sección latinoamericana

Cuba: ¿un camino propio a la hora de la globalización?

Injértese en nuestras repúblicas el mundo, pero el tronco ha de ser el nuestro.
José Martí

Hace una década la bandera de la hoz y el martillo fue arriada para siempre del Kremlin. La desintegración de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas marcó el derrumbe del orden mundial bipolar de la posguerra y, para Cuba, el inicio de una profunda crisis económica que evidenció las oquedades de la construcción del socialismo en la isla y ha puesto a prueba la viabilidad misma del proyecto de desarrollo de una nueva sociedad, más aún en medio de la vorágine globalizadora y del reordenamiento geoeconómico y geopolítico bajo la desafiante hegemonía estadounidense. Con base en una estrategia de crecimiento extensivo, apuntalada primero por los nexos privilegiados con la antigua superpotencia soviética y el extinto mercado ampliado socialista, de 1959 a 1989 la economía cubana creció a un ritmo promedio anual superior a 4% que contribuyó al logro de importantes avances sociales, sobre todo en materia de educación y salud.

El colapso del modelo socialista de Europa del Este resultó devastador para Cuba y obligó a replantear la estrategia económica del país. De 1990 a 1993, cuando el producto global isleño cayó más de 34%, las políticas oficiales se centraron inicialmente en aprovechar al máximo los magros recursos disponibles; sostener las actividades económicas clave; captar más divisas para la compra de importaciones esenciales, y mitigar los efectos sociales del vuelco histórico desfavorable. Durante esos años, sin embargo, se evidenció cada vez más la necesidad de emprender transformaciones de fondo no sólo en los nexos con el exterior sino también en la estructura socioeconómica de la isla. A mediados de 1992, incluso, se aprobaron varias reformas constitucionales para permitir nuevas formas de propiedad, eliminar el monopolio del comercio exterior y asignar un papel más flexible a la planificación.

También se acometió la reorganización del aparato estatal y, de modo gradual, se tomó una serie de medidas de política económica para abrir paso a una apertura selectiva y ordenada de la economía; crear nuevos espacios de mercado; ampliar las fuentes generadoras de divisas; transformar la estructura agraria; mejorar el desempeño de las empresas estatales; reconocer el trabajo por cuenta propia; despenalizar la tenencia de divisas (establecimiento factual de un sistema de doble circulación monetaria); buscar el saneamiento financiero interno; modernizar el sistema bancario; revalorizar la moneda nacional, e instaurar un nuevo sistema tributario, entre otros objetivos. Como trasfondo de los cambios económicos se reafirmaron los empeños de preservar los logros sociales básicos y defender, contra viento y marea, la vigencia del socialismo como proyecto histórico.

Cada cambio ha dejado huellas importantes, pero cabe destacar la trascendencia de la apertura externa de la economía cubana en busca de un mejor lugar para la isla en el mercado mundial del siglo XXI y, por ende, de nuevos cimientos para las aspiraciones insulares de desarrollo. Los pasos principales de la apertura externa han sido el aliento de las inversiones extranjeras directas; el abandono del monopolio estatal del comercio exterior; la baja de aranceles; la revisión de la legislación aduanera; la creación de un mercado interno de divisas (*exportaciones en frontera*) y el establecimiento de zonas francas y parques industriales.

A diferencia de otros países de América Latina, tanto las reformas económicas generales cuanto la apertura externa en Cuba guardan características singulares, como la conducción nacional de los procesos respectivos; el agobiante asedio económico estadounidense; el papel preponderante del Estado; la gradualidad de los cambios emprendidos; la alta participación popular en las políticas estatales, y

la voluntad de mantener abierto un camino propio hacia el desarrollo, no sujeto a los designios globalizadores.

Como contrapartida, empero, los esfuerzos de adaptación a las nuevas realidades económicas imperantes han socavado las orientaciones igualitarias, mermado el consenso sociopolítico y propiciado el surgimiento de grupos de poder ligados a los mercados emergentes.[1] Si bien la vigencia del proyecto histórico revolucionario es una prueba de resistencia que el gobierno exhibe como un logro formidable y se restauró en gran parte la capacidad de crecimiento, persiste una enorme incertidumbre acerca del futuro de la isla. Desde 1994 empezó una gradual recuperación económica y en 2000 el producto avanzó 5.5%, pero todavía resultó 15.7% inferior al de 1989 y se estima que, aun si persistiera el ritmo de crecimiento del año pasado, expectativa más que improbable tras el ahondamiento de la recesión mundial por los atentados en Estados Unidos y los estragos recientes del huracán Michelle en territorio cubano, se requerirían tres o cuatro años más para recuperar el nivel de actividad existente a finales de los ochenta. Cuba, en otras palabras, habría perdido al menos tres lustros en el sinuoso camino hacia el desarrollo.

El desafío clave que se yergue ante la isla es, a juicio de varios estudiosos, lograr una reinserción eficiente en la economía internacional que le permita proseguir la construcción renovada del socialismo, atemperar los costos sociales y avanzar hacia otros estadios de desarrollo. El futuro del proyecto dimanado de la gesta revolucionaria depende mucho de que la isla logre una posición más favorable en la economía mundial, con base en las ventajas competitivas forjadas en ramas intensivas del conocimiento (*reindustrialización sustitutiva de exportaciones*);[2] una conexión-desconexión externa selectiva de actividades productivas internas;[3] una alianza mutuamente provechosa con algunos segmentos del capital internacional; una presencia más activa en espacios económicos multilaterales (aunque el entorno planetario parece conspirar contra ello),[4] y el impulso social proveniente del consenso activo de la población en torno a los objetivos nacionales perseguidos.

Ante tan compleja trama histórica, en este trabajo se repasan algunos perfiles del crecimiento extensivo de la economía cubana que acentuaron los efectos de la atroz crisis desencadenada por el derrumbe del socialismo en Europa del Este, así como de las transformaciones económicas más importantes emprendidas en la isla durante el decenio pasado. Posteriormente se refieren los esfuerzos de reinserción internacional en busca de la recuperación económica y de un mejor camino hacia el ansiado desarrollo y, a manera de conclusión, se plantean algunas consideraciones acerca de la importancia histórica de Cuba como experiencia alternativa en tiempos de la globalización avasallante.

Vicisitudes de la economía bajo el manto socialista

En el desencadenamiento de la crisis económica cubana a comienzos de los años noventa confluyeron los atroces efectos del desplome socialista en Europa del Este y la acumulación de problemas derivados de desequilibrios estructurales, entre ellos la propia vulnerabilidad del sector externo, que no pudieron superarse en cuatro décadas de construcción revolucionaria. Cualquier diagnóstico objetivo del desempeño económico de Cuba desde el triunfo revolucionario debe reconocer los progresos generales alcanzados, pero también la persistencia de distorsiones y rezagos. De 1959 a 1989 el producto global insular creció a un ritmo promedio anual de 4.3%, con un incremento per cápita de 2.8%, fruto de inversiones por más de 63 000 millones de pesos y un aumento medio de 2% al año en la productividad del trabajo. Al mismo tiempo se logró, en contraste con los demás países latinoamericanos, una progresiva distribución de los ingresos merced a las profundas transformaciones en la estructura social derivadas del impulso revolucionario. Como contrapartida de los avances socioeconómicos subsistieron las insuficiencias de los eslabonamientos internos en la estructura productiva (atribuidas con frecuencia a fallas y rigideces de la planificación centralizada); la especialización productivo-exportadora del país a pesar de los esfuerzos industrializadores; la fuerte dependencia de los bienes intermedios y de capital importados para completar ciclos de producción; la obsolescencia tecnológica y la baja eficiencia productiva en varias actividades, y el insuficiente rendimiento económico respecto al esfuerzo inversionista y la creciente calificación de la fuerza laboral.[5]

Hacia mediados de los ochenta el crecimiento *extensivo* de la economía cubana mostró claros signos de agotamiento, entre ellos un incipiente deterioro del comercio con el bloque socialista europeo y una aguda escasez de divisas que en 1986 obligó a suspender pagos de adeudos contraídos con países occidentales. Durante ese año, en respuesta, se emprendió una verdadera cruzada gubernamental por la *rectificación de errores y tendencias negativas,* a fin de reorientar la gestión económica hacia la búsqueda de una mayor eficiencia productiva ajena a lógicas de mercado.[6]

Fincado fuertemente en reivindicaciones ideológicas y con un entorno externo desfavorable para la isla, el proceso rectificador no rindió los resultados previstos. Lejos de avanzar a un ritmo anual de 5% previsto en el postrero tercer plan quinquenal, de 1986 a 1990 la economía cubana retrocedió poco más de 2%, persistió el cuantioso déficit presupuestario, se incumplieron casi todas las demás metas macroeconómicas y proliferaron los vacíos productivos.

El debilitamiento económico general ahondó los efectos del desvanecimiento de las relaciones comerciales y financieras preferenciales de Cuba con los países miembros del desaparecido Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME), sobre todo con la otrora Unión Soviética que desde 1960 prestó ayuda económica a la isla mediante créditos para cubrir los déficit en el comercio bilateral, préstamos para el desarrollo y la relación fija de precios en el intercambio. Por esas vías la nación caribeña obtuvo cuantiosas transferencias de recursos, aunque con esca-

1. Haroldo Dilla Alfonso, "Cuba: el curso de una transición incierta", *Memoria,* núm. 132, México, febrero de 2000, pp. 14-15.

2. Julio Carranza Valdés y Pedro Monreal, "Los retos actuales del desarrollo en Cuba", *Problemas del Desarrollo,* vol. 31, núm. 122, IIEC-UNAM, julio-septiembre de 2000, México, 123-124.

3. José Bell Lara, *Revolución Cubana. Cambios mundiales y perspectivas,* Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, pp. 114-115.

4. Hugo Fazio Vengoa y Ricardo Arias, "Cuba: entre el aislamiento y la inserción", en Hugo Fazio Vengoa (comp.), *El Sur en el nuevo sistema mundial,* Siglo del Hombre Editores e IEPRI-Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, 1999, p. 180.

5. Antonio F. Romero Gómez, "Economía cubana: transformaciones económicas y reinserción internacional a fines del siglo XX", mecanuscrito, Centro de Investigaciones de Economía Internacional, La Habana, s.f., p.1.

6. Hugo Fazio Vengoa y Ricardo Arias, *op. cit.,* p. 184.

sa posibilidad de aprovecharlos fuera del mercado socialista. Otros aspectos importantes de la colaboración económica soviética fueron la transferencia de tecnología, aunque no pocas veces ésta careció de calidad competitiva, y la abundante ayuda militar al calor de la guerra fría.

Los nexos con el bloque socialista proporcionaron a Cuba un apoyo decisivo que por buen tiempo le permitió eludir en parte los vaivenes de la economía internacional, los onerosos costos del bloqueo estadounidense y alcanzar el crecimiento económico más vigoroso en América Latina durante los ochenta. Gracias a esas ventajosas relaciones, por ejemplo, obtuvo ingresos equivalentes por exportaciones 50% superiores a los que hubiera recibido por venderlas a los precios del mercado mundial. A fines de ese decenio el CAME abastecía 63% de los alimentos importados por la isla; 86% de las materias primas; 98% de los combustibles, y 80% de la maquinaria y equipo. En contrapartida, ese mercado socialista absorbía 63% del azúcar exportado por Cuba; 73% del níquel; 95% de los cítricos, y 100% de las piezas y componentes electrónicos.[7]

La participación insular en el mercado ampliado socialista no sólo encerró cuantiosos beneficios, sino también visibles costos como la persistente dependencia externa de la economía cubana, o bien, la asimilación de tecnologías productivas atrasadas y devoradoras de energía que acentuaron los problemas de ineficiencia. El derrumbe del muro de Berlín y la posterior disolución de la superpotencia socialista, sin embargo, se percibieron en Cuba como una verdadera catástrofe.

En 1990 la isla no recibió 28% de las importaciones pactadas con la agonizante Unión Soviética, entre ellas alrededor de tres millones de toneladas de petróleo, y se exigió que todas las transacciones comerciales bilaterales se realizaran a precios del mercado mundial y en divisas, lo que entrañó el fin o por lo menos un severo recorte de los subsidios soviéticos; también los préstamos se harían en moneda convertible y fenecieron los acuerdos quinquenales que apuntalaban las exportaciones e importaciones cubanas.[8] El languidecimiento de los mercados, centros de suministro y fuentes de crédito, tuvo en Cuba devastadores efectos tanto macroeconómicos cuanto en la vida cotidiana. A la sensación de desamparo se sumó el golpe ideológico suscitado por el desprestigio del socialismo real en bancarrota, con las consecuentes "desorientación y pérdida de referentes históricamente creados para amplios sectores de la población".[9]

De la orfandad a la transformación económica

La singularidad y la magnitud apremiante de la crisis dificultaron una respuesta gubernamental con base en una estrategia bien articulada. A finales de agosto de 1990 se decretó el *período especial en tiempos de paz,* un conjunto de medidas urgentes de rigurosa austeridad económica y restricción en el consumo energético previstas para escenarios de guerra. Sin un tercio del petróleo necesario y con apenas la mitad de las importaciones alimentarias usuales, la parálisis de 60% de industria, la falta de insumos agrícolas, el derrumbe de las aspiraciones de precios justos para las exportaciones y el marasmo del transporte, entre otras dificultades descomunales, el despertar de Cuba en la posguerra fría se tornó en una pesadilla.[10]

En estudios profusos como los de la CEPAL[11] se ha dado cuenta del grave retroceso y las adversidades externas sufridas por la economía antillana, pero conviene referir algunos aspectos e indicadores básicos:[12]

- De 1990 a 1993 se redujo más de un tercio el producto interno bruto global de la isla y, por supuesto, en términos pér capita la disminución fue aún mayor.
- El consumo y la inversión totales se desplomaron. El primero bajó 28.2% en ese lapso, aunque el gobierno procuró un reparto lo más equitativo posible del ajuste. La inversión bruta se contrajo en más de 25% durante los cuatro años referidos, de modo que en muchos sectores ni siquiera se logró garantizar una *reproducción simple.*
- La tasa de utilización de las capacidades productivas del país descendió de manera espectacular e incluso se paralizaron algunas actividades, mientras la productividad media del trabajo sufrió un retroceso cercano a 40 por ciento.
- Las exportaciones totales de bienes y servicios disminuyeron de casi 6 000 millones de pesos en 1990 a solamente 1 992 millones en 1993, es decir, casi dos tercios; las importaciones de 8 017 millones a 2 373 millones de pesos (70%). Una idea más completa de la restricción externa sufrida por la isla se obtiene al considerar que en 1993 el poder de compra de las exportaciones cubanas equivalió a 30.2% del existente a finales de los años ochenta.

Tan sombrío panorama dio paso a fenómenos inesperados como la expansión de una economía de trueque, con elevados costos de transacción. Algunas características de la crisis económica cubana estuvieron marcadas por las medidas gubernamentales al respecto. Uno de esos rasgos fue el descomunal exceso de liquidez en manos de la población, derivado en gran medida de los empeños de mantener el empleo y los salarios nominales en medio del abatimiento de la actividad productiva. Tal política implicó la monetización automática de los crecientes déficit presupuestarios, resultado sobre todo de los subsidios a las empresas estatales que entonces formaban casi todo el tejido productivo del país.

Casi de manera inevitable se desató una peculiar oleada inflacionaria, manifiesta en el desbordamiento de un *mercado negro* donde los precios suelen guardar poca o ninguna relación con los ingresos medios de la población. Como corolario sobrevino una honda depreciación de la moneda frente al dólar, cuya cotización en el mercado informal subió a casi 140 pesos en 1993, mientras que el tipo de cambio oficial mantuvo la paridad de un peso cubano por un dólar.

Junto con las penurias materiales causadas por la crisis, los desequilibrios monetarios socavaron no sólo el funcionamiento de la economía caribeña sino también el sistema de valores cultivados con fruición. La profundidad de la crisis y los agobios del sector externo obligaron a un replanteamiento paulatino en la estrategia económica. A partir de una interpretación inicial de la crisis como resultado sólo del vuelco catastrófico del entorno internacional de la economía, en una primera etapa, transcurrida de 1990 a mediados de 1993, las respuestas gubernamentales se encaminaron sobre todo al sector externo.

7. José Luis Rodríguez, "Cuba en la economía internacional: nuevos mercados y desafíos de los noventa", *Estudios Internacionales,* núm. 103, año XXVI, Instituto de Investigaciones Internacionales de la Universidad de Chile, Santiago, julio-septiembre de 1993, p. 426.

8. Hugo Fazio Vengoa y Ricardo Arias, *op. cit.,* p. 192.

9. Rafael Hernández, *Mirar a Cuba, Ensayos sobre cultura y sociedad civil,* Editorial Letras Cubanas, La Habana, 1999, p. 96.

10. *Ibid.*, p. 97.

11. CEPAL, *La economía cubana. Reformas estructurales y desempeño en los noventa,* Fondo de Cultura Económica, México, 1997, 732 pp.

12. Antonio F. Romero Gómez, *op. cit.*, p.3.

Las medidas de política económica correspondientes tuvieron efectos disímiles, entre ellos grandes desequilibrios que las desbordaron a la postre: exorbitante circulante monetario; pérdida de la intensidad y el valor del trabajo; florecimiento del mercado negro, y la operación dual de la economía (funcionamiento de dos áreas con lógicas e incluso monedas distintas). Para mediados de 1993 resultaba más que evidente la necesidad de ampliar los alcances de las políticas económicas desde los ámbitos del consumo y las relaciones externas hasta la propia estructura socioeconómica, es decir, de pasar de los ajustes urgentes de sobrevivencia a la búsqueda de nuevos cimientos para las aspiraciones de desarrollo.

Desde entonces Cuba ha sido escenario de una intensa reforma de "elementos esenciales del sistema económico que transforman su estructura, su dinámica y las formas de regulación estatal".[13] Por su naturaleza contradictoria y por el empeño de mantener la estabilidad social y el consenso político, empero, dicho proceso no ha sido lineal y su trayectoria comprende fases de mayor o menor dinamismo transformador.[14]

La llave de los cambios económicos estratégicos de la isla fue la reforma constitucional aprobada en julio de 1992, a la que puede considerarse "como punto de partida de un proceso cuyos límites y carácter no son fácilmente previsibles".[15] La enmienda sobre la propiedad resultó crucial ya que, al admitir la propiedad privada de los medios de producción no fundamentales y poner fin al carácter definitivo de la propiedad estatal, abrió puertas a modificaciones en 56% del texto constitucional. Además "clasificó nuevas formas de propiedad, como la de las empresas mixtas y asociaciones económicas, la agrícola, la cooperativa, la de personal y la de las organizaciones de masas y sociales".[16] Desde los fundamentos constitucionales, en suma, se abrió paso a las principales leyes y transformaciones económicas ulteriores (cuadro anexo).

Entre las medidas de política económica de esa segunda etapa de la apertura y reforma de la economía cubana sobresalen la despenalización de la tenencia de divisas, una de las medidas más contradictorias tanto por implicar la doble circulación monetaria cuanto por sus efectos sociales; la restructuración del sistema de gestión en el sector agropecuario, con modificaciones radicales en la estructura de la propiedad rural (aún sin los resultados esperados), y la autorización del trabajo por cuenta propia que quitó al Estado, junto con el advenimiento de empresas con capital extranjero, la condición oficial de agente empleador casi único (la proporción de la fuerza laboral ocupada en el sector no estatal de la economía ascendió de 5.3% en 1989 a 23.9% en 1996).[17]

No menos importante fue la autorización de mercados libres para productos agropecuarios, industriales y artesanales, donde la competencia determina los precios y concurren todo tipo de productores (una vez cumplidos sus compromisos de entrega de productos al Estado para garantizar la distribución racionada a toda la población); de hecho, con ello se reconoció la necesidad de recurrir a mecanismos de mercado para estimular la producción, sobre todo la alimentaria. También cabe resaltar la aprobación en septiembre de 1995 de la nueva Ley de Inversión Extranjera, encaminada a las formas de participación del capital foráneo; establecer reglas claras al respecto; otorgar plenas garantías a los inversionistas externos; autorizar las inversiones en todas las actividades económicas, con excepción de los servicios de salud, educación y las fuerzas armadas (salvo en su sistema empresarial); permitir la contratación de seguros; ofrecer beneficios fiscales, y crear zonas francas y parques industriales.[18]

Otras medidas económicas relevantes fueron las encaminadas a reducir el desequilibrio financiero interno, por vía de aumentos en los precios de ciertos productos no esenciales, la eliminación de gratuidades, el incremento de tarifas públicas, la disociación de las finanzas empresariales respecto a las estatales, y a instaurar un sistema tributario, con la obligación general de pagar impuestos al fisco por primera vez de 1964. A la par se buscó estructurar el aparato administrativo estatal para hacerlo más flexible, ágil y compatible con la dinámica de cambios; a fines de 1996, asimismo, se puso en marcha la reforma del sistema bancario cubano.[19]

En conjunto las transformaciones empresariales permitieron frenar desde 1994 el atroz derrumbe de la economía cubana y restaurar la capacidad de crecimiento, si bien a partir de niveles de actividad precarios. Durante ese año el producto interno global de la isla registró un modesto aumento de 0.7%, que marcó el inicio de una expansión sostenida no exenta de altibajos: 2.5% en 1995, 7.8% en 1996, 2.5% en 1997, 1.2% en 1998, 6.2% en 1999 y 5.5% en 2000.

Siete años de avance consecutivo, sin embargo, apenas bastaron para alcanzar cerca de 85% del nivel de actividad económica general existente en vísperas de la crisis y menos todavía de la calidad de vida cotidiana. La rápida expansión del turismo ha sido un factor clave en la superación inmediata de la crisis cubana de crecimiento e inserción internacional en medio del asedio económico estadounidense, ahondado por las leyes Torricelli de 1992 y Helms-Burton de 1996, aunque permanece el desafío de superar las crisis de acumulación y desarrollo.

Sin soslayar los éxitos de las medidas de ajuste en aspectos como el abatimiento del déficit fiscal de más de 30% del producto global en 1993 a menos de 2.7% en 2000 y la eliminación de la desmedida liquidez monetaria, con lo cual se pudo configurar un entorno de cierta estabilidad macroeconómica,[20] la solidez del crecimiento económico depende mucho de la

13. José María March Poquet, "La reinserción internacional de la economía cubana: el papel de la inversión extranjera", *Economía y Desarrollo,* núm. 2, vol. 12, La Habana, julio-diciembre de 1998, p. 126.

14. Antonio F. Romero Gómez, *op. cit.,* p. 4.

15. Hugo Azcuy, "Cuba: reforma constitucional o nueva constitución", *Cuadernos de Nuestra América,* vol. XI, núm. 22, La Habana, julio-diciembre de 1994, p. 41.

16. Rafael Hernández, *op. cit.,* pp. 97-98.

17. Antonio F. Romero, *op. cit.,* p. 5.

18. En 1996 se aprobó el decreto-ley número 165 por el cual se establecen las zonas francas y parques industriales como espacios económicos con regímenes aduanero, tributario, laboral, bancario y de orden público especiales, a fin de atraer inversiones extranjeras en actividades industriales, comerciales, agropecuarias, tecnológicas y de servicios que contribuyan a la generación de empleo, la incorporación de mayor valor agregado nacional, el desarrollo de nuevas industrias mediante la asimilación de tecnologías y las exportaciones. Aunque la isla cuenta ya con tres zonas francas, el papel de éstas en la economía cubana es todavía modesto. Véase Juan Triana Córdoba, "La economía cubana en el 2000", en *La economía cubana en el 2000. Desempeño macroeconómico y transformación empresarial,* Centro de Estudios de la Economía Cubana-Fundación Friedrich Ebert, La Habana, abril de 2001, p. 14.

19. Véase al respecto el interesante análisis sectorial presentado en Elda Molina Díaz, "El sistema financiero cubano en la reforma económica", mecanuscrito, Centro de Investigaciones de Economía Internacional, La Habana, s.f.

20. Juan Triana Córdoba, *op. cit.,* p. 3.

SUMARIO DE MEDIDAS DE REFORMA ECONOMICA EN CUBA, 1988-1998

	Año de inicio	Orientación principal: Macroeconómica	Microeconómica	Social
Sector externo				
Desarrollo del turismo y otras actividades generadoras de divisas	1989	X		
Impulso a la apertura al capital extranjero, principalmente por medio de empresas mixtas	1990	X		
Operación sectorial directa en divisas	1992		X	
Fin del monopolio estatal del comercio exterior	1991		X	
Mayor utilización del crédito comercial y renegociación de débitos externos	1990	X		
Creación de mercados y ventas internas en divisas	1993	X	X	
Reducción de aranceles	1996		X	
Establecimiento de zonas francas y autorización de negocios inmobiliarios	1996	X	X	
Apertura de oficinas de bancos extranjeros	1995	X		
Sistemas especiales de remuneración en divisas	1993		X	
Autorización de remesas y de tenencia legal de divisas	1993	X		
Creación de casas de cambio y cuentas de ahorro en divisas	1995	X		
Nuevo mecanismo de control, circulación y asignación de divisas	1990	X		
Defensa social				
Garantías de ocupación e ingresos a los trabajadores; restructuración gradual del empleo estatal	1990			X
Fortalecimiento de la asistencia social y creación de una red de alimentación pública a precios subsidiados	1996		X	
Mantenimiento de la cobertura y beneficios de la seguridad social	1990			X
Priorización de los servicios de salud y educación, a partir de las restricciones en divisas; búsqueda de una mayor eficacia	1990		X	
Finanzas internas				
Alza de precios y tarifas de productos y servicios no esenciales	1994	X		
Eliminación de gratuidades	1994	X		
Medidas para reducir pérdidas en empresas estatales	1994	X		
Creación de un sistema impositivo	1994	X	X	
Nueva ley tributaria para las empresas	1994		X	
Creación de una Oficina Nacional de Auditorías	1994		X	
Mayor descentralización de ingresos y gastos del presupuesto	1995		X	
Modernización del sistema de contabilidad	1994		X	
Restructuración del sistema bancario	1997		X	
Sector agropecuario				
Transformación de empresas estatales en cooperativas	1993		X	
Entrega de tierras en usufructo a familias	1994		X	X
Dotación de tierras a organizaciones para autoabastecimiento alimentario	1992		X	
Impulso de huertos urbanos y organopónicos	1993		X	
Fomento de la acuicultura	1990		X	
Creación de mercados agropecuarios para comercializar excedentes a precios libres	1994			
Modelo de financiamiento integral en divisas del sector agropecuario, a partir de los cultivos de exportación	1996		X	
Industria y servicios				
Mayor espacio para el trabajo por cuenta propia	1993		X	
Creación de un mercado de artículos industriales y artesanales	1994		X	
Reorganización del sistema empresarial	1992		X	
Replanteamiento de capacidades existentes	1994		X	
Transformación del sistema de gestión empresarial	1998		X	
Aspectos laborales				
Disminución del empleo estatal y traslado de ocupación al sector no estatal	1993		X	
Aumento de la protección a trabajadores sobrantes	1992			X
Alzas salariales en las actividades que generan divisas y las de salud, educación y orden interno	1992		X	
Perfeccionamiento de los sistema de pagos para mejorar la relación entre retribuciones y resultados productivos	1992	X		
Programas de empleo para las provincias orientales	1995			X
Gestión estatal				
Reducción de los ministerios y otras entidades nacionales; descentralización de decisiones económicas a las empresas	1994			X
Aplicación de nuevos enfoques e instrumentos de planificación	1995	X	X	

Fuente: Ángela Ferriola Muruaga, "Apertura externa, mercado laboral y política social", *Cuba Siglo XXI*, <http://www.cubaXXI.f2s.com/>.

capacidad para resolver viejos y nuevos problemas como:

• La mayor desigualdad de los ingresos derivada de los cambios económicos y, por ende, la creciente heterogeneidad del tejido social cubano. Tan delicado aspecto requiere una atención especial no sólo por las implicaciones para la propia reproducción económica, sino sobre todo por sus posibles consecuencias en el consenso político interno.

• El apuntalamiento de la dualidad económica y sus efectos de fragmentación de la estructura económica, mayor riesgo de una distribución perversa de los recursos e impedimento de una valoración económica real de los esfuerzos y los resultados obtenidos por cada agente.

• El aumento del déficit crónico en el comercio exterior de bienes, que alimenta un cuantioso saldo desfavorable en la cuenta corriente de la balanza de pagos, a pesar de los aportes netos positivos de la cuenta de servicios por los ingresos provenientes del turismo y las remesas familiares.[21]

• La persistencia de una importante restricción financiera externa. Al cierre de 1998, por ejemplo, el saldo de la deuda externa total ascendió a 11 208 millones de dólares. Las dificultades para renegociar los débitos, junto con el recrudecimiento del bloqueo económico estadounidense (cuyo costo histórico para Cuba se estima en más de 60 000 millones de dólares), restan capacidad de maniobra para atemperar la aguda escasez de divisas.

Con una perspectiva de largo plazo resulta más que imperioso revertir en definitiva la tendencia declinante de la inversión bruta en la isla, factor determinante de la capacidad futura de avance económico y bienestar social. Los magros niveles de inversión desde 1992 han impedido sostener una dinámica de crecimiento acorde a las necesidades acumuladas y postergadas en los años duros de la economía cubana. De 1995 a 1998 el coeficiente promedio de formación bruta de capital fijo respecto al producto global fue de sólo 11.3% (el del segundo año equivalió a menos de 37% del registrado en 1989), demasiado bajo a la luz de las necesidades de reconversión tecnológica y mejoramiento tanto de la planta productiva cubana cuanto de ciertas infraestructuras básicas. La recuperación económica, de hecho, se ha fincado en la expansión del consumo y, en menor grado, en el aumento de las exportaciones, moderado en el caso de las mercancías y pujante en el de los servicios merced al turismo. Esta actividad se tornó no sólo en locomotora, sino también en una sólida ventaja comparativa de la economía cubana para su inserción internacional.[22]

De la capacidad para generar ahorro interno y atraer financiamiento externo depende la magnitud del esfuerzo inversionista en Cuba. Tras la extinción del modelo de crecimiento extensivo con baja eficiencia económica, es menester impulsar un crecimiento intensivo eficiente como condición indispensable para el desarrollo futuro de la isla. Algunas necesidades obvias son incrementar los ingresos de exportación, lograr una sustitución eficiente de importaciones, mejorar la productividad media general e integrar tanto a los sectores modernos cuanto a los tradicionales en una suerte de dinámica virtuosa inter e intrasectorial.[23]

Más allá de esas exigencias, incluso, se ha propuesto emprender en Cuba una *reindustrialización sustitutiva de exportaciones,* es decir, transitar hacia un patrón de desarrollo en el que las exportaciones intensivas en tecnología reemplacen cada vez más a las exportaciones de productos y servicios basados en el uso intensivo de recursos naturales. La sustitución de exportaciones entraña no sólo la diversificación de éstas, sino también una trayectoria ascendente de aprendizaje tecnológico y organizativo en que sería necesario aprovechar las oportunidades que encierran tanto la inversión extranjera cuanto las redes globales de producción.[24]

Cuba cuenta con un potencial nada despreciable para competir en los mercados mundiales de agroexportaciones con cierto valor agregado, biotecnología, informática, equipos médicos, productos farmacéuticos, servicios intelectuales, bienes culturales y turismo especializado, entre otros, así como con una importante *acumulación social* manifiesta en la riqueza del capital humano de la isla.[25]

La atención cabal de los problemas estructurales de la economía cubana exige una visión de futuro y una recreación constantes de las reformas emprendidas, con la flexibilidad necesaria para realizar ajustes, correcciones o cambios de secuencia en las disposiciones aplicadas. Con todas sus dificultades e incertidumbres, la experiencia cubana en marcha parte de un modelo y un proyecto de desarrollo socioeconómico, propios, cuyas transformaciones recientes se manifiestan con claridad en:

• Una diversificación gradual de la estructura de propiedad.

• La reforma del sistema de dirección y gestión de la economía, con el paulatino abandono de la centralización paralizante, el paso de un sistema enfocado en los balances materiales a uno más atento en los financieros y el tránsito de la regulación económica directa a una indirecta.

• Los visibles cambios en la estructura del empleo en la isla, ante el descenso de la ocupación en el sector estatal y el desplazamiento de la fuerza de trabajo hacia actividades mejor remuneradas de los sectores privado, cooperativo y de propiedad mixta con presencia de capital extranjero.

• Las nuevas realidades sociopolíticas y las transformaciones del sector externo encaminadas a la búsqueda forzosa de un lugar más activo y menos desventajoso para la isla en el mundo.

El reto de la reinserción económica internacional

Los cambios estructurales, institucionales y de política ligados al sector externo de la economía cubana forman parte de la reorientación general del modelo de desarrollo económico y social. Al desaparecer la Unión Soviética y derrumbarse el campo socialista, se desvanecieron las condiciones que daban coherencia al perfil de especialización de Cuba en sus nexos económicos con el exterior. La apertura comercial, en apariencia irreversible, conserva el liderazgo estatal, pero con importantes cambios en los mecanismos de operación e institucionales.[26]

21. Por las limitaciones estructurales de la economía cubana, se estima que un crecimiento sostenido por encima de 5% al año entrañaría un déficit de la balanza de pagos "mayor de los que el país puede permitirse". Véase Julio Carranza y Pedro Monreal, *op. cit.,* p. 93.

22. Durante 2000 la isla recibió a más de 1 750 000 turistas extranjeros; apenas cuatro años antes se había roto la marca de un millón de visitantes al año. Respecto a los factores que han colocado al turismo en el centro económico nacional, véase Alejandro Durán Cárdenas, "Turismo y economía cubana. Un análisis al final del milenio", *Economía y Desarrollo,* núm. 2, julio-diciembre de 2000, pp. 30-57.

23. Antonio F. Romero, *op. cit.,* p. 7.

24. Julio Carranza y Pedro Monreal, *op. cit.,* p. 126.

25. José Bell Lara, *op. cit.,* p. 117.

26. Salvo que se indique algo distinto, la información de este apartado proviene de Antonio F. Romero Gómez, *op. cit.,* pp. 8-11.

Durante el decenio pasado los socios comerciales, tecnológicos y de inversión de Cuba cambiaron por completo; se modificó el marco institucional operativo del comercio exterior; se abrió las puertas a la inversión extranjera; se impulsó el turismo internacional, y se diversificó, aunque no en la medida deseada, la composición de las exportaciones.

Si bien los productos no tradicionales representaron en promedio menos de 9% de las ventas totales de Cuba al exterior en el período 1991-1998, dicha proporción triplicó a la existente a principios del decenio. En ese lapso los productos de la industria azucarera, la minería, la industria del tabaco, la pesca y los agropecuarios, representaron más de 85% de las exportaciones de la isla. Respecto a la orientación del comercio exterior, cabe destacar la diversificación geográfica que contribuye a reducir la vulnerabilidad heredada desde tiempos coloniales.

Como parte de los cambios en las relaciones económicas externas de Cuba, no circunscritos al comercio exterior de bienes, han ocurrido modificaciones interesantes en la estructura de balanza en cuenta corriente del país. El aporte de las transacciones de servicios ha sido determinante, lo que se asocia en esencia al dinamismo de los ingresos provenientes del turismo internacional (aunque en otros rubros vinculados a servicios profesionales se han obtenido excedentes modestos pero crecientes). Las remesas familiares, consideradas en las transferencias corrientes unilaterales, también cumplen un papel crucial en la recuperación económica y en el cierre de la brecha externa del país.

En las nuevas pautas de inserción internacional que han afectado la estructura económica cubana resaltan los encadenamientos productivos que han emergido en función de la satisfacción de la demanda proveniente del turismo. También han propiciado cierta reconversión en diversas ramas económicas, entre ellas las industrias alimentaria, ligera y de la construcción, y los servicios de ingeniería, telecomunicaciones y aéreos.

La presencia en el mercado internacional de empresas e instituciones cubanas, la demanda de satisfactores para el turismo y las exportaciones en frontera, sin duda, ejercen una presión importante a favor de una cultura diferente de competitividad empresarial, marcada por la flexibilidad, la innovación, la gestión de la calidad, la satisfacción del cliente, la garantía de servicios de posventa y, en general, por un aprendizaje continuo. La reinserción internacional y la reconversión industrial requieren, por lo demás, una sólida estabilidad macroeconómica y medidas microeconómicas a favor de la absorción de tecnologías para elevar la eficiencia productiva.

Aun cuando la reforma económica cubana ha alcanzado avances importantes, ceñidos por la escasez de recursos imperante, no se ha desplegado todavía todo el potencial renovador que exige una inserción internacional exitosa, ni alcanzado el aprovechamiento pleno de una calificada fuerza de trabajo . La inserción internacional de cualquier país, más en tiempos de globalización, es un proceso complejo. En el caso cubano existe un fuerte escepticismo en amplios sectores académicos y especialistas de organismos internacionales, quienes dudan mucho de la viabilidad de una reinserción *dinámica y positiva*.

Los obstáculos para la reinserción económica internacional de Cuba más mencionados son la persistencia y el recrudecimiento del bloqueo económico de Estados Unidos; la exclusión cubana de los organismos financieros multilaterales; (FMI, Banco Mundial); la falta de homologación de las políticas, instrumentos y mecanismos de funcionamiento económico de la isla respecto a la práctica internacional; la rigidez de la estructura productiva cubana para diversificar su perfil exportador y sustituir importaciones; la dualidad económica, y la baja eficiencia económica general que subsiste todavía en el tejido productivo insular.

Como activos para una vinculación favorable de Cuba con la nueva economía globalizada se cuentan: la calificación de la fuerza de trabajo, superior a la del resto de los países en desarrollo; la posición geográfica de la isla (aún anulada por el asedio estadounidense), y el desarrollo medio de ciertas infraestructuras básicas, pero claves para el relanzamiento internacional de las capacidades competitivas. Sin ignorar los problemas existentes, habría que reconocer una importante capacidad de aprendizaje y flexibilidad a las instituciones cubanas ligadas con el sector externo. Prueba de ello es el cambio radical en corto tiempo de las formas de funcionamiento del comercio exterior, y sus transacciones internacionales. Ya todas éstas, a diferencia de tiempos pasados cada vez más lejanos, se realizan conforme a las condiciones imperantes en el mercado mundial. Además, no sin dificultades, Cuba ha asumido paulatinamente ciertos principios multilaterales como los derivados de su condición de miembro pleno de la Organización Mundial de Comercio, o bien, de su incorporación cabal a la Asociación Latinoamericana de Integración en agosto de 1999, siempre con una ponderación cautelosa de los efectos respectivos.

Otro elemento importante ha sido la capacidad mostrada por el gobierno cubano para sortear el asedio externo y participar en foros de convergencia económica regional e internacional, aptitud ahora a prueba ante la marginación de la isla del proyecto del Área de Libre Comercio de las Américas y las dificultades para alcanzar acuerdos amplios con la Unión Europea que faciliten las alianzas externas imprescindibles para economías pequeñas en medio de la globalización.

Andar hace el camino

El camino hacia una reinserción internacional dinámica de la economía cubana se ha abierto. Uno de los grandes retos insulares es reorientar las estructuras productivas, las formas de propiedad, el patrón de acumulación y las relaciones con el exterior, para ceder espacios mayores a las relaciones de mercado y la búsqueda de la eficiencia económica, sin dejar de lado la lógica socialista de apropiación del excedente. En aras de la inexorable participación en el mercado mundial, como afirmó el entrañable y recién desaparecido maestro Fernando Carmona, Cuba emprendió un proceso de reformas estructurales y concesiones al capital transnacional en apariencia semejantes a las de otros países latinoamericanos. Pero la isla no está sometida a condicionalidades externas institucionales, ni abriga políticas excluyentes contra la población nacional y los cambios económicos siguen caminos y rumbos diferentes.

La voluntad cubana de resistir más allá del derrumbe del bloque soviético y de avanzar con un socialismo propio, en pleno encuentro con las nuevas condiciones de la economía mundial, representa un desafío abierto a la lógica dominante de la globalización. Cuba significa el mantenimiento de un proyecto nacional de orientación popular, una experiencia que revela la posibilidad de opciones frente a la vorágine globalizadora. Acaso no cristaliza los sueños revolucionarios más románticos de los años sesenta, pero Cuba subsiste como promesa viva de una sociedad distinta, inconfundible ya con el cielo o el infierno, y cuya defensa férrea de una forma propia de desarrollo social acota los designios de los centros de poder internacional.

Rafael González Rubí

recuento latinoamericano

ASUNTOS GENERALES

Conferencia Regional sobre Desarrollo Sostenible

Los días 23 y 24 de octubre se realizó en Río de Janeiro la Conferencia de América Latina y el Caribe sobre el Desarrollo Sostenible, preparatoria del cónclave mundial que se celebrará en Johannesburgo en septiembre de 2002. Durante el encuentro se reconocieron los rezagos en el cumplimiento de compromisos pactados en la Cumbre de la Tierra, celebrada hace casi una década en la misma ciudad brasileña, y se examinaron los contradictorios efectos ambientales de las transformaciones productivas asociadas con la globalización.

En términos generales, según un documento elaborado por la CEPAL y el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA), el problema de la contaminación muestra signos de empeoramiento por la profundización de patrones de producción y consumo sin viabilidad social, económica y ambiental.

ASUNTOS BILATERALES

El presidente de Brasil visita Ecuador

Con el ánimo de fortalecer las relaciones bilaterales el presidente de Brasil, Fernando Henrique Cardoso, visitó Ecuador del 30 de septiembre al 2 de octubre y se entrevistó con el presidente Gustavo Novoa. Como fruto del encuentro se firmaron cuatro convenios de cooperación técnica, cientffica, tecnológica y sobre defensa civil.

Visita del presidente de Uruguay a Chile

Del 1 al 5 de octubre el presidente de Uruguay, Jorge Battle, realizó una visita oficial a Chile y formalizó con el mandatario anfitrión, Ricardo Lagos, diversos acuerdos de cooperación en materia agrícola y ganadera.

Negociaciones de Argentina y Brasil en el Mercosur

Para atemperar las dificultades en el Mercosur, agravadas por la desaceleración económica mundial y la recesión en Argentina, el 8 de octubre el gobernante de este país, Fernando de la Rúa, y el de Brasil, Fernando Henrique Cardoso, se reunieron en Brasilia. Tras el diálogo presidencial, los ministros de Economía respectivos acordaron instituir un mecanismo de salvaguardias comerciales, mantener el arancel externo común del Mercosur y crear a mediano plazo una moneda única.

Acercamiento económico de Cuba y Brasil

Una misión de funcionarios públicos y empresarios de Brasil visitó Cuba del 9 al 12 de octubre a fin de impulsar el intercambio de bienes y servicios, sobre todo en los sectores de pesca, industria azucarera, agricultura, turismo, construcción, siderurgia y servicios financieros. También se revisaron las oportunidades de cooperación educativa, cultural y en el campo de la salud.

Breve visita del presidente de Perú a Ecuador

El presidente de Perú, Alejandro Toledo, realizó el 16 de octubre una visita oficial a Ecuador. En ella revisó con su homólogo anfitrión, Gustavo Novoa, la marcha de las relaciones bilaterales con miras a fortalecerlas y ampliar la colaboración energética, vial y militar, entre otros renglones.

Mayor colaboración entre Cuba y Guyana

El presidente de Guyana, Bharrat Jagdeo, realizó una visita oficial a Cuba del 24 al 26 de octubre para fortalecer las relaciones diplomáticas y de cooperación general. Jagdeo dialogó con el presidente Fidel Castro sobre temas de interés común y solicitó, en particular, el apoyo de la isla en la formación de recursos humanos.

ARGENTINA

Ajuste fiscal, riesgo crediticio y descontento social en aumento

Durante septiembre pasado la recaudación fiscal descendió 14% respecto a igual mes de 2000, por lo que el 3 de octubre se anunció un ajuste adicional de 890 millones de pesos en el gasto público del último trimestre de 2001 para cumplir la meta de "déficit fiscal cero" pactada con el Fondo Monetario Internacional. Seis días después el riesgo-país crediticio de Argentina ascendió a 1 893 puntos básicos, el más alto desde 1995 y superior al de cualquier otro país; el 31 de octubre, sin embargo, subió a 2 136 puntos.

El descontento popular por los magros resultados de la política económica se manifestó en los resultados de las elecciones parlamentarias del 14 de octubre, en las cuales el opositor Partido Justicialista ganó la mayoría de las bancas de diputados y senadores.

Retroceso de la actividad industrial

El 18 de octubre el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos informó que en los primeros nueve meses del año la actividad industrial argentina se redujo 3.8% respecto al mismo lapso de 2000. En septiembre pasado el retroceso sectorial fue de 8.2%, con severas caídas en la producción de automotores (24.4%), minerales no metálicos (22.4%), textiles (20.9%) y metalmecánica (18.7%).

BOLIVIA

Inflación a la baja

Voceros del Instituto Nacional de Estadísticas anunciaron el 2 de octubre que el índice de precios al consumidor boliviano retrocedió 0.26% durante septiembre, con lo cual la inflación acumulada desde comienzos del año quedó en 1.01% y la anualizada en apenas 0.02%. En ese mes disminuyeron en promedio 0.77% los precios de alimentos y bebidas y 0.16% los de transportes y comunicaciones.

Financiamiento de la Corporación Andina de Fomento

Como inicio del programa en turno de préstamos de la Corporación Andina de Fomento para Bolivia, el 2 de octubre representantes gubernamentales y del organismo

multilateral firmaron una declaración conjunta con la aprobación de financiamiento por 287 millones de dólares en el período septiembre de 2001-agosto de 2002.

Préstamo para mejorar la gestión fiscal y administrativa

El BID aprobó el 24 de octubre un préstamo preferencial a Bolivia de 20 millones de dólares para modernizar la gestión administrativa y fiscal de los gobiernos federal y locales. El préstamo se otorgó a 40 años de plazo, con un interés anual de 1% durante un período de gracia de 10 años y de 2% en el tiempo restante.

BRASIL

Superávit comercial

El 1 de octubre el Ministerio de Comercio Exterior informó que de enero a septiembre pasados la balanza comercial brasileña registró un superávit de 1 253 millones de dólares, resultante de exportaciones por 44 374 millones e importaciones por 43 121 millones.

Tres préstamos del Banco Interamericano de Desarrollo

El 3 de octubre el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) otorgó un crédito de 34 millones de dólares a Brasil para financiar en parte un proyecto para construir viviendas en zonas urbanas de bajos ingresos en São Paulo, con la participación de autoridades municipales, organizaciones civiles y el sector privado. El préstamo se otorgó a un plazo de 25 años, con cuatro de gracia y un interés anual variable (6.29% a esa fecha).

Dos semanas después, la institución regional concedió al país otro empréstito de 100 millones de dólares para mejorar los servicios de agua potable y saneamiento en comunidades marginadas, con condiciones de pago similares.

El día 27, por último, el BID aprobó un financiamiento de 90 millones de dólares para apoyar proyectos socioeconómicos en Mata, zona del estado de Pernambuco. El programa respectivo prevé inversiones en infraestructura, agricultura, tecnología, microempresas y protección ambiental. El préstamo también se otorgó a 25 años de plazo, pero con cinco de gracia e interé variable.

Recuperación de la industria

La producción industrial brasileña se incrementó 0.2% en agosto pasado respecto al mes anterior, con un aumento de 6.1% en la fabricación de bienes de capital, uno de 1.7% en la de bienes de consumo no duraderos y una caída de 7.1% en la de bienes de consumo duradero. Según datos del Instituto Brasileño de Geografía y Estadística, difundidos el 8 de octubre en Río de Janeiro, en los primeros ocho meses del año la actividad sectorial aumentó 3.9% y registró un crecimiento anualizado de 4.6 por ciento.

CHILE

Comercio superavitario con Estados Unidos

De enero a agosto pasados la balanza comercial de Chile con Estados Unidos registró un superávit de 246 millones de dólares, derivado de exportaciones por 2 247 millones e importaciones por 2 001 millones. Las principales ventas chilenas fueron las de cátodos de cobre, uvas y salmón fresco, mientras en las compras sobresalieron las de equipos de computación. Estados Unidos se consolidó como primer socio comercial de Chile al adquirir 18% de sus exportaciones, informó el 7 de octubre la Cámara Chilena Norteamericana de Comercio.

Mayor inversión chilena en el exterior

La Cámara de Comercio de Santiago dio a conocer el 8 de octubre que de enero a septiembre pasados las inversiones chilenas en el exterior sumaron 944 millones de dólares, 4.6% más que en el mismo lapso de 2000. Los capitales se dirigieron principalmente a Argentina, Brasil, Perú y Venezuela, en particular a los sectores de la industria, la energía y el comercio.

Emisión de bono soberano

A fin de fortalecer el Fondo de Compensación de Precios, el 11 de octubre el gobierno de Chile colocó un bono soberano por 650 millones de dólares en los mercados financieros internacionales de Estados Unidos, Europa y Asia. El instrumento, con grado de inversión, se negoció con un vencimiento de 10 años, más tres meses, y un rendimiento anual de 7.226 por ciento.

Repunte económico, superávit comercial y desempleo

El Banco Central anunció el 17 de octubre que en agosto último la actividad económica de Chile creció 2.8% respecto al mismo mes de 2000, con lo cual el aumento acumulado en los primeros ocho meses del año llegó a 3.3%.

Unos días antes se informó que del 1 de enero al 15 de septiembre de 2001 la balanza comercial del país mostró un superávit de 1 269.1 millones de dólares, proveniente de exportaciones por 12 921.3 millones e importaciones por 11 652.2. Sin embargo, el 25 de octubre el Instituto Nacional de Estadísticas indicó que en el tercer trimestre del año la tasa de desocupación nacional ascendió a 10.1%, equivalente a 595 890 trabajadores desocupados.

Crece la producción industrial

La Sociedad de Fomento Fabril reveló el 29 de octubre que en los primeros nueve meses del año la producción industrial chilena creció 1.9%. Las industrias más dinámicas fueron las de productos alimenticios y metálicos, con incrementos de 8.8 y 16.6 por ciento, respectivamente; los mayores retrocesos correspondieron a las de productos químicos (–7.8%) y textiles (–11.5%).

COLOMBIA

Crédito del Banco Mundial para fortalecer el sistema fiscal

Por cumplir la meta de limitar en 2001 el déficit público a 3.6% del PIB global, el gobierno de Colombia recibió el 4 de octubre un crédito del Banco Mundial por 400 millones de dólares para fortalecer el sistema fiscal del país.

Ligero superávit comercial

El 25 de octubre el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas dio a conocer que de enero a agosto pasados la balanza comercial colombiana registró un superávit de 172.2 millones de dólares, resultado de exportaciones por 8 486.8 millones e importaciones por 8 659 millones. De Estados Unidos provino 34.4% de los bienes y servicios importados, por lo que ese país representó el proveedor más importante de Colombia.

CUBA

Adhesión a tratados internacionales contra el terrorismo

Para contribuir a que la ONU asuma un papel más activo en la lucha contra el terrorismo, el 3 de octubre el gobierno de Cuba anunció su adhesión a los 12 tratados internacionales en la materia adoptados por el organismo; entre ellos figuran los concernientes a secuestros aéreos, toma de rehenes, atentados con explosivos y financiamiento de actividades terroristas.

Visita oficial del presidente de Mozambique

Con el propósito de ampliar las relaciones bilaterales, el 29 de octubre el presidente de Mozambique, Joaquín Alberto Chissano, comenzó una visita oficial de cinco días a Cuba. En ella dialogó con el presidente Fidel Castro acerca de la situación internacional tras los atentados terroristas del 11 de septiembre último contra Estados Unidos, así como de los efectos respectivos en las economías nacionales, y ambos gobernantes firmaron diversos acuerdos de cooperación económica y cultural.

GUATEMALA

Producción y exportaciones cafeteras a la baja

El Banco de Guatemala informó el 1 de octubre que en la cosecha de café del ciclo 2000-2001 se obtuvieron 4 367 576 sacos de 60 kilogramos del aromático (10.8% menos que en el ciclo anterior) y se realizaron exportaciones por 262.7 millones de dólares (44% menos). Tan desfavorables cuentas se atribuyeron a la crisis del mercado internacional del grano, manifiesta en la caída de los precios.

HONDURAS

Amenaza creciente de hambruna

Ante la pérdida estimada de 135 064 toneladas de alimentos a causa de la sequía, el 1 de octubre el gobierno de Honduras declaró en estado de urgencia alimentaria a ocho de las provincias del país. Especialistas del Programa Mundial de Alimentos consideraron que cerca de 800 000 hondureños sufren ya el problema de hambre.

Condonación parcial de débitos con el BID

Al amparo de la Iniciativa Ampliada para Países Pobres Muy Endeudados auspiciada por el FMI, el 18 de octubre el BID aprobó un descuento de 133 millones de dólares, a valor presente neto, en la deuda de Honduras con el organismo regional. La medida condona 50% del servicio correspondiente a vencimientos de préstamos del Fondo para Operaciones Especiales en el período 2001-2008.

JAMAICA

Préstamo del BID para atención de marginados

El 3 de octubre el BID aprobó un préstamo de 40 millones de dólares y una donación de 1.1 millones a Jamaica a favor de proyectos de inversión en servicios básicos de salud, educación y protección social para los grupos más vulnerables de la población. El financiamiento se otorgó con un plazo de pago de 20 años, con cinco de gracia y un interés anual variable (6.97% a esa fecha).

NICARAGUA

Créditos para reforma del sistema de pensiones y carreteras

Para apoyar la reforma del sistema de pensiones en Nicaragua, el 11 de octubre el BID aprobó un crédito por 30 millones de dólares con un plazo de pago de 40 años, un interés anual de 1% en el período de gracia de 10 años y uno de 2% en el tiempo restante. La administración del nuevo sistema pensionario quedará en manos privadas.El organismo regional también otorgó al país centroamericano un préstamo de 35 millones de dólares, con iguales condiciones de pago, para rehabilitar un tramo de la carretera Managua-Rama, que enlaza a la capital con la costa atlántica.

PERÚ

Medidas para reactivar la economía

El Consejo de Ministros aprobó el 2 de octubre un paquete de 30 medidas para alentar la reactivación general de la economía peruana. Entre ellas figuran el otorgamiento de préstamos del Banco de la Nación a empleados de bajos ingresos; una aportación de 30 millones de dólares destinada a inversiones agropecuarias y la rebaja de la tasa del impuesto extraordinario de solidaridad, de 5 a 2 por ciento, gravamen que se mantendrá hasta agosto de 2002.

Ayuda internacional multimillonaria

Como fruto de una reunión convocada en Madrid para apoyar los esfuerzos de recuperación económica y desarrollo de Perú, el 22 de octubre un grupo de países y organismos internacionales se comprometió a aportar 1 000 millones de dólares a la nación sudamericana (615.3 millones en calidad de donaciones, 226.4 en créditos y 158.3 en canje de deudas). Los recursos se invertirán en programas de empleo, vivienda y fortalecimiento institucional.

VENEZUELA

Gira presidencial por 12 países

Con el afán de fortalecer las relaciones económicas externas de Venezuela y promover el equilibrio de los precios del petróleo en el mercado internacional, del 5 al 26 de octubre el presidente Hugo Chávez realizó una gira por Suiza, Francia, Bélgica, Austria, Portugal, el Reino Unido, Argelia, Libia, Irán, Arabia Saudita, Rusia y México. En los países europeos la misión presidencial concertó proyectos de inversión en diferentes áreas de la economía venezolana y se revisaron los acuerdos de cooperación en materia de ciencia, tecnología y desarrollo industrial. En los países productores de crudo Chávez promovió, sobre todo, un acuerdo para reducir la producción petrolera y abrir paso a un precio internacional menos inestable del energético.

Crecimiento económico e inflación moderada

El Banco Central informó el 30 de octubre que en el primer semestre del año la economía venezolana creció 3.4%, a lo cual contribuyó la política fiscal de corte expansivo; los sectores más dinámicos fueron la construcción, el comercio y las manufacturas. También señaló que en el mismo lapso se registró una inflación de 5.9%, signo de un menor aumento de los precios internos.

A.R.C.Z.
<acruz@bancomxt.gob.mx>

América Latina: gobernabilidad, economía y sociedad

MIGUEL DE LA MADRID H.*

En 2000 América Latina vivió problemas de gobernabilidad debido a exigencias sociales que los gobiernos no satisficieron. En paralelo, el entorno económico mundial fue favorable por el dinamismo de la economía estadounidense, que alentó las exportaciones regionales y generó un flujo importante de inversión hacia el área. Varios países renegociaron su deuda externa, aunque otros registraron movimientos de capitales negativos (México, Brasil). Los factores positivos ayudaron a una leve mejoría económica de la región, pero en el año en curso la situación se ha tornado difícil por la desaceleración de la economía hegemónica. Por otro lado, en Colombia aumentó la inestabilidad, Perú y Ecuador entraron en una franca ingobernabilidad y el resto de los países sorteó las dificultades, sin que hayan desaparecido las amenazas de violencia. En la zona se vive un conflicto permanente resultado de la confrontación entre las necesidades de solucionar los problemas sociales de desempleo, pobreza, exclusión, inseguridad, y las ofertas reales de gobierno. Esto se ahonda por el entusiasmo que genera la alternancia en el poder de diversos partidos políticos, los gobiernos de coalición que surgen y la mejoría considerable de los instrumentos electorales. Es paradójico que no se presente un avance social paralelo; la necesidad de una mejor gobernabilidad en América Latina nace en realidad como consecuencia de las amenazas permanentes de ingobernabilidad. Ésta se relaciona con la calidad de la democracia formal y su legitimidad medida en función de su capacidad para producir satisfactores sociales. En el *Informe anual sobre desarrollo humano* de 1993 del PNUD se señala que "si se aspira a que las democracias funcionen, éstas necesitan mucho más que procesos electorales".

* *Presidente de México de 1983 a 1988. Ponencia presentada en la XIX Reunión del Consejo Interacción, Awaji, Japón, mayo de 2001.*

La región recuperó gran parte de la credibilidad macroeconómica luego de los problemas de la deuda de los ochenta y las crisis financieras de México y Brasil en los noventa, pero la zona prosigue con un crecimiento lento e inestable. Ello agudiza dos problemas estructurales de América Latina: el desempleo y la pobreza.

Con todo, las estructuras se han modernizado a partir de los ochenta, en respuesta a la crisis de la entonces denominada "década perdida". Las principales reformas estructurales se han manifestado sobre todo en una importante compactación del sector público (incluidas las privatizaciones) y en la apertura al exterior. Esta modernización constituye la transformación económica más importante realizada en la región desde la segunda guerra mundial. Si bien dotan de mayor capacidad al área para su inserción en la economía mundial, los cambios no fueron suficientes. Ahora se necesita actuar en el campo de la equidad, que no fue cubierto a cabalidad cuando se ejecutó la política económica para América Latina en los ochenta, en gran parte por la indispensable contracción del gasto público.

Crecimiento lento y atraso social constituyen, pues, la síntesis de la caracterización económica y social latinoamericana.

Escenario político

El discurso político se caracteriza por una buena dosis de promesas que alimentan las esperanzas de la población. Es la ilusión del gobernante y la necesidad de atraer votos por parte de los candidatos. La realidad, sin embargo, impone sus restricciones y los gobiernos no pueden cumplir lo que prometieron los candidatos y los partidos durante sus campañas. Es más, en nuestros países se asignaron muchas tareas sin dinero

En América Latina existe una tensión entre el régimen democrático que tiende a incluir a la gente y el sistema económico que la excluye. Se ha demostrado que la relación entre crecimiento e igualdad es mucho más débil que la que existe entre educación e igualdad

y, paradójicamente, hay mucho dinero sin tareas. También ocurre que en América Latina existe una tensión entre el régimen democrático que tiende a incluir a la gente y el sistema económico que la excluye. Se ha demostrado que la relación entre crecimiento e igualdad es mucho más débil que la que existe entre educación e igualdad, esto es, no necesariamente los esfuerzos orientados hacia el mayor desarrollo productivo reducen la desigualdad, como sí lo consigue una mayor inversión en educación.

Mientras no se reforme el modelo regional para hacerlo más competitivo en términos internacionales y más equitativo en términos regionales y nacionales, la globalización seguirá teniendo efectos perjudiciales en la gobernabilidad política. En Colombia, Perú y México han surgido movimientos guerrilleros de mayor o menor importancia que están en contra del sistema político y económico, como sucedió en Centroamérica en los ochenta. Éstos alimentan los factores proclives a la ingobernabilidad, cuestionan la legitimidad del Estado y pretenden cambiar el sistema social y político por otro de anacrónica inspiración comunista. Los movimientos populares motivaron la renuncia de los presidentes de Ecuador y de Perú, lo cual entrañó un largo proceso de reorganización institucional en ambos países. Recientemente en Argentina la alianza política gobernante sufrió un revés al renunciar el vicepresidente de la república, miembro del Frepaso (Frente País Solidario), en medio de una severa crisis económica que explica los cambios recientes de tres secretarios de Hacienda en el período de un mes.

El narcotráfico es uno de los factores más perturbadores de la gobernabilidad latinoamericana contemporánea por medio de sus distintas fases de cultivos ilícitos, procesamiento industrial de alcaloides, distribución y consumo de drogas y lavado de dólares y activos. A lo largo de esta siniestra cadena se generan múltiples situaciones de criminalidad y corrupción que afectan seriamente la estabilidad institucional y política de los países del área y, por supuesto, de las naciones consumidoras, en particular de Estados Unidos y los países de Europa y Asia. El narcotráfico se ha vinculado en algunos casos a movimientos guerrilleros. En paralelo ha surgido el paramilitarismo como una fuerza de contención a la guerrilla, financiado por empresarios y por narcotraficantes. Se ha creado una perversión narcoguerrillera. Desde la óptica política es un fenómeno lamentable. Si la función principal del Estado es la retribución institucionalizada y general de certidumbre, el narcotráfico se encarga de afectar la seguridad de los habitantes. Crea una situación de desintegración de las normas que aseguran el orden social. Erosiona, por tanto, la capacidad del Estado de funcionar con sus instituciones.

Escenario económico y social

En 2000 continuó la recuperación de las economías latinoamericanas y del Caribe iniciada en el último trimestre de 1998. El PIB regional aumentó 4% tras el virtual estancamiento del año anterior. El motor principal de la recuperación fue el auge de las exportaciones, ya que la demanda interna fue menos dinámica que lo esperado. En parte por eso el mayor crecimiento no se reflejó en una baja sensible del desempleo, cuya tasa se mantuvo cercana a 9%, mientras los salarios reales apenas subían.

El auge de las exportaciones permitió el déficit regional de la cuenta corriente de la balanza de pagos, el cual, expresado como porcentaje del PIB, pasó de 3.1 a 2.5 por ciento. En ello desempeñó un papel primordial el entorno externo, en particular el dinamismo de la economía estadounidense, el crecimiento acelerado del comercio intrarregional y el mejoramiento de los precios de muchos productos básicos. Ello en contrapunto con la alta volatilidad de los mercados financieros propagada por los altibajos en los bolsas de valores de Estados Unidos. Sin embargo, el déficit de la cuenta corriente se pudo financiar con las entradas de capital, gracias principalmente a la inversión extranjera directa.

La inflación mantuvo la tendencia favorable de los previos cuatro años: bajó hasta 9% en promedio, mientras cuatro quintas

partes de los países registraban incrementos de un dígito. Este resultado se logró pese al alza de los precios del petróleo y la reactivación productiva. La mayor flexibilidad de la política monetaria se reflejó en una recuperación de la oferta monetaria y en una baja de las tasas de interés. En cambio, la política fiscal fue menos rigurosa, si bien los déficit fiscales se contrajeron de manera considerable.

Comportamiento del PIB regional

Dado el tamaño de sus economías, la fuerte expansión de México y el crecimiento moderado de Brasil explican en buena medida la reactivación de la economía de la zona, ya que los restantes países en conjunto sólo crecieron 2.2%. Al contrario del año previo, hubo menos diferencias en el comportamiento de los países del norte y del sur de la región, aunque en el primer grupo se encuentran todavía las dos economías más dinámicas. La República Dominicana tuvo un crecimiento muy elevado (8.5%), el más alto de la región, prosiguiendo con la vigorosa tendencia expansiva observada a lo largo del decenio de los noventa. México mostró una gran expansión (7%), con lo que afianzó el ritmo de crecimiento que registra desde 1996 gracias a sus exportaciones al mercado de Estados Unidos. Destacó también el buen crecimiento de Nicaragua, así como la recuperación de Honduras, cuyo nivel de actividad en 1999 sufrió una fuerte caída debido a las secuelas del huracán Mitch. Los otros países de Centroamérica y el Caribe mostraron incrementos más moderados.

En los países sudamericanos el nivel de actividad se recuperó, ya que de un descenso de casi 1% en 1999 se pasó a un incremento de 3% en 2000. Brasil creció 4%, destacando la reactivación de la industria manufacturera, que en los años anteriores había tenido una evolución adversa. En Colombia, Ecuador y Venezuela, el PIB se recuperó después del retroceso sufrido en 1999, pero sin alcanzar incrementos de magnitud, mientras que en Chile el vuelco favorable fue particularmente significativo. El estancamiento de Argentina obedeció a las alzas reducidas del consumo, el volumen y el precio de las exportaciones; esa economía registró una nueva caída de la inversión y la alta tasa de desempleo persistió. La disminución de la actividad económica en Uruguay obedeció a un entorno externo adverso.

Condiciones macroeconómicas

La política macroeconómica regional ha surgido de los dos últimos años de crisis con cambios cualitativos, en especial en los países que adoptaron un modelo de tipo de cambio flotante, lo que les abrió espacio para responder de manera más pragmática a la evolución de la coyuntura. Los factores determinantes de este cambio han sido el descenso de la inflación de la región y la mayor credibilidad que las autoridades responsables de la política macroeconómica lograron respecto a la consolidación de la estabilidad interna (inflación y déficit fiscal).

La mayoría de los países que registraron una fuerte desaceleración de su actividad económica durante el año anterior enmarcó su política macroeconómica de 2000 en un triángulo definido de la siguiente manera: a] la voluntad de reducir los mayores déficit fiscales heredados del años anterior; b] el deseo de flexibilizar la política monetaria para complementar la reactivación de la actividad económica, sin sacrificar la estabilidad de precios, y c] la necesidad de responder a los vaivenes de los mercados financieros internacionales. Este marco, de por sí complejo, se vio dificultado por el notable aumento de precios de los combustibles y sus repercusiones en la inflación.

Un mejor ambiente económico y un tono más austero de la política fiscal ayudaron a la región a reducir su déficit fiscal promedio a 2.3% del PIB, después de haber alcanzado en 1999 el nivel más alto de los últimos diez años: encima de 3%. Elementos exógenos, como la mejoría del precio del petróleo y el mayor dinamismo de las economías, coadyuvaron a las políticas de ajuste que los gobiernos emprendieron para superar la brecha fiscal.

La tendencia a cierta normalización de los mercados financieros internacionales que se percibía desde finales de 1999 permitió apoyar una política monetaria menos austera en los países que habían sufrido una recesión el año anterior y deseaban complementar la reactivación con un nivel adecuado de liquidez. Esa situación se dio en un grupo importante de países, entre los cuales sobresale Brasil, donde el aumento de la liquidez se relacionó estrechamente con la recuperación económica y el aumento de la inversión y el consumo.

En otros países, la capacidad de flexibilizar la oferta monetaria siguió condicionada en buena medida a la situación de liquidez externa. En Venezuela, el rápido aumento de las reservas obligó, incluso, a tomar medidas para frenar la fuerte expansión de la liquidez. México constituyó un caso distinto, dado que la política monetaria tuvo que adoptar un carácter progresivamente más restrictivo para evitar el sobrecalentamiento de la economía y la fuga de capitales. Los países que se seguían enfrentando a fuertes restricciones externas no pudieron suavizar su política monetaria. Éste fue en particular el caso de Argentina, debido a su régimen cambiario.

Como reflejo de los cambios en la política monetaria, la tasa de interés real se redujo en muchos países, continuando con la tendencia advertida desde el segundo semestre de 1999. La disminución de las tasas fue de poco menos de 2% en promedio, tanto en la captación (tasas pasivas) como en el financiamiento (tasas activas). Por tanto, el margen de intermediación, que se había ampliado de modo considerable durante 1998 y 1999, no mostró variaciones, excepto en Brasil y Colombia, donde bajó de manera significtiva: 9 y 7 puntos respectivamente, en las tasas pasivas, y mucho más en las activas.

Empero, lo anterior no se tradujo en una reactivación de crédito. En ello influyeron una caída de la demanda de financiamiento por parte del sector público, debida a la reducción de su déficit fiscal, y también la atonía de la inversión interna, tanto

de empresas como de particulares. sobre todo en la industria de la construcción.

Con la recuperación de la actividad económica, las privatizaciones recobraron el impulso que tenían antes de la crisis. Los ingresos recaudados en la región por este concepto superaron los 15 000 millones de dólares, unos 3 000 millones más que el año anterior. La situación de los países volvió, sin embargo, a ser muy heterogénea, ya que 80% de la cifra corresponde a Brasil. De nuevo las transnacionales europeas, sobre todo españolas, desempeñaron un papel importante.

Los países en los que el proceso de privatización se había estancado por varios años (Ecuador y Paraguay) adoptaron en 2000 leyes que permitirán un rápido avance en el futuro. También destaca la mayor relevancia que han adquirido las concesiones a particulares, en una situación en que los activos estatales privatizados son cada vez más escasos, mientras las necesidades de inversión en infraestructura siguen siendo muy altas.

En el ambiente comercial, el uso de medidas proteccionistas disminuyó y se prosiguió con el paulatino descenso de las tasas arancelarias estipulado en los acuerdos subregionales. En el seno del Mercosur empezó un proceso destinado a fomentar la coordinación macroeconómica con objeto de fortalecer la integración regional y disminuir la vulnerabilidad de los países miembro frente a los vaivenes del mercado internacional. Proliferaron los acuerdos bilaterales, actividad especialmente intensa por parte de México. También cabe subrayar la decisión adoptada en la Reunión de Presidentes de América del Sur de culminar en este año las negociaciones entre el Mercosur y la Comunidad Andina con el fin de crear una zona de libre comercio sudamericano.

Mientras varios países continuaron sus esfuerzos destinados a fortalecer los sistemas financieros (Colombia, Ecuador, México), a fines de año otros aún registraban crisis financieras graves (Nicaragua, Perú). Chile dio un paso más en el proceso de desregulación de su mercado de capitales, al eliminar el requisito de permanencia mínima de un año aplicado a las inversiones externas y la abolición del impuesto sobre las ganancias de capital de los no residentes. Costa Rica y Nicaragua adoptaron leyes con fines de modernización del sistema de pensiones fortaleciendo su posición financiera. Argentina y Ecuador, en tanto, emprendieron medidas para flexibilizar sus mercados de trabajo y reducir los costos laborales.

Entorno externo

El valor de las exportaciones creció más de 20% durante 2000 (17% si se excluye Venezuela), el ritmo más alto del último lustro. Todos los países, salvo Costa Rica, Haití y Paraguay, registraron incrementos y éstos fueron casi siempre de dos dígitos. Destacan Venezuela con alzas de 60% y México de más de 20 por ciento.

En general, los incrementos de la exportación se debieron a una combinación de mayores volúmenes (11% en el conjunto de la región) y mejores precios (más de 8%), aunque obviamente hubo diferencias importantes que reflejan las variadas influencias que se hicieron sentir en las distintas economías. Aparte de factores específicos de cada una de ellas, los principales se vinculan con las condiciones de la demanda externa.

En primer lugar, los valores de las exportaciones aumentaron, aunque con muchas excepciones, lo que reflejó la evolución desigual de los precios de los productos exportados por los distintos países.

Debido a la mayor demanda y la política de limitación de oferta aplicada por la OPEO, en los 11 primeros meses del año el precio promedio de los crudos exportados por la Organización fue cerca de 60% superior al promedio de 1999. Todos los países exportadores de petróleo de la región registraron alzas de sus valores de exportación. Tal fue el caso de Venezuela, México, Colombia y Ecuador.

La reactivación en América Latina y el Caribe estimuló los intercambios intrarregionales, que recuperaron el dinamismo perdido en los años anteriores. Asociado a la reactivación económica, se dinamizaron las importaciones, que aumentaron en casi todos los países. En la región en su conjunto el crecimiento fue superior a 17% debido a la expansión de los volúmenes importados (12%) y el alza de los precios (casi 5%).

Los volúmenes importados por los países reflejan la evolución del nivel de actividad económica de éstos y en algunos casos el dinamismo de las actividades maquiladoras que entraña la importación de componentes. Por ello, los mayores aumentos correspondieron a México (21%), Venezuela (30%) y la República Dominicana (14%).

Después de la crisis iniciada en Asia en 1997 y tras la moratoria rusa de agosto de 1998, América Latina y el Caribe prosiguieron un ciclo de concentración del financiamiento externo en el que persistieron episodios de volatilidad asociados a la evolución de los mercados financieros internacionales, sobre todo de Estados Unidos.

En un año caracterizado por una menor liquidez en los mercados internacionales, el ingreso de capitales a la región ascendió a 52 000 millones de dólares. Pese a que este monto es más alto que los 40 000 millones de 1999, siguió siendo muy inferior a las entradas de 70 000 millones de 1998 y de 85 000 millones de 1997. El flujo más dinámico fue de nueva cuenta la inversión extranjera directa, puesto que, en promedio, los demás capitales registraron salidas. La afluencia de recursos de inversión extranjera directa fue especialmente cuantiosa en Brasil y México y algunas economías de menor tamaño, como Bolivia, Ecuador y la República Dominicana. En contraste, los flujos netos destinados a Argentina y Perú sufrieron una apreciable disminución y en Chile se tornaron negativos.

En 2000 el saldo de la deuda externa desembolsada de América Latina y el Caribe ascendió a más de 750 000 millones de dólares, mostrando una reducción por primera vez desde 1988. En la mayoría de los países los montos de la deuda externa tuvieron pocas variaciones. Entre los que mostraron una reducción se puede mencionar a Brasil, que en abril efectuó un pago extraordinario al FMI; México, que continuó desarrollando una política para mejorar el perfil de la deuda, y Ecuador y Hon-

En América Latina se vive un conflicto permanente resultado de la confrontación de las necesidades de solución a los problemas sociales de desempleo, pobreza, exclusión, inseguridad, y las ofertas reales de gobierno. Esto se ahonda por el entusiasmo que genera la alternancia en el poder de diversos partidos políticos, los gobiernos de coalición que surgen y la mejoría considerable de los instrumentos electorales

duras, que la redujeron merced a operaciones de restructuración. Gracias a esa evolución y, además, a la expansión de las ventas externas, los coeficientes entre la deuda externa y las exportaciones de bienes y servicios mejoraron de manera generalizada en 2000. El coeficiente regional disminuyó a cerca de 180%, frente a 217% en 1999. Sin embargo, varios países siguieron presentando indicadores de alto endeudamiento. La relación entre los intereses pagados y las ventas externas disminuyó levemente.

El desempeño interno

El ahorro y la inversión mostraron un incremento. El nivel de inversión en 2000 fue de 21.8% del PIB, 4.2% superior al nivel de 1999. Los países que estuvieron por encima de este promedio general fueron Colombia, Honduras, México y la República Dominicana. El crecimiento económico de este grupo se ubica en promedio sobre 6% en 2000 y a la continuación de la expansión siguió un aumento de la inversión.

La inflación, por su parte, se mantuvo en un bajo nivel. En 2000 la tasa regional de inflación promedio fue de 9%, ligeramente inferior a los tres años previos. A esto se suma que 17 de los 22 países considerados registraron una inflación de un solo dígito y en la mayoría de ellos el ritmo de incremento de los precios declinó o se mantuvo bajo. Sólo en Ecuador, debido al desborde de los precios en los primeros meses del año, la inflación se aceleró de manera notable: pasó de 60% en 1999 a 97% en 2000.

La recuperación del crecimiento económico regional no incidió en una marcada mejoría de las variables laborales. La tasa de empleo mostró un leve aumento en sólo un grupo de 10 países. Como la reactivación económica fue acompañada de un incremento de la oferta laboral, el desempleo prácticamente no cedió y se mantuvo en un nivel alto, calculado en 8.6% para 2000, frente a 8.7% en 1999, esto es, elevado en términos históricos.

En congruencia con el bajo dinamismo de la generación regional de empleo, en la mayoría de los países los salarios medios reales tampoco mejoraron de modo significativo, aunque en algunos casos los avances en la reducción de la inflación y los incrementos de productividad favorecieron a las remuneraciones. De esta manera, el promedio de 10 países que disponen de información sobre la evolución de los salarios reales en el sector formal subió apenas 1.5 por ciento.

El magro desempeño de la región en términos de empleo y salarios oculta el comportamiento heterogéneo de las economías. Al respecto se pueden distinguir tres grupos. El primero está formado por países donde un crecimiento relativamente elevado tuvo efectos muy favorables en los indicadores laborales. Sobresalen de este grupo México, Brasil, Nicaragua y la República Dominicana. El segundo grupo abarca una serie de países que mejoró su desempeño macroeconómico respecto de 1999, sin que ello tuviera un marcado efecto positivo en el empleo y el desempleo (destacan Chile y Venezuela). La explicación se encuentra en que el crecimiento económico se concentró en sectores con poca intensidad de mano de obra. El tercer grupo incluye economías con un débil crecimiento económico que incidió en una baja de la tasa de ocupación y aumento de la tasa de desempleo, así como en un estancamiento de los salarios. A este grupo pertenecen Argentina, Uruguay, Bolivia y Paraguay.

Perspectivas

Las proyecciones para el presente año indican una baja en el crecimiento del PIB regional en relación con 2000 y se sitúan alrededor de 3 a 3.5 por ciento. Entre los países de mayor tamaño, México registrará un menor crecimiento que en 2000 en la medida en que la economía de Estados Unidos siga su desaceleración; Brasil podría registrar un leve incremento.

Un comentario específico requieren los tres países de mayor tamaño de América Latina. México deberá desacelerarse a una tasa de 3.5% a diferencia de 7% de crecimiento en 2000. Brasil es quizá el único país que contará con una base para amortizar los efectos de las turbulencias externas, debido a que la mayoría de los capitales que atrajo en los últimos años constituyen inversión directa. Se calcula un crecimiento para este año de 4.5% y una inflación de 4 a 4.5 por ciento, en virtud de la relativa solidez lograda en 2000, cuando creció 4%. Sin embargo, debe fortalecer su balanza comercial para tener un equilibrio macroeconómico estable.

En 2000 Argentina tuvo un desempeño de cero en términos de crecimiento y no logrará salir de la crisis debido a la dependencia de sus ventas de granos y carnes, cuyos precios se han deteriorado. En paralelo, el gobierno argentino acaba de lanzar un conjunto de medidas de carácter restrictivo con el fin de sanear su economía, entre las que destacan la desregularización de obras sociales, recortes al presupuesto de 2001 y un pacto con los gobernadores provinciales para congelar el aumento del gasto hasta 2005.

Con todo, independientemente de esta perspectiva para el corto plazo, América Latina se enfrenta a problemas de mayor profundidad y que tanto los gobiernos como sus sociedades tienen que resolver para poder tener gobernabilidad democrática y un desarrollo económico y social cualitativamente mejor. En seguida se destacan los principales.

Relación de América Latina con Estados Unidos. Es preciso abatir la dependencia para evitar que las fases descendentes de la economía estadounidense afecten de manera profunda a la región. Esto significa orientar el comercio y atraer inversiones de Europa y Asia a fin de lograr un mejor equilibrio por regiones de las actividades económicas, aunque este objetivo se cumpla en el largo plazo.

El crecimiento demográfico aún es alto. A pesar de avances notables, todavía se registran niveles altos que se traducen en el aumento de la fuerza laboral por encima de las necesidades de empleo. Asimismo, se ha presentado una emigración excesiva del campo a las ciudades.

En 2025 habrá 700 millones de latinoamericanos y una enorme burbuja de juventud en las tuberías demográficas que exigirá servicios de salud, educación y empleo. También habrá 180 millones de latinoamericanos en la tercera edad, que obliga a desarrollar una política de atención basada en un régimen pensional sustentable y un sistema de salud adecuado a sus necesidades. Ello significa que es preciso retomar con mayor vigor una política que induzca un crecimiento demográfico menor.

América Latina y el Caribe es la región más urbanizada del mundo en desarrollo: 380 millones de personas viven en las ciudades y 127 millones en las zonas rurales. Aquéllas tienen enormes rezagos de infraestructura y de base productiva, así como servicios deficientes. La "urbanización de la pobreza" es un fenómeno propio de la región, ya que en Asia y África la mayoría de los pobres aún vive en el campo. Por ello, América Latina necesita identificar las bases para una reforma urbana que otorgue a los gobiernos locales instrumentos para el manejo de sus tierras, la reglamentación de los derechos de los usuarios de servicios públicos y la regularización de asentamientos subnormales.

El combate contra el narcotráfico. El narcotráfico ha corrompido a instituciones indispensables para la seguridad nacional de los países. El incremento de una cultura de la violencia ha alentado la criminalidad, la corrupción y la impunidad, afectando así a las instituciones de seguridad y justicia. Asimismo, ha creado fricciones políticas entre los países porque la sola vía policial no basta para combatir el narcotráfico. Las secuelas de considerar el problema del narcotráfico de manera unilateral y de enfrentarlo con criterios militares ha implicado la posibilidad de una extensión del crimen organizado hasta convertirse en un factor de riesgo para la seguridad de los estados. En las actuales condiciones internacionales y con las premisas que hoy fundamentan la lucha contra el narcotráfico pareciera imposible vencer a la delincuencia.

Esta realidad ha llevado a aceptar internacionalmente las tesis sostenidas durante muchos años por países como Colombia y México sobre la necesidad de reorientar la lucha contra el tráfico de estupefacientes a partir de la aceptación de los "principios de corresponsabilidad" (todos los países productores y consumidores son responsables de la solución del problema) y de 'integralidad" (cualquier estrategia debe concentrar su acción en todos los eslabones de la cadena). De no hacerlo, en muy pocos años la comunidad internacional tendrá que hacer frente a nuevas formas de encarar la lucha contra ese grave flagelo.

Pobreza y desempleo. La región ha estado lejos de caracterizarse por altos niveles de integración social, dado que la pobreza y los problemas de desempleo y subempleo, así como la inequitativa distribución del ingreso, han constituido rasgos estructurales de su desempeño. Con este trasfondo de exclusión operan las realidades de la globalización y de la apertura económica, con efectos variados pero que, en el agregado, acentúan las incertidumbres. Las estadísticas de la Organización Mundial de Comercio muestran que sólo 30 países, todos ellos desarrollados, se benefician de la mundialización del comercio mediante la exportación de productos industriales y las utilidades que genera una poderosa red de empresas transnacionales.

En ausencia de políticas públicas que resguarden la igualdad de oportunidades, se deterioran los canales de movilidad social y las oportunidades ocupacionales de la mayoría de la población. De esta forma se gesta la brecha de expectativas frustradas entre las aspiraciones promovidas por los medios de comunicación y las oportunidades reales de acceso a la movilidad social.

La integración social se ve amenazada por la consolidación de núcleos de pobreza, prácticas arraigadas de discriminación étnica y el debilitamiento de la familia como unidad básica de socialización, con alarmantes estadísticas de violencia intrafamiliar e irresponsabilidad paterna. En el caso de las familias pobres, esos comportamientos contribuyen a reproducir el círculo de pobreza, limitando logros educativos y condicionando de manera adversa la posterior inserción laboral.

Los programas para luchar contra la pobreza tienen resultados magros y son cuestionados por su anacrónico sentido asistencial. El crecimiento económico ya no se traduce de manera automática en generación de empleo, a menos que sea a tasas elevadas. Ello plantea un reto regional para buscar las formas para dar un viraje cualitativo y cuantitativo a los problemas de pobreza, desempleo y subempleo, lo que precisa de tasas de crecimiento alto y sostenido de alrededor de 6 a 7 por ciento anual.

Mientras eso no ocurra se agudizarán los problemas. Ejemplos de ello son el estado de sitio en Ecuador en febrero de este año; la crisis sin salida inmediata de Argentina; la complejidad que entraña para el gobierno de Colombia realizar sus tareas económicas y sociales en coexistencia con una guerrilla poderosa y un paramilitarismo depredador; las dificultades de gobernabilidad en Perú, Bolivia y Paraguay, y las amenazas de golpe de estado en Venezuela, entre otros.

Inseguridad ciudadana. Es el correlato de la incapacidad gubernamental de dar solución a los problemas sociales, que se amplían cuando ocurre un crecimiento lento. Para la región significa, además, la necesidad de fortalecer el funcionamiento de la justicia para crear y fomentar confianza y mejorar el desarrollo profesional de la actuación de la policía y del proceso judicial. La principal responsabilidad en materia de seguridad ciudadana corresponde al Estado. Cuando aparece la inseguridad y su impunidad asociada, el fantasma de la ingobernabilidad se hace presente.

Desarrollo sustentable. El concepto gana importancia ahora que los centros de poder mundial tienden a disminuir al Estado en su papel de regulador del desarrollo y lo remplazan por el mercado. Al mismo tiempo, la planeación gubernamental, en medio de un intencionado desprestigio, es también sustituida por la "mano invisible". Es la miopía de sólo ver a corto plazo. Desarrollo sustentable significa actuar generosamente en favor de las generaciones futuras. Aquí recobra importancia la labor del Estado en términos de calidad, de capacidad de funcionamiento en torno a un proyecto de desarrollo político, económico y social. Recuperar su contenido es ver hacia delante.

El Estado sigue siendo la única instancia que permite la articulación de consensos nacionales, la distribución de bienes sociales y la regulación de mercados imperfectos, como los latinoamericanos. El desarrollo sustentable se asocia a la democratización del Estado y exige el fortalecimiento de su capacidad política, lo que significa orientar las relaciones entre los partidos políticos y los actores sociales, fortalecer la representatividad y arbitrar los conflictos.

América Latina tiene que crear una nueva red de gobernabilidad que haga viable su proceso de globalización sin afectar las condiciones de estabilidad democrática ni profundizar los niveles actuales de desequilibrio social, sacrificar las identidades culturales o retrasar el proceso de modernización económica y consolidar la estabilidad del crecimiento.

Minorías indígenas y negras. Ser indígena o negro en América Latina y el Caribe es sinónimo de pobreza. La población indígena representa aproximadamente 10% del total de la región, mientras que la de origen africano —incluidos negros y mestizos— bordea 30%. Esos grupos siguen siendo tratados desfavorablemente como minorías, aunque en sus respectivos países no lo sean. Sin embargo, sus demandas se presentan ahora con fuerza, tanto en los países de la región como en los foros internacionales. Algunos grupos indígenas, como los organizados por el Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) en Chiapas, México, exigen autonomía territorial y de gobierno, así como mayores niveles de autogestión de recursos. El separatismo es un fantasma que ronda en algunos países.

Pese a esto, la situación actual de los pueblos indígenas no es comparable a la de décadas atrás, cuando muchos de ellos residían en zonas rurales y eran vistos por el Estado como campesinos pobres, lo que cambió durante los años ochenta y noventa. Ahora, si bien subsisten áreas y territorios indígenas en las áreas campesinas, la emigración hacia las ciudades creó nuevas zonas urbanas de indígenas de origen campesino y las descendencias sucesivas de migraciones más antiguas. Lo mismo ocurre con los afroamericanos, quizás con mayor fuerza debido a que no poseían derechos sobre las grandes extensiones territoriales.

La noción de pertenencia a una comunidad y de adaptación a los cambios ha demostrado ser dinámica. La migración ya no es sinónimo de desarraigo cultural o pérdida de identidad. El espacio urbano se ha transformado en el nuevo escenario para el despliegue de la diversidad cultural latinoamericana.

La globalización económica, la universalización de los derechos humanos y el surgimiento de identidades ponen en duda la lógica del Estado-nación tradicional. La homogeneidad y la "unidad nacional" dan paso a la heterogeneidad y a la aceptación de las diferencias. Crece la creencia de que, para superar la pobreza, los estados ya no pueden buscar fórmulas sólo en el plano de las estrategias tradicionales, sino que deben reformular su relación histórica con los pueblos indígenas y afroamericanos y aceptar su condición de estados pluriétnicos.

Gestión macroeconómica rigurosa. Se ha constituido en un elemento clave de la gobernabilidad y la inserción internacional que conduce a un acercamiento entre las posturas económicas de diverso signo, cerrando prácticamente el espacio político al populismo. En una fase de crecimiento lento como la que se vive ahora, la combinación prudente de las políticas fiscales y monetarias exige una sincronía cuidadosa. También es cierto que la recuperación del desarrollo se debe alcanzar mediante un mayor vigor y calidad en las políticas de fomento sectorial y de ampliación y modernización de la infraestructura física, cuidando, al mismo tiempo, la sustentabilidad ambiental.

Los empresarios como actores sociales: esbozo de un enfoque sociológico para su estudio

VÍCTOR HUGO MARTÍNEZ ESCAMILLA*

Al hablar de empresariado se evocan imágenes muy diversas. Muchos piensan en un grupo de personas dedicadas a cierto tipo de actividades y con determinadas actitudes, estilos personales de ser o, incluso, particulares formas de vida, cantidad de recursos poseídos o tendencias ideológicas. En suma, imperan los estereotipos, cuando lo fundamental para definir a esos actores (o lo que interesa de ellos en tanto empresarios) es lo que se refiere a su actividad económica. Si bien es cierto que, como dicen Cunningham y Lischeron, "el término [empresariado] se emplea para definir un amplio rango de actividades, como la creación, la fundación, la adaptación y el manejo de una iniciativa. Ninguna disciplina proporciona [todas] las herramientas para entender una iniciativa empresarial. Con tal variedad de puntos de vista, no es raro que no se haya alcanzado un consenso acerca de lo que son los empresarios".[1] Estudiarlos en tanto actores sociales requiere un enfoque que considere, primero, que en la base de la constitución de la sociedad está la interacción de sus integrantes, los actores sociales individuales y colectivos y, segundo, que en la base de la explicación del proceso de interacción social se encuentra la relación dialéctica entre la forma que adquiere el conjunto de esas interacciones (o estructura social) y las formas y los contenidos que toman las múltiples interacciones específicas de los actores. Estudiarlos desde la sociología implica cosas que no necesariamente se consideran en otras disciplinas.

Se entiende que la sociedad no es la suma o colección de sus integrantes, sino que la realidad[2] que se origina en la interacción es diferente a un agrupamiento mecánico. En la interacción radican los factores internos o microsociales de las manifestaciones de la realidad que interesa conocer. Sin embargo, además es necesario considerar que la interacción no ocurre en el vacío, sino que siempre lleva impresa la influencia del entorno, donde se originan los factores externos o macrosociales. Ello quiere decir que ni los individuos ni sus agrupamientos ni los lugares en que transcurre su vida se pueden concebir aislados temporal o espacialmente: en la determinación de las relaciones sociales y del ambiente en que éstas se dan participan tanto los niveles de la realidad como los factores determinantes de las dimensiones de espacio y tiempo, que es donde se origina su especificidad.

1. J. Barton Cunningham y Joe Lischeron, "Defining Entrepreneurship", *Journal of Small Business Management*, vol. 29, núm. 1, enero de 1991, pp. 45-61.

* *Profesor-investigador del Departamento de Sociología de la UAM-Azcapotzalco y coordinador del Seminario sobre Microfinanciamiento y Crédito Informal del Departamento de Sociología de esa Universidad <vmartibt@avantel.net>.*

2. Según Berger y Luckmann, puede ser suficiente —al menos de manera provisional— definir *realidad* como una cualidad del fenómeno que reconocemos como una existencia independiente de nuestra voluntad, y *conocimiento* como la certeza de que el fenómeno es real y posee características específicas, lo cual reitera que "la primera y más fundamental de las reglas [del método sociológico] es considerar los hechos sociales como si fueran cosas". Los autores subrayan que el conocimiento del sociólogo sobre la sociedad no es el mismo que tienen sobre ella los sujetos que la componen y que son los estudiados, ya que diferentes "aglomeraciones específicas de *realidad* y de *conocimiento* pertenecen a *entornos* sociales específicos [...] y deben ser objeto de análisis sociológicos adecuados a [cada uno de] esos entornos". Peter L. Berger y Thomas Luckmann, *The Social Construction of Reality. A Treatise in the Sociology of Knowledge*, Anchor Books-Dubleday, Nueva York, 1996, p. 219.

También se parte de pensar que mediante las relaciones que establecen entre sí y con el resto de la sociedad los empresarios contribuyen a moldear el medio social del que surgen (y del cual son integrantes) y forman una de las resultantes de la dinámica social y económica propia de esa sociedad. Aquéllos encuentran individual y colectivamente su nicho en ésta, primero reconociéndose (y actuando en consecuencia) como parte integrante de la comunidad y luego mediante la formación de redes de relaciones.

Con el tiempo tales redes se convierten en el signo que los identifica como miembros de determinado círculo social, lo que entre otras cosas implica que asumen las posiciones e intereses de los estratos y segmentos sociales a los que pertenecen. Con ello y con la inmersión de esos actores en el entorno se estaría completando una vuelta en el proceso dialéctico de las interacciones entre éstos y su medio. Entender así la interacción social ayuda a explicar cómo es que los actores obtienen los referentes que de manera objetiva enmarcan y dan sentido a su actuación, sobre todo mediante la concreción en ellos de lo que se suele conocer como sentido de pertenencia y ubicación social y que en realidad son, por decirlo así, dos dimensiones operativas de un mismo tipo de fenómeno: el de la constitución de los actores sociales. Si se supone que en el proceso general de interacción se configura el fondo y la materia con que aquellos actores se realizan como tales de manera cotidiana, se estará aceptando que si las redes de interacción se toman en conjunto, éste ha de ser congruente con la estructura social en que se inscribe.

Este trabajo propone en general que en lugar de derivar la estructura social sólo de indicadores generales de la actividad y la organización sociales o de modelos que relacionan a los grandes grupos y las instituciones de la localidad, se necesita también poner atención en reconstruir la forma que adquieren los contactos personales con que los empresarios, como miembros de un conjunto específico de actores, se relacionan entre sí y con su entorno.

El estudio de los empresarios

Por ahora se presentan las propuestas de dos trabajos que se ocupan directamente de este asunto. Cunningham y Lischeron[3] distinguen seis escuelas de pensamiento que estudian al empresariado. Las primeras dos se concentran en la evaluación de cualidades y las personalidades de éstos. Una es la escuela gerencial de los grandes personajes del mundo empresarial y la segunda aborda las características psicológicas de los empresarios.

Los seguidores de la primera escuela supondrían que el empresario tiene un sexto sentido innato del que carece "el resto de los mortales".[4] Los estudios emprendidos desde esta perspectiva tendrían preferencia por observar los comportamientos y las destrezas de los sujetos, en especial su intuición, la energía de sus acciones y su autoestima. Los seguidores de la segunda parten de considerar que los hombres de negocios "poseen valores y actitudes que son producto de sus intentos por satisfacer sus necesidades".[5] Estos estudiosos destacan la propensión de los sujetos a enfrentar riesgos y necesitar logros y realizaciones, esto es, alcanzar las metas que se proponen.

Los seguidores de la tercera corriente se interesan por lo que sería la cualidad básica del empresario: poder reconocer dónde y cuándo aparecen las oportunidades para hacer negocios; se trata de la conocida como "escuela clásica sobre el empresariado". Los comportamientos empresariales centrales y las destrezas enfocados por esta corriente son la capacidad de innovación, la creatividad y la búsqueda de descubrimientos.[6]

Las cuarta y quinta escuelas compartirían la característica de destacar la actuación del empresario como tal, es decir, su manera de hacer negocios. La primera se conoce como escuela gerencial del empresariado y la otra como escuela del empresario como líder. La corriente gerencial supone que los empresarios son organizadores, gente que asume riesgos y puede entrenarse como tal. La escuela del empresario como líder considera relevante que los empresarios son, ante todo, dirigentes que se adaptan a las circunstancias y que no actúan de manera unilateral, sino que reconocen que necesitan a los demás. Los comportamientos y las destrezas en que esta corriente se enfoca son la motivación, la capacidad de dirección y el liderazgo.[7]

La sexta escuela enfocaría principalmente las cualidades empresariales de evaluación y adaptación. Se designa con el juego de palabras en inglés "*intrapreneurship school of entrepreneurship*". Se interesa en el estudio de las formas para desarrollar unidades independientes dentro de las organizaciones para crear, comercializar y expandir los servicios de la empresa. Supone que la adaptación es necesaria para sobrevivir y que los comportamientos y las destrezas necesarios de un buen empresario son el estado de alerta para detectar oportunidades y, relacionado con esto, maximizar las decisiones que se tomen.[8]

Por su parte, Woo, Cooper y Dunkelberg[9] hacen notar correctamente que la mayoría de las clasificaciones existentes se han formulado con base en tres grupos de variables: las metas u objetivos, los antecedentes personales de los empresarios y sus métodos gerenciales. Por ello piensan que es muy importante considerar cuántas y qué tipo de variables están detrás de la clasificación que se proponga. Su aportación más importante consiste en plantear —a partir de los resultados de un estudio empírico conducido por ellos mismos— una manera simple y útil de distinguir a los empresarios en dos grandes categorías:

3. *Ibid.*
4. *Ibid.*
5. *Ibid.*
6. *Ibid.*, p. 47.
7. *Ibid.*
8. *Ibid.*
9. Carolyn Y. Woo, Arnold C. Cooper y William Dunkelberg, "The Development and Interpretation of Entrepreneurial Typologies", *Journal of Business Venturing*, vol. 6, núm. 2, 1991, pp. 93-114.

empresarios artesanos y empresarios oportunistas.[10] Las definiciones que derivan de sus resultados de investigación se presentan en seguida.

Los empresarios artesanos "suelen tener antecedentes como trabajadores manuales con educación y experiencias gerenciales limitadas. Prefieren el trabajo técnico a las tareas administrativas y por lo general están motivados por sus necesidades de autonomía personal, más que por sus deseos de éxito financiero u organizacional. En contraste, los oportunistas se caracterizan por sus experiencias más amplias y sus más altos niveles de educación. Estos últimos son más propensos a estar motivados por las ganancias financieras y la oportunidad de construir una organización exitosa".[11]

Sin embargo, no todas las características de los empresarios —ni como individuos, ni como miembros de grupos o segmentos sociales— se pueden apreciar a partir de los estudios considerados en ambas clasificaciones. De hecho, las caracterizaciones basadas en rasgos generales e ideas preestablecidas sobre que las personas "sólo cuentan" en tanto forman parte de conglomerados amplios, en el mejor de los casos ocultan una parte considerable de sus características sociales y, en el peor, distorsionan la realidad y conducen a interpretaciones equivocadas.

Si la meta es obtener percepciones más completas y fieles de la realidad observada, además de una comprensión cabal de los componentes de los grupos y los segmentos sociales, sus actividades y su lugar en la estructura social, entonces se requieren mejores maneras de proceder y escoger los problemas de conocimiento que se han de desentrañar. A nuestro juicio, el enfoque que aquí se propone tiene la ventaja de revelar rasgos del empresariado que no se han abordado en otros estudios debido a las perspectivas adoptadas con más frecuencia. La propuesta se basa, para decirlo rápidamente, en considerar que los empresarios —ya sea tomados como individuos o como miembros de grupos sociales o como gran segmento de la sociedad amplia— son actores sociales en muchos más sentidos de los que se les suele considerar en la mayoría de los estudios que de ellos se ocupan.

En concreto, el enfoque que se propone tiene la característica de que considera a los empresarios no sólo como actores sociales completos (con una vida que se desarrolla en tantos ámbitos como los de cualquier otra persona, no sólo en el de la esfera o actividad económica de que se ocupan), sino que además permite combinar diversos niveles del análisis para una mejor comprensión de su papel social en los ámbitos sucesivamente complejos y amplios en que se enmarca su existencia.[12] El punto central es considerar que, como actores sociales, lo que mejor los caracteriza es precisamente que actúan, y, mejor dicho, interactúan con sus semejantes.

Antes de abordar el punto central de este trabajo conviene considerar dos asuntos que hagan posible vislumbrar las posibilidades y el sentido de la propuesta. El primero es un rápido y muy esquemático recordatorio sobre el tratamiento que en sociología se ha hecho de los conceptos de acción e interacción. El segundo se refiere a lo que generalmente se denomina como el contexto, que alude al ámbito en el cual se desarrollan las interacciones sociales.

Actor, acción, interacción

Acción social, en términos sociológicos, es un concepto más abarcador que el usado corrientemente por el común de la gente. Por ejemplo, en la respectiva definición de Weber[13] de hecho se incluyen tanto las acciones inadecuadas (ineficaces, fallidas, etcétera) como también el dejar pasar (deliberadamente, sin pronunciarse o reaccionar ante) ciertas situaciones. En este caso, no oponerse sería aceptar, y aceptar ya sería, de alguna manera, actuar.[14]

No obstante, Weber señala que hay diferencias claras entre acción social y otros tipos de acciones, que no cualquier tipo de acción es acción social. Por ejemplo, las actuaciones que los actores orientan hacia objetos inanimados (pintar una pared, transportar ladrillos) en sí mismas no serían acciones sociales. Las actitudes subjetivas serían acciones sociales sólo si se toma en cuenta el comportamiento de otros actores o si se orientan a provocar en ellos alguna reacción. De hecho, todas las acciones sociales de alguna manera ya estarían considerando o anticipando tal reacción. Por ello y por sutil que parezca la distin-

10. No estoy tan seguro de que la traducción de "artesanos" y "oportunistas" sea la más correcta. "Artesano" en español tiene un significado más limitado de lo que aquí parecen asignarle estos autores. Y "oportunista", al menos en México y Centroamérica, tiene una connotación negativa.

11. Woo, Cooper y Dunkelberg, *op. cit.*, p. 97, dicen que esa tipología ya ha sido empleada por otros estudiosos, aunque por lo general designando de diversas maneras a los artesanos (por ejemplo aplicados y metódicos, *caretakers* para los artesanos y gerentes para los oportunistas). Otros autores han sugerido una clasificación de "empresario" en tres subcategorías de acuerdo con la manera en que asumen sus tareas: con oficio (*craft*), orientados hacia la promoción y orientados a la administracion. Finalmente, otros investigadores han sugerido las subcategorías de empresarios artesanos, empresarios orientados hacia el crecimiento y empresarios independientes.

12. Aunque el enfoque que se propone se formuló en específico para ser empleado en el estudio de los empresarios, hay que reconocer que presenta varias características que —adecuaciones de por medio— lo hacen apto para el estudio de otros tipos de actores sociales.

13. Max Weber, *The Theory of Social and Economic Organization*, traducción de Talcott Parsons y A.M. Henderson, introducción de T. Parsons, Free Press, Glencoe, Il., 1925 (1947).

14. Por su parte, Parsons aportó la idea de que una acción social implica un agente o actor; un fin o estado futuro hacia el que se orienta la acción; una "situación" en la que la acción sucede (suma de aquello sobre lo cual el actor no tiene control —o condiciones de la acción— y aquello sobre lo que sí lo tiene —o medios de la acción—) y finalmente una orientación normativa que se manifiesta al seleccionar entre los medios al alcance para lograr el fin. Talcott Parsons, *The Structure of Social Action*, dos tomos, Free Press, Nueva York, 1937.

ción, ello sugiere que observar a los actores actuar es diferente de verlos intractuar; de ahí que quizás sea sociológicamente más completo interesarse por la interacción que por la acción, ya que en lugar de actores unilaterales se tendría que considerar a éstos en tanto que participantes en algún tipo de intercambio.

Simmel fue de los primeros sociólogos que específicamente llamó la atención sobre la importancia de la interacción como base de la constitución de agregados sociales amplios. Para Simmel la acción social implica al menos a dos actores y señala que "aunque para quienes están fuera el 'grupo' compuesto de dos actores puede funcionar como una unidad autónoma o superindividual, los que están dentro no lo viven así. Más bien, cada uno se siente confrontado *sólo* por el otro, no por una colectividad más amplia que está por encima de ellos. La estructura social reside inmediatamente en el uno y el otro". De ahí que la acción, como la concibe Simmel sea, propiamente hablando, interacción. La diada, que sería "la más simple de las formaciones sociológicas [...] que opera entre dos elementos", es importante porque, dice, "contiene el esquema, el *germen* y el material de una cantidad innumerable de [otras] formas más complejas. Sin embargo, su significación no reside sólo en su extensión o multiplicaciones: en sí misma es una asociación" [cursivas de Martínez Escamilla].[15] De ahí la importancia que tienen las relaciones diádicas.

La interacción, así, nunca se compone de encuentros llanos o directos. Tales "encuentros" entre actores siempre están mediados al menos por tres tipos de condicionantes: a] los actores entran en contacto llevando consigo el lugar social que les corresponde en la estructura de la sociedad a la que pertenecen; b] la sociedad ha establecido normas para regular y sancionar las maneras en que esos contactos pueden o deben darse (por ello la interacción se puede ver como un intercambio de valores, información y objetos significativos para los actores que participan en ella), y c] la mayor parte de la interacción y de los intercambios entre actores no se dan en un plano de igualdad, reciprocidad, equivalencia, equilibrio o simetría absolutos, sino que entrañan los diversos desniveles y diferencias entre actores, además de las consecuencias y expectativas que ello entraña.[16]

Para considerar la ubicación social de los actores en la estructura habría que tomar en cuenta que entre las fuerzas que crean y dan forma a las relaciones están las fuerzas externas a ellas, pues toda interacción se da en determinados contextos. Ejercen su influencia en los actores sociales cuando interactúan y surgen de la coexistencia de los diversos agrupamientos sociales amplios, de las repercusiones de la cultura y de los varios efectos estructuradores de la vida cotidiana vivida en determinados espacio y tiempo.[17]

Acerca de lo segundo, en primer lugar hay que considerar que todos los comportamientos o procesos de conformación y ejercicio de las personalidades sociales se dan a partir de las acciones de individuos y grupos,[18] en especial aquellas que responden a las acciones de otros individuos y otros grupos (ya sea actuando por su cuenta o como representante de intereses institucionales u organizacionales) o bien, acciones que se darían precisamente para provocar respuestas. De ahí que la interacción social se realiza cuando los actores intercambian objetos, valores e informaciones que les son significativos. Ello sucedería como lo propuso Marcel Mauss.[19]

Acerca de lo tercero, hay que considerar que el poder es un aspecto que está siempre presente en la interacción real o potencial entre actores y que sus manifestaciones no sólo son específicas a cada situación, sino que cambian en respuesta a las características (también cambiantes) tanto de los actores que interactúan como de las circunstancias externas que rodean a las relaciones y los intercambios que se dan entre ellos.[20]

Una aportación de Mauss fue mostrar cómo en las sociedades "primitivas" el intercambio era con mayor frecuencia considerado como trueque de regalos y valores intangibles que de bienes tangibles o económicos. Visto así, el intercambio desempeñaba el papel de un fuerte cemento social debido a que, al margen del bien intercambiado, éste llevaba consigo una carga de significados muy variados. Además de su utilidad práctica, el bien intercambiado comprendía significados sociales, mágicos, sentimentales, legales y morales, por lo cual Mauss interpretó que tal intercambio se trataba de un acto social total.[21] Parece relativamente fácil darse cuenta de que lo que ese autor propuso para las sociedades primitivas tiene diversos equivalentes en la vida moderna, en éste y en cualquier otro medio. De esa forma los componentes de la sociedad fabricarían las uniones que los mantendrían juntos. Sin embargo, hay algunos sociólogos que piensan que "las *recompensas* que obtienen

15. Georg Simmel, *The Sociology of Georg Simmel (compilación, traducción, edición e introducción de Kurt H. Wolff)*, The Free Press, Glencoe Il., 1908 y 1917 (1950), p. 445.

16. Víctor Hugo Martínez Escamilla, *Relaciones personales, redes sociales y desarrollo local: los pequeños empresarios en la frontera noreste de México (un caso en Reynosa, Tamaulipas)*, tesis doctoral, Tulane University, Nueva Orleans, mayo de 1999, p. 616.

17. Steve Duck (ed.), *Social Context and Relationships*, Sage Publications, Newbury Park-Londres-Nueva Delhi, 1993, p. 198 (serie Understanding Relationship Processes, núm. 3).

18. Por personalidad social se entiende la noción sobre el conjunto de comportamientos repetidos de los actores sociales que aluden a la manera en que éstos se relacionan con quienes los rodean en el "entorno", "condiciones" o contexto en el que se desarrolla su vida. El comportamiento social se refiere a la manera, la frecuencia, el contenido y los objetivos a partir de los cuales los actores entran en contacto con otros actores. Víctor Hugo Martínez Escamilla, "Relaciones personales, comportamiento y personalidad: interés de la sociología", *Casa del Tiempo* (época 3) 2, núms. 23-24, diciembre de 2000-enero de 2001, pp. 19-25.

19. Marcel Mauss, *The Gift. Forms and Functions of Exchange in Archaic Societies*, introducción de E.E. Evans-Pritchard, Routledge & Kegan Paul, Londres, 1925 (1969), p. 130.

20. David Knoke, *Political Networks. The Structural Perspective*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990.

21. Marcel Mauss, *op. cit.*, pp. 6 y 55.

determinados individuos al asociarse tienden a implicar un costo para otros individuos. Esto no significa que la mayoría de las asociaciones impliquen juegos de suma cero en que "las ganancias" [de asociarse] de unos residan en las pérdidas de los otros. Por el contrario, los individuos se asocian entre sí porque *ellos, todos, se benefician* de la asociación" [cursivas de Martínez Escamilla].[22]

Además habría otros sociólogos que se centran en actores individuales y los conciben como entidades que "deciden y actúan sin tomar en cuenta el comportamiento de los demás, [que] ignoran los contextos sociales en que el actor social [siempre] está inmerso".[23] Una postura importante entre quienes piensan así es que los actores siempre escogen la opción más lucrativa basándose en el cálculo racional aplicado a su interés. A ese respecto, se considera que para determinar quién y cómo se beneficia de una relación se deben evaluar varios aspectos. En primer lugar hay que considerar de qué tipo de actores se trata; en segundo, qué clase de relación general existe entre ellos; luego, el tipo de asunto al respecto del cual se está tratando de determinar quién y cómo se beneficia, y finalmente, el tipo de contexto en el que se da la relación.

Cuando los actores sociales interactúan, las acciones con que lo hacen son el vehículo que contiene no sólo la sustancia social —o sea, el significado y el contenido verdaderos de las relaciones sociales—, sino también la estructura social misma. Dicha estructura ordena el conjunto de interacciones en que se materializan las relaciones en determinado contexto y en un punto en el tiempo. Ello principalmente sucede cuando, al interactuar cotidiana y significativamente, los actores producen, alimentan y confieren validez a la existencia de redes de relaciones de diverso tipo que, como se sugirió, de manera tan relevante participan en la formación de los sentidos de pertenencia y de ubicación social, a su vez tan importantes para orientar y dirigir las acciones.[24]

Lo más común en la interacción de dos o más actores es que no se trata de una relación equilibrada en el sentido de que aquélla por lo general no se basa en una reciprocidad en términos de equidad o equivalencia, sino en el desequilibrio. En el fondo de ello se encuentra que, de diversas maneras, muchas de las relaciones sociales (aunque no todas) pueden en alguna medida entenderse como relaciones de poder, esto es, como relaciones que tienen cierta proporción del ingrediente *poder*. No obstante, al referirse a éste es preciso distinguir entre influencia por un lado y dominación por el otro: dos aspectos que por lo general no se encuentran tan bien delimitados como se suele pensar. Esa distinción es importante porque con el primero de esos conceptos se alude a procesos en que los actores transmiten información a los demás a manera de alterar sus percepciones y acciones en favor de los emisores, mientras que con el segundo se hace referencia a que los actores controlan el comportamiento de otros, ya sea ofreciendo o escatimando un beneficio a los demás, o bien con el ejercicio del poder real o potencial para ocasionarles daño o aplicar sanciones.[25]

Contextos sociocultural, físico y temporal de la interacción

Al intentar conocer cómo interactúan los actores sociales en los diversos ámbitos, se necesita tener presente que existe el peligro (como sucede con frecuencia) de convertir esos ámbitos o contextos en algo protocolario y sin consecuencia para el proceso de conocimiento.[26] Para evitarlo, es necesario recordar de modo permanente dos cosas: a] que la realidad sociohistórica que circunda la vida de los actores sociales no influye en ésta de manera dividida en tipos y niveles de *contextos*, a pesar de que muchas veces se necesite una noción operativa que los considere, y b] que tanto el contexto como lo contextuado son parte de una sola realidad y que, para todo efecto práctico, se les puede ver como en permanente interacción, esto es, determinándose mutuamente.[27] No obstante, al menos se podrían considerar tres dimensiones en las que es necesario ubicar las interacciones que interesan. Se trata de los contextos sociocultural, físico y temporal.

Contexto sociocultural

Si por un lado hay que lograr que los contextos se desempeñen como parte integral del proceso de conocimiento y no como un inocuo telón de fondo y, por otro, se supone que al establecer relaciones los actores siempre lo hacen con otros actores en concreto para asuntos específicos, entonces la definición del contexto sociocultural en que se desarrollan las relaciones y las redes que con ellas se forman no puede ser una generalidad abstracta o un producto de la especulación. Por el contrario, la consideración de dicho contexto debería ser el resultado de observar las experiencias de actores de carne y hueso actuan-

22. Peter M. Blau, *Exchange and Power in Social Life*, John Wiley, Nueva York, 1964.

23. David Knoke y J.H. Kuklinski, "Network Analysis: Basic Concepts", en Grahame Thompson, Jennifer Frances, Rosalind Levacic y Jeremy Mitchell (eds.), *Markets, Hierarchies and Networks. The Coordination of Social Life*, Sage Publications, Londres-Newbury Park-Nueva Delhi, 1991, pp. 163-182.

24. Víctor Hugo Martínez Escamilla, *Relaciones personales..., op. cit.*

25. David Knoke, *op. cit.*

26. Una gran cantidad de escritos y productos de investigación en que se dan a conocer resultados de acciones de investigación todavía tratan a los contextos espacio-temporal y social amplio como parte del rito por el cual hay que pasar antes de comenzar a revelar el "verdadero trabajo" realizado. En esos casos, la idea que generalmente subyace es que se está "cumpliendo con el requisito" de informarle al posible lector acerca del *escenario* en el que se desarrolla la *trama*.

27. Víctor Hugo Martínez Escamilla, "Relaciones personales, redes sociales y contexto de interacción: un enfoque sociológico", *Argumentos*, núm. 38, en prensa.

do en circunstancias y ambientes específicos. Por eso las interacciones que dan cuerpo y origen a las relaciones sociales se deben analizar para: a] saber para qué o con qué objetivos, y b] conocer con quién o quiénes y de qué manera aquéllos interactúan.

Lo primero alude a que el actor actúa en esferas de acción, que son las áreas en que se desenvuelve su vida social. En la vida real de cada actor esas esferas pueden estar más o menos traslapadas o conectadas entre sí, o pueden estarlo indirectamente, además de que pueden ser de diferentes tamaños, peso o importancia, según la parte de su vida social que inviertan o dediquen a establecerlas, mantenerlas, cultivarlas o ampliarlas. Tales esferas de acción serían espacios en que los actores distribuyen (piensan, imaginan, colocan) a los demás actores con quienes entran en contacto al tratar de los diferentes asuntos relevantes de que se componen sus vidas. Por eso el contexto social que rodea a las acciones no es un plano uniforme o indiferenciado y estático (ni es percibido ni vivido por los actores como si así lo fuera).[28]

Con lo segundo toma cuerpo una configuración de círculos de personas. Los actores con quienes se interactúa pueden ser vistos a mayor o menor distancia de los actores enfocados. En la conformación de tales círculos lo que interesa al actor es con quién y cómo interactúa, y por ello tales círculos se representan organizados de manera concéntrica en torno a los actores de que se trate. La apreciación de tal distancia siempre será subjetiva, ya que cada parte involucrada en la interacción percibirá las cosas desde su propia óptica, además de que la imagen que el observador pueda tener desde afuera estaría a su vez añadiendo otro nivel de subjetividad del cual éste debe hacerse cargo para traducirla en conocimiento.[29]

Al interactuar en la vida real los actores sociales de hecho emplean ambas ópticas (esferas y círculos), haciendo preponderar una u otra ante cada tipo de asunto que estén viviendo. El empleo preponderante de cada óptica también depende de las circunstancias que rodeen a los actores en determinado momento o situación, o según lo necesiten o les convenga. Lo más común es que todos los actores utilicen una combinación de esas dos formas de enfocar el entorno social; de ahí que no sea difícil entender por qué generalmente uno se representa el entorno estructurado de alguna manera. Lo que sucede es que, cuando alguien se representa dicho entorno de tal o cual manera y actúa en consecuencia con dicha representación, de hecho lo que hace es conferirle estructura. Por ello, recuperando la propuesta de Simmel, se dijo que en el conjunto de las relaciones personales que se dan entre los actores sociales operan y se pueden observar en germen las determinaciones e influencias de la estructura social más amplia.[30]

Esto, a grandes trancos, es lo que parece la forma más certera y adecuada de hacerse cargo del contexto sociocultural sin tener que meterse en el laberinto especulativo de construir una definición basada en abstracciones de sociedad, de cultura y de la imagen que se haga de su imbricación.

28. Víctor Martínez Escamilla, *Relaciones personales..., op. cit.*
29. *Ibid.*
30. *Ibid.*

Contexto sociofísico o dimensión espacial

Al igual que sucede con el contexto sociocultural, también en éste es muy amplia la variedad de formas en que su influencia se hace presente en la vida social de los actores. De modo general, sucinto y provisional se puede suponer que el contexto sociofísico es el conjunto de referencias espaciales que enmarcan a las interacciones sociales. Aunque en realidad esta dimensión no se puede separar del resto en que se manifiestan los fenómenos sociales ni tampoco de los fenómenos sociales mismos, en determinadas circunstancias es preciso hacerlo para posibilitar el análisis. A continuación se mencionan cinco de las formas en que este tipo de contexto influye en el establecimiento y el mantenimiento de relaciones.

1) Hay lazos de relación personal que para existir en general o de determinada manera están atados a contextos físicos particulares, por ejemplo, los lugares de trabajo para los compañeros de trabajo; los de recreación para ciertos grupos de amigos; los de culto para los miembros de una congregación religiosa, etcétera.

2) Hay necesidades de contacto personal que requieren desplazamientos para realizarse con cierto nivel, frecuencia, etcétera. De hecho, algunos contactos personales dependen de la movilidad de los actores participantes, por ejemplo: las visitas a familiares que viven en otras localidades en fechas importantes para reforzar la unidad familiar; la asistencia a congresos para reunirse con colegas de la misma especialidad; la luna de miel; el viaje con compañeros para desarrollar determinada misión o tarea en equipo; la asistencia a eventos especiales para encontrarse con cierto tipo de gente, etcétera.

3) La posibilidad de acceso a ciertos espacios privados o de ingreso restringido para ciertos actores a veces exige que quienes intervienen en la interacción tengan determinado nivel de cercanía, confianza o identificación entre sí, o bien que se haya alcanzado cierto estatus o calidad, por ejemplo la participación con voz y voto de los miembros de diversas agrupaciones; la asistencia a clubes recreativos sólo para miembros; las comidas o cenas familiares periódicas sólo para parientes o amigos cercanos; los lugares de reunión de cofradías y hermandades religiosas o grupos políticos restringidos; la entrada a espectáculos y convivencias "sólo para adultos"; las visitas domiciliarias con o sin invitación o previo aviso sólo para los allegados de confianza; la aceptación de visitas del novio o la novia sólo cuando se ha formalizado la relación; ir con los amigos a la cantina; ser miembro de una asociación de colonos en un barrio exclusivo, etcétera.

4) Por otra parte, son muchos los ejemplos en que los sentidos de pertenencia y ubicación social están en relación directa con los lugares físicos en que se desenvuelve la mayor parte de las actividades relevantes de la vida de los actores sociales; por ejemplo, no se tiene el mismo tipo de contactos si se vive en una

barriada de asentamientos irregulares y se trabaja en la recolecta de basura que si se vive en un barrio residencial de los suburbios de clase media y se es jefe de una oficina de gobierno o una empresa privada; si se nació en una comunidad rural y se emigró a la ciudad más cercana a completar la primaria y de ahí a Los Angeles para trabajar como ayudante de albañil, que si se nació en una urbe moderna donde se aprovecharon las oportunidades de estudio y trabajo y desde donde se ha podido viajar dentro y fuera del país, etcétera.

5) Desde el nivel de la interacción en diadas específicas en el interior del hogar hasta el sentido de estar formando parte de procesos de cambio en escala mundial, las experiencias de los actores siempre tienen un referente espacial[31] que en diversas circunstancias se vuelve más o menos patente —con mayor o menor rango de cobertura— a los actores específicos.[32]

31. El autor ha señalado en otra parte que un nivel intermedio de consideración del ambiente físico y sociocultural de gran riqueza para observar con acuciosidad y realismo la integración de lo micro y lo macrosocial en que se da la interacción es el nivel de *localidad* que, entre otras cosas, hace posible aunar las manifestaciones de la distancia geográfica con las de la distancia social para observar las determinaciones del contexto en las relaciones personales. En ese caso se propone demostrar que hay diversas formas de covariación entre esos dos tipos de distancia, lo cual se hizo observando un tipo específico de actores que interactúan de manera que el conjunto de los lazos tendidos entre ellos los integra en una red. También se ilustra la manera en que esa red se encuentra inmersa en un conjunto de nueve redes locales de ese mismo tipo de actores, conjunto que claramente funciona como grupo social en escala local. Víctor Martínez Escamilla, *Relaciones personales..., op. cit.*

32. La matriz condicional de Strauss y Corbin sirve para ilustrar esta sucesiva variedad de "niveles" de amplitud en la consideración de la ubicación espacial y de la conciencia de ello en los actores. De más amplio a más limitado, esos niveles serían, según esos autores, los siguientes: a] el internacional, que incluye asuntos y fenómenos tales como los pertenecientes a la política, los problemas y las regulaciones internacionales; la identificación o diferenciación con manifestaciones de la cultura, los valores, las filosofías y los sistemas económicos; b] el nacional, que incluye todo lo anterior en este nivel de manifestaciones; c] el de la comunidad, que además de lo mencionado arriba, implica para los actores ser conscientes de la influencia del factor demográfico, lo que le da singularidad a este nivel respecto a los demás. Entre éste y el anterior nivel, se podría añadir el de las regiones geoeconómicas y culturales en que se agruparían conjuntos de comunidades con características y orígenes compartidos en esos y otros asuntos; d] los niveles organizacional e institucional, con sus problemas, estructuras, reglas, problemas e historias estructurantes de la interacción de los actores en esos niveles; f] los niveles suborganizacional y subinstitucional que, como partes de los anteriores, resultan más cercanos a los actores específicos, donde quizá se dé más de su cotidianidad y que incluyen características peculiares del ambiente específico que rodea a los actores que interesan; g] el nivel del grupo o colectividades de actores, que aquí se distinguen en "subgrupos" o redes de relaciones y "grupos" propiamente dichos o redes de redes sociales, y h] el nivel de la interacción de individuos específicos. Anselm Strauss y Juliet Corbin, *Basics of Qualitative Research. Grounded Theory Procedures and Techniques*, Sage Publications, Newbury Park-Londres-Nueva Delhi, 1990.

Dimensión o contexto temporal

La diversidad de maneras en que el transcurso del tiempo es crucial para la existencia de las relaciones sociales es muy amplia. Para mencionar sólo cuatro grandes ámbitos o bloques de condiciones en que eso se manifiesta, se pueden distinguir las que afectan de manera directa y específica: a] la existencia de los actores como entidades sociales en sí mismos; b] las relaciones que se dan entre esos actores; c] la existencia de los diversos contextos o ambientes sociofísicos sucesivamente amplios en que se dan las relaciones, y d] la interacción, combinación o puntos de contacto (interfase) de los contextos o ambientes sociofísicos con la vida social de los actores como entidades en sí mismos y con las relaciones que se dan entre actores sociales.

En esos conjuntos de posibles manifestaciones de lo temporal se pueden distinguir varios aspectos significativos, entre otros: a] la traducción de las percepciones simbólicas determinadas por la cultura (o sentido) de los actores acerca del tiempo y su transcurso (cosmovisión) en prácticas concretas; b] el ciclo de vida de las personas y sus equivalentes para grupos, relaciones, organizaciones e instituciones;[33] c] la oportunidad de los hechos y las acciones; d] la coyunturalidad o relevancia circunstancial de sucesos socialmente importantes; e] su duración; f] su periodización y los criterios para determinarla; g] el ritmo con que se suceden los acontecimientos; h] las marcas calendáricas de significado social especial; i] la conciencia práctica de las nociones de transcurso y proceso (impulso inicial, avance, desarrollo, evolución, orden y secuencia, intermitencia, saltos cualitativos y "quiebres", interrupciones y suspensiones temporales, retrocesos, recurrencias, ciclos);[34] j] la explicitud de actitudes, percepciones, intenciones y acciones referidas o encaminadas a lograr o esperar la maduración de condiciones; k] la existencia de hechos concomitantes, covariables y de los paralelismos en el tiempo, así como de la conciencia que se tenga de ello y de su traducción en actitudes y acciones específicas y deliberadas; l] la

33. Si bien esta noción de dinámica se refiere a las etapas en que se da la combinación de cambios físicos y sociales en la vida de los actores individuales, las diferentes maneras de vivirlas están determinadas fundamentalmente por las características socioculturales de los grandes conglomerados de los que aquéllos forman parte. En general, las características y las normas del sistema social (especialmente la influencia de determinadas instituciones) y las necesidades, estilos de vida y preferencias individuales (y sociales actuando sobre las individualidades), participan en la conformación de patrones generales de transcurso por etapas significativas en la vida de los actores.

34. Utilizando el ejemplo de las relaciones amistosas, Allan menciona que "si bien la mayoría de las amistades persiste por períodos [variables] de tiempo, los círculos de amigos no son particularmente estables [...] sino que tienden a incrementarse o a diluirse con las alteraciones de las circunstancias de vida de las personas debidas a que [esas vidas] toman nuevas direcciones". Graham Allan, "Social Structure and Relationships", en Steve Duck (ed.), *op. cit.*

existencia de aspectos normativos originados en el tiempo y regulados por el control de éste; m] la conciencia que de ello se tenga y de su traducción en comportamientos y acciones deliberados de los actores sociales; n] los usos y la distribución del tiempo; o] el significado social de esos usos y esa distribución y el grado de institucionalización con que existen, y p] la percepción de la relación cotidianidad-eventualidad de los hechos sociales y su traducción en actitudes, hechos y prácticas sociales.

La intencionalidad con que se interactúa: un concepto básico

No existe en el análisis de las interacciones un concepto que fácilmente se haga operable para interpretar el sentido que Weber, por ejemplo, dio a la acción social (y en concreto a la interacción social), que concuerde con lo explícita y deliberadamente que actúan los actores para entrar en contacto con sus semejantes y con ello concretar las relaciones o lazos sociales. De ahí que se parta de idear y definir una noción que parece apropiada para la forma en que se ha concebido la interacción social y que además tiene la ventaja de que se puede "aterrizar"[35] para observar las manifestaciones de lo que sucede entre actores específicos en contextos específicos. Esa noción, que aunque es compleja proyecta gran fuerza analítica, es la de intencionalidad. Se entiende que una parte de la determinación de entrar en contacto entre actores —y también la puesta en práctica de esa determinación— está mediada por la intención que muestran ellos mismos de llevarlo a cabo. La intencionalidad, si fuera vista en términos de la teoría de Parsons, pertenecería al tipo de cosas sobre las que ese autor dice que el actor social sí tiene control, esto es, pertenecería a lo que él llama los medios para la acción.[36] Vista así, la intencionalidad no estaría entre los fenómenos que Berger y Luckmann[37] dicen que son "independientes de nuestra voluntad".

Se define intencionalidad, de manera sucinta, como la explicitud de propósito y la determinación con que los actores sociales interactúan para establecer relaciones entre sí. Se comienza por tratar de volverla operativa a partir de considerar que sus tres rasgos variables o características componentes más importantes son: la densidad, la intensidad y la direccionalidad con que se emprenden las acciones que conducen a dar pie al establecimiento de relaciones entre actores sociales. Densidad e intensidad ya han sido definidas y empleadas como nociones operativas para el estudio de las relaciones sociales desde la perspectiva de las redes sociales,[38] aunque difieren ligeramente de las empleadas en este trabajo. Por otra parte, de la noción de direccionalidad no se sabe que se haya empleado y menos en el sentido que aquí se le da.

La densidad sería la cantidad y la variedad de lazos que se tienden entre los que sostienen esas relaciones. Se identifica con grado de cohesión o integración e implica que a mayores cantidad y diversidad de lazos o motivos, mayor densidad de las relaciones entre cada par o conjunto de personas.

La intensidad sería la importancia con que se ponen en juego esos lazos o motivos de interacción para establecer esas relaciones y la frecuencia de contactos para mantenerlas vivas. Es más fina que la medida de densidad y de hecho es la frecuencia con que los motivos de interacción tienen oportunidad de hacer que los términos de una relación entren en contacto. Por ejemplo, una ocasión de contacto o interacción entre dos personas que se da por un motivo o lazo que es muy importante para la relación entre ellas puede ser mucho más valiosa que las diez ocasiones de interacción que se dan por un motivo que no es tan importante para esa misma relación. La intensidad se percibe de manera diferente por cada actor que participa en ella. Así, en una relación comercial, diez ocasiones de contacto de negocios al año con una persona pueden ser demasiados si se es la parte compradora; en cambio, para la parte vendedora que hace o se beneficia del negocio, ese mismo contacto puede percibirse como insuficiente.

La direccionalidad sería el curso que siguen las iniciativas o acciones que durante los contactos dan vida a las relaciones sociales. Ya sea que una relación sea observada de conjunto o se consideren cada uno de los lazos que la componen, tanto cada lazo como la relación en general serán favorables (o más favorables) a uno u otro participante. De ahí que con esta característica se puede conocer el lugar de favorecido o de favorecedor que tiene cada uno respecto del otro (si es una diada) o los otros (si es un grupo).

El conocimiento sucesivo de cada una de esas características (que son las partes que componen la intencionalidad de las relaciones personales) aportará un nivel más detallado del conjunto de relaciones que aquí se propone estudiar. El mecanismo que se sigue para detectarlas se concreta en que, tomando esas características por separado de la más simple a la más com-

35. "Un acercamiento de teoría aterrizada es un método cualitativo que emplea un conjunto sistemático de procedimientos para desarrollar una interpretación derivada de manera inductiva acerca de un fenómeno [cumpliendo] con los criterios de significación, compatibilidad entre teoría y observación, generalización, reproductibilidad, precisión y verificación, [y en el cual la] imaginación también es vital". A. Strauss y J. Corbin, *op. cit.*

36. Según Parsons, al escoger los medios de actuación, los actores siguen una "orientación normativa". T. Parsons, *op. cit.*

37. Peter L. Berger y Thomas Luckmann, *op. cit.*

38. Emirbayer y Goodwin definen lacónicamente densidad como "la razón existente entre la cantidad de relaciones o lazos que se dan entre los actores miembros de una red y el máximo posible de relaciones o lazos". (Mustafa Emirbayer y Jeff Goodwin, "Network Analysis, Culture, and the Problem of Agency", *American Journal of Sociology*, vol. 99, núm. 6, 1994, pp. 1411-1454). Knoke dice que intensidad es "la fuerza o frecuencia de la interacción" (D. Knoke, *op. cit.*). Las definiciones de Escamilla coinciden en lo básico con estas dos. Sin embargo, Berne empleó el término intensidad de forma muy diferente a como se hace en este trabajo. Lo hizo para referirse a individuos o transacciones: "Intensidad es, en dinámica de grupos, la fuerza de las proclividades del individuo activo y, en análisis transaccional, la fuerza emocional de la transacción".

pleja, a cada paso es posible combinar los hallazgos logrados para alcanzar cada vez un mayor nivel de detalle en el conocimiento de los lazos sociales estudiados.[39]

Antes de presentar el procedimiento en que se concreta la propuesta motivo de este trabajo, conviene tocar un antecedente: la forma de detectar los lazos o motivos de relación establecidas entre los actores sociales que han sido los sujetos de estudio de este trabajo.

Lazos o motivos de interaccion entre actores

No existen dos relaciones diádicas iguales, esto es, cada par de actores que se relaciona entre sí establece su propio patrón de interacciones. Incluso cuando dos diadas coinciden en cantidad y variedad de lazos tendidos entre ellos, la intensidad y la direccionalidad con que se dan en cada caso seguramente son distintas. Por más que al momento del análisis se tienda a diluir la relevancia de esas diferencias, en realidad ello generalmente significa una variación cualitativa mayor que a fin de cuentas termina por hacerse visible tanto para los involucrados como para aquellos que no participan de dichas diadas. De ahí que dos aspectos cruciales en la investigación desde esta perspectiva sean la minuciosidad del investigador al observar los casos y el cuidado al registrar y manejar los datos.

En el estudio al que se ha hecho referencia, realizado de 1992 a 1995 y que versó sobre redes de pequeños empresarios de diversas ramas de la actividad económica en la frontera de México con Estados Unidos,[40] como resultado de las entrevistas con los informantes del estudio se pudo concluir que para esos actores sociales específicos la interacción entre los componentes de la red giraba en torno a los siguientes nueve tipos de lazos o motivos de interacción.

De parentesco, incluido el consanguíneo y el político, pero excluido el ficticio, que en sí mismo forma otro lazo o motivo de interacción, por los contenidos y significados que se le relacionan.

De compadrazgo o parentesco ficticio, considerando cada uno de los sentidos de la relación: el que lo pide u ofrece y el que lo acepta o recibe.

De amistad, que se definió como formado por una combinación de confianza, compañerismo, desinterés y cercanía personal afectiva, que es el sentido más difundido en la localidad en estudio, lo cual coincide con lo expresado por los entrevistados.

Visitas de cortesía, realizadas por los interesados en los domicilios de sus relaciones enfocadas o que los enfocados acceden en hacer en el domicilio de quien invita o es el interesado. Aunque las visitas pueden ser un componente de la amistad o un aspecto subordinado a ella, en el mundo de los negocios no siempre este tipo de manifestaciones de cercanía corresponde a un gesto amistoso. En el caso de ego, éste entendía que las visitas se pueden dar siempre que haya de por medio una invitación y no espontáneamente, salvo justificadas excepciones.

Actividades recreativas de todo tipo, incluidas las realizadas de modo esporádico o regular, que se realicen junto con alguna o algunas personas fuera de la familia inmediata.[41] En los casos estudiados, la variedad era muy grande, pero predominaban la asistencia a bailes y la organización de viajes de paseo turístico.

Comembresía en agrupaciones de diverso tipo, excepto las políticas y las de negocios. Sobre todo aquellas a partir de las cuales cierto grupo se diferencia e integra con el resto de la comunidad.

De negocios, incluido tanto la sociedad al hacerlos como la compra o venta de bienes y servicios que se puedan dar entre dos personas.

Relaciones financieras, que aquí se diferencian de las relaciones comunes de negocios para incluir sólo las que son mediadas por préstamos en dinero o créditos para la obtención de bienes o servicios y que sean pactados entre acreedor y deudor.

De coparticipación política, que se refiere a que las personas participen activamente en el mismo partido político o a que, sin que necesariamente compartan afiliación partidista, hubieran realizado actividades de este tipo con alguna regularidad o por algún tiempo.

La propia lista de tipos de lazos tendidos entre estos actores ya proporciona una idea general del tipo de red social que se estudió. Sin embargo, ése es el nivel de impresión que la investigación sociológica desde este enfoque se propone rebasar. Aun cuando para determinar los lazos por estudiar se puede partir de una lista previa para luego corroborarla, ampliarla o modificarla, es importante que la variedad y la cantidad de los lazos por estudiar salgan de una actividad de observación de las características de los actores estudiados. Ello, sin embargo, no eximiría al investigador de corroborar la adecuación de dicha lista una y otra vez durante todo el proceso.

Un modelo para estudiar la interacción de los empresarios

El enfoque hasta aquí esbozado se completa con la propuesta de un modelo interpretativo formulado *ex profeso* para estudiar la interacción de este tipo de actores sociales. Se basa en la determinación de los rasgos importantes del comportamiento y la personalidad social de los componentes de un conjunto específico de actores que reconozcan estar re-

39. Para un mayor detalle del tratamiento de la intencionalidad, de su traducción en densidad, intensidad y direccionalidad, y de su operacionalización, véase Víctor Martínez Escamilla, *Relaciones personales...*, *op. cit.*

40. *Ibid.*

41. Aunque las visitas de cortesía y las actividades recreativas compartidas se pueden ver como funciones de los lazos de amistad, se consideran motivos de interacción en sí mismos por razones imputables a la forma en que son vividas y concebidas por los actores estudiados. Pero también por la consideración que hacemos del razo-

lacionados entre sí y compartir experiencias. Dicho modelo usa y ordena los hallazgos logrados con el análisis de la intencionalidad en la forma en que se planteó. Además, al combinar las tres variables componentes de la intencionalidad para cada una de las diadas consideradas, y al combinar también esos resultados para el conjunto de todas las diadas encontradas entre los actores en estudio, su aplicación agrega en sí misma otros niveles de detalle al conocimiento de la interacción y las relaciones sociales.

También hay que considerar que a lo largo de toda su vida los actores sociales se van comportando de maneras que —si pudieran verse en conjunto y desde el exterior— probablemente revelarían ciertos patrones de actuación social. De hecho, todos los actores perciben de alguna manera cómo en general actúan ellos y cómo actúan los demás. Los actores también de alguna manera deliberan sobre la forma en que se obtienen ciertos resultados con sus acciones. Graham Allan sugiere que los actores sociales, para actuar de manera competente en cuanto a establecer y mantener relaciones, emplean el conocimiento implícito que tienen de los modelos o formas en que los demás actores actúan al establecer relaciones. En parte lo hacen como si siguieran un guión, a partir de "monitorear" y adoptar los comportamientos de los demás. Sin embargo, también hay que recordar que siempre hay lugar para algún grado de espontaneidad.[42]

En esa espontaneidad relativa es donde a juicio del autor hay cabida para la intencionalidad, sin olvidar que en paralelo se presentan —de manera quizás más importante que la espontaneidad— determinaciones e influencias de diverso tipo de la estructura y de los contextos que los actores no controlan. El autor considera que la intencionalidad en el actuar, por un lado, y la influencia de la estructura y en ella, por otro, no son cosas que se puedan tratar como mutuamente excluyentes. Con esa deliberación o percepción de sus propias acciones y de las ajenas los actores norman su criterio y establecen o cambian los rumbos y las características de su actuación social, sea que ésta se oriente a situaciones, actores o momentos específicos o lo haga en general. También se supone que en la forma en que un actor percibe sus actuaciones y las de los demás está la razón principal de que el actor se ubique socialmente, esto es, contextualice su actuación en el espacio, en el tiempo y en las actuaciones de aquellos otros con quienes teje lazos de diverso tipo, especialmente relaciones personales.

La razón tras el modelo que se propone es que éste pone sentido al conteo de características que se necesita para rebasar el nivel de la descripción. Se concibió para hacer que los agrupamientos de los datos se volvieran significativos. Para lograr dicho modelo interpretativo es preciso lo siguiente.

1) Agrupar los datos de la observación conforme a los grandes conjuntos de consideraciones que los diversos egos involucran cuando deciden establecer relaciones. *Grosso modo*, esos grandes conjuntos de consideraciones son los que aquí se denominan de tipo esencialmente afectivo,[43] esencialmente social[44] y esencialmente económico.[45]

2) Es preciso pensar en la forma flexible en que se acomodan los lazos o motivos específicos de interacción en aquellos grandes conjuntos o arreglos correspondientes a la posible variedad de enfoques con que los actores en estudio pudieran concebir el establecimiento de relaciones. Se requiere hacer explícitas esas posibilidades múltiples de reacomodo, pues se supone que en cada tipo de asunto a que se enfrenta cada ego o en cada uno de sus movimientos significativos en los diferentes círculos en que se desenvuelve su vida social —y también en cada decisión que afecta su interacción con el entorno social— éste involucra esos grandes conjuntos de consideraciones, aunque lo haga asignándoles diferentes grados de importancia según el tipo de asunto, de decisión o de círculo de que se trate.[46]

3) Si en cada caso los diferentes grupos de lazos o motivos de interacción adquieren una disposición y un significado diferentes, esas posiciones y significados cambiantes aluden a que aquellos lazos pueden tener mayor o menor poder de cohesión. Esto

namiento de Graham Allan cuando dice: "Los contextos en que los amigos atienden a las amistades son muy variables. Existen amistades que parecen no requerir demasiada atención activa. Siguen siendo significativas aunque haya poco contacto directo o indirecto. Sin embargo, la mayor parte de las amistades no son así [...] Otras amistades se localizan con más firmeza en contextos particulares, por ejemplo, lugares de trabajo, clubes deportivos o lugares de recreo, aunque a veces más que entre amigos, la relación se da entre compañeros, 'cuates', etcétera. Cuando las circunstancias se alteran y con ello la participación en los lugares prestablecidos, las amistades se vuelven más tenues, de ahí que luego las amistades terminen disminuidas". Al respecto de las *visitas de cortesía*, Allan mismo menciona: "Hay estudios que, por ejemplo, relacionan clase social y la organización y el acuerdo que un matrimonio logre, por ejemplo, para recibir amigos en el ámbito doméstico". Graham Allan, *op. cit.*

42. *Ibid.*

43. Aunque de hecho los nueve lazos o motivos de interacción considerados hasta aquí pueden tener un ingrediente afectivo, en este reagrupamiento en lazos esencialmente afectivos entrarían el parentesco, el compadrazgo y la amistad.

44. Como en el caso anterior, en realidad todos los lazos o motivos de interacción considerados son sociales, además de que tienen componentes afectivos y económicos teóricamente de menor importancia. Para hacer útil esta clasificación en el análisis, los esencialmente sociales son aquellos en que propiamente toma cuerpo el departir socialmente. Éstos son: a] lazos que se presentan al compartir membresías en las asociaciones que entran en el círculo de la vida social del ego (Club de Leones, Logia Masónica) y su participación en patronatos de beneficencia; b] que se originan en (o dan origen a) las visitas de cortesía en los domicilios de los interesados, y c] que se originan en (o dan origen a) las actividades recreativas compartidas.

45. Que también tiene características sociales y afectivas, pero sobre todo está formado por: a] los lazos que se establecen cuando se hacen negocios; b] cuando interviene el financiamiento de una parte y el endeudamiento de la otra, y c] los que se ocasionan en la coparticipación en actividades políticas que en los casos estudiados siempre se refiere a política empresarial.

46. Por ejemplo, si hay un asunto o problema que ego tenga que atender y que involucre lo afectivo en algún grado importante (el bienestar de los miembros de su familia) o tenga que contactar a una persona para algún asunto de tipo básicamente afectivo, el involucramiento

quiere decir que pueden ser más o menos decisivos para realizar los objetivos de la interacción. En ese sentido, al menos se podrían clasificar, para cada caso: a] los que presenten el mayor poder de cohesión; b] los que posean menos de esa cualidad o sean menos importantes, esto es, que tengan el menor poder cohesivo, y c] los que se presenten teniendo poder cohesivo moderado o intermedio. Para determinar cuánto de esa cualidad tiene un lazo o motivo de interacción o un conjunto de ellos se debe considerar que no existen criterios generales aplicables a todos los individuos, a todos los grupos sociales ni a todas las circunstancias. Tampoco hay prioridades generales permanentes o inamovibles sino que, con cada tipo de relación, circunstancia o esfera de interacción de que se trate, los lazos se reacomodan y jerarquizan de manera conveniente, con lo cual adquieren (o los actores les asignan) su mayor o menor poder cohesivo. Incluso, cada una de las personas que son parte de una relación evalúa ésta de manera distinta.

Cuando la nómina de lazos o motivos de interacción entre los términos de una relación varía de esa manera, dicha jerarquización se vuelve compleja, pero también resulta más veraz cuando se trata de entender la porción de realidad a la que se refiere. A partir de la lista de lazos o motivos de interacción existentes en los casos estudiados y a partir, también, de la definición de las tres clasificaciones antes mencionadas, es posible pensar en las combinaciones plausibles de esos elementos. Por una parte, tales combinaciones se pueden identificar con diversos prototipos[47] hipotéticos de comportamiento y personalidad social de los actores, pero por la otra, esos prototipos también pueden aludir a las formas de existir de las relaciones sociales personales entre dos o más individuos. Esos enfoques, acercamientos o formas prototípicas de existir se resumen en lo que sigue.

El primero de esos enfoques es el prototipo que podría corresponder a un acercamiento o punto de vista frío hacia las relaciones sociales personales al que —como se vio que predomina en la mayor parte de las corrientes y escuelas que estudian el empresariado— se denomina comportamiento típicamente empresarial. En este acercamiento o modo de interacción los lazos que unirían con mayor fuerza a las personas serían los clasificados como esencialmente económicos. En el otro extremo, los que menos contribuyen a la caracterización de este comportamiento hipotético (esto es, que tienen el menor poder cohesivo) serían los lazos esencialmente afectivos. A su vez, los lazos que tendrían un papel moderadamente cohesivo serían los clasificados como lazos esencialmente sociales (véase el cuadro 1).

C U A D R O 1

Prototipo de enfoque "frío" o empresarial acerca de la interacción social de los actores

Ordenados de mayor a menor poder cohesivo, los lazos o motivos de interacción son	Los motivos de interacción se agrupan en un conjunto amplio que da prioridad a:	Y que desde esa perspectiva resultan ser los lazos o motivos:
De finanzas De negocios De coparticipación política	Las relaciones esencialmente económicas	Con mayor poder cohesivo o integrador
Comembresías Visitas de cortesía De recreación compartida	Las relaciones esencialmente sociales	Con poder cohesivo o integrador moderado
De parentesco De compadrazgo De amistad en general	Las relaciones esencialmente afectivas	Con menor poder de cohesión o integrador

de las consideraciones esencialmente sociales y de las esencialmente económicas será menor que el de las esencialmente afectivas, pero no quiere decir que aquéllas no entren en juego. En suma, en la interacción social son cruciales tanto el orden de prioridad de los motivos involucrados como las importancias conferidas en cada caso por los actores.

47. "La sociología construye conceptos-tipo [...] y se afana por encontrar reglas generales del acaecer [...] Como en toda ciencia generalizadora, es condición de la peculiaridad de sus abstracciones el que sus conceptos tengan que ser relativamente vacíos frente a la realidad concreta de lo histórico. Lo que puede ofrecer como contrapartida es la univocidad acrecentada de sus conceptos [...] Sin embargo, la sociología busca también aprehender mediante conceptos teóricos y adecuados por su sentido fenómenos irracionales, se distancia de la realidad, sirviendo para el conocimiento de ésta en la medida en que, mediante la indicación del grado de aproximación de un fenómeno histórico a uno o varios de esos conceptos, quedan tales fenómenos ordenados conceptualmente". Max Weber, *Economía y sociedad. Esbozo de sociología comprensiva*, Fondo de Cultura Económica, México, 1922 [1984].

Si la realidad estudiada resulta tener mayor cantidad de lazos esencialmente económicos y una cantidad visiblemente menor de lazos esencialmente afectivos, entonces el caso se estaría acercando al comportamiento típicamente frío o típicamente empresarial. Por el contrario, mientras más se aleje de esa distribución ideal, menos se identificará con este tipo de comportamiento, esto es, estará más lejano de calificarse de esa manera (véase el cuadro 1).

El punto de vista al otro extremo del acercamiento frío sería el llamado cálido o afectivo, en el cual las prioridades del anterior prototipo teóricamente estarían invertidas y, por tanto, también cambia el criterio con que se asignan las calificaciones, peso o importancias de los lazos según su mayor o menor poder cohesivo (véase el cuadro 2). No sólo la categoría de las relaciones esencialmente sociales ocuparía un lugar intermedio entre las relaciones económicas y las afectivas, sino que, por definición, el acercamiento o enfoque que aquí se denomina tibio o moderado estará precisamente en el medio de los dos

arreglos anteriores. Sin embargo, a diferencia de los anteriores prototipos, el moderado o tibio da pie al menos a dos nuevas posibilidades de arreglo de las prioridades.

C U A D R O 2

PROTOTIPO DE ENFOQUE "CÁLIDO" O AFECTIVO ACERCA DE LA INTERACCIÓN SOCIAL DE LOS ACTORES

Ordenados de mayor a menor poder cohesivo, los lazos o motivos de interacción son:	Los motivos de interacción se agrupan en un conjunto amplio que da prioridad a:	Y que desde esa perspectiva resultan ser los lazos o motivos:
De parentesco De compadrazgo De amistad en general	Las relaciones esencialmente afectivas	Con mayor poder cohesivo o integrador
Comembresías Visitas de cortesía De recreación compartida	Las relaciones esencialmente sociales	Con poder cohesivo o integrador moderado
De finanzas De negocios De coparticipación política	Las relaciones esencialmente económicas	Con menor poder de cohesión o integrador

El primero de estos arreglos intermedios sería un enfoque moderado o tibio con tendencias hacia las cuestiones prácticas (véase el cuadro 3), mientras que el segundo sería moderado con tendencia al predominio de lo afectivo o tibio impráctico (véase el cuadro 4). En el primero de éstos, el ordenamiento general de las prioridades concedidas a los motivos de interacción jerarquiza, de mayor a menor importancia, primero el tipo de relaciones y lazos esencialmente sociales; enseguida las relaciones y lazos esencialmente económicos, y al final los esencialmente afectivos. En el segundo de esos arreglos intermedios, el ordenamiento correspondiente a un enfoque "moderado con tendencia hacia lo afectivo", daría prioridad a los lazos esencialmente sociales, enseguida estarían los esencialmente afectivos y al final los esencialmente económicos.

La idea de que el comportamiento social de ego se puede localizar en algún punto intermedio entre los polos que representan los extremos en dicho ego se expresa en el cuadro 5.

RECAPITULACIÓN

El enfoque sociológico esbozado en sus rasgos más generales para el estudio de los empresarios como actores sociales se diferencia de diversas maneras de los acercamientos más frecuentemente usados para ese propósito. De entre las posibilidades al alcance han estado adoptar la postura de la ciencia positiva o considerar el punto de vista del actor. Se eligió el segundo porque de esas dos formas básicas de tener acceso al mundo de las personas, el enfoque de la sociología cualitativa daba "importancia a descubrir las actividades, los motivos y significados, así como las acciones y reacciones del actor individual en el contexto de su vida diaria".[48]

El enfoque se diferencia de otros en tanto que el estudio de estas relaciones implica que se adopten las perspectivas tanto micro como macrosociológica para describir y analizar el contenido de la interacción social, lo que en primer término implica que aunque se requiere conocer los lazos que se tienden entre individuos, éstos no se conciben en sí mismos como unidades sociales ni como unidades de estudio, sino como actores que entran en contacto con otros actores, pudiendo todos participar en varios grupos sociales a la vez; en segundo lugar, también implica que tanto los individuos, sus agrupamientos y las comunidades amplias a que pertenecen no se consideran aislados ni temporal ni espacialmente, pues es justo a partir de ello que adquieren buena parte de su especificidad.

Tras el breve repaso en torno a las escuelas, corrientes y posiciones que se han interesado en el estudio de los empresarios y con base en una breve revisión de algunos aspectos y propuestas de la teoría de la acción para justificar la adopción de un punto de vista interaccionista, se ha argumentado el porqué de la necesidad de considerar el estudio de estos actores sociales con base en los motivos que tienen para establecer lazos de relación, mismos que sólo se entienden plenamente si se consideran los contextos y circunstancias en que se establecen. Se explicó que ello era

48. *Ibid.*

C U A D R O 3

PROTOTIPO DE ENFOQUE "MODERADO", CON TENDENCIA A LO PRÁCTICO ACERCA DE LA INTERACCIÓN SOCIAL DE LOS ACTORES

Ordenados de mayor a menor poder cohesivo, los lazos o motivos de interacción son:	Los motivos de interacción se agrupan en un conjunto amplio que da prioridad a:	Y que desde esa perspectiva resultan ser los lazos o motivos:
Comembresías Visitas de cortesía De recreación compartida	Las relaciones esencialmente sociales	Con mayor poder cohesivo o integrador
De finanzas De negocios De coparticipación política	Las relaciones esencialmente económicas	Con poder cohesivo o integrador moderado
De parentesco De compadrazgo De amistad en general	Las relaciones esencialmente afectivas	Con menor poder de cohesión o integrador

C U A D R O 4

Prototipo de enfoque "moderado" con tendencia hacia lo afectivo acerca de la interacción social de los actores

Ordenados de mayor a menor poder cohesivo, los lazos o motivos de interacción son:	Los motivos de interacción se agrupan en un conjunto amplio que da prioridad a:	Y que desde esa perspectiva resultan ser los lazos o motivos:
Comembresías Visitas de cortesía De recreación compartida	Las relaciones esencialmente sociales	Con mayor poder cohesivo o integrador
De parentesco De compadrazgo De amistad en general	Las relaciones esencialmente afectivas	Con poder cohesivo o integrador moderado
De finanzas De negocios De coparticipación política	Las relaciones esencialmente económicas	Con menor poder de cohesión o integrador

C U A D R O 5

Gama de enfoques de los actores sobre sus interacciones

Enfoque frío o empresarial o práctico	Enfoque moderado con tendencia a lo práctico	Enfoque moderado con tendencia a lo afectivo	Enfoque cálido o afectivo o impráctico
←			→
Predominio de los criterios evaluativos de tipo económico	Predominio de los criterios evaluativos de tipo social		Predominio de los criterios evaluativos de tipo afectivo

debido a la relación dialéctica de mutuas influencias y determinaciones entre los actores y sus entornos sociocultural, físico-geográfico y temporal. Aquí se ha aportado un desglose de lo que debe entenderse por cada uno de esos contextos o dimensiones.

En congruencia con el marco general de las ideas de Weber, Simmel y Mauss en torno a la interacción social, se propone que hay una categoría central que, además de su fuerza analítica, tiene como ventaja que se presta a operacionalizaciones para su empleo en la investigación empírica, en especial para el estudio de casos. Esta categoría es la intencionalidad con que los actores actúan.

A partir de un ejercicio de investigación en que ya se probó su pertinencia, se propone que la intencionalidad como categoría se considere a partir de tres de sus componentes más importantes: la densidad de los lazos entre actores, la intensidad de la interacción y la direccionalidad de las acciones. Se argumenta que el uso combinado de la observación de cada uno de esos componentes en los casos estudiados permite alcanzar un nivel y detalle de entendimiento cualitativamente más completo del que se obtiene con otros modos de investigar.

Para avanzar hacia una propuesta metodológica a partir del enfoque esbozado, este trabajo aportó elementos de un modelo interpretativo útil tanto para el momento de diseñar proyectos de investigación como para el análisis de casos. Dicho modelo se basa en la determinación de la variedad y la cantidad de lazos o motivos de interacción entre actores específicos, mismos que, en un paso siguiente, se agrupan en conjuntos o "familias" acerca de las cuales —a pesar de que se sabe que sus componentes pueden tener orígenes diversos— se discierne un orden interno a partir del predominio de alguno de tres motivantes esenciales (conjuntos de lazos esencialmente afectivos, esencialmente sociales y esencialmente económicos).

Dilucidar esos conjuntos o familias de lazos o motivos de interacción resulta ser un referente idóneo para caracterizar o discernir de manera analítica los rasgos principales del comportamiento y la personalidad sociales de los actores individuales y colectivos en cuestión. Ello es posible a partir de que una característica del modelo resultante es la flexibilidad que permite múltiples combinaciones de lazos o motivos y conjuntos de lazos o motivos de interacción.

Apartir de proponer el empleo de cuatro modos de comportamiento general —acercamientos o percepciones de cómo los actores establecen cotidianamente sus relaciones— que podrían considerarse prototípicos entre los actores sociales que aquí interesan, en los extremos de un continuo abierto de posibilidades estarían un comportamiento frío, práctico o típicamente empresarial, y otro cálido, afectivo o impráctico. En algún lugar entre esos dos polos se ubicarían los otros dos prototipos: el moderado con tendencia a lo práctico y el moderado con tendencia a lo afectivo.

Algunas de las ventajas de esta manera de proceder se refieren a que: a] los empresarios se pueden tomar como actores sociales completos, esto es, con una existencia social tan diversa como la de cualquier otro actor, sin aislar inconvenientemente su actividad económica del resto de su vida presuponiendo que eso es lo que los define o como si fuera lo único que interesara conocer de ellos, dado que eso se aleja de la realidad de su propia existencia; b] que el investigador no tiene por qué constreñirse a preconceptos asfixiantes y distorsionadores al respecto de qué es ser empresario o qué es el empresariado para plantear sus intenciones de conocimiento; c] que considera los rasgos y manifestaciones microsociales o internos tan importantes como los macrosociales o externos en la caracterización de esos actores sociales, con lo cual se evitan distorsiones de la realidad por la reducción arbitraria del rango de visión del que investiga, y, por tanto, d] que con esta manera de proceder se logra penetrar en niveles de conocimiento de otra forma inalcanzables. En resumen, al centrar la atención en esos sujetos en tanto que actores sociales, se conjuran las limitaciones y los peligros de considerarlos sólo como entidades actuadas por la estructura social.

sección internacional

Migraciones: las fronteras errantes de la globalización

Hacia finales de agosto de 2001 un barco carguero noruego, anclado frente a costas australianas, fue escenario de un drama cotidiano que atrajo la atención mundial. Más de 400 náufragos asiáticos, rescatados días antes por los tripulantes de la embarcación, amagaban con tirarse al mar si se les impedía arribar a Australia en calidad de inmigrantes. Pero el gobierno de esa vasta nación, forjada ella misma por colonos y presidiarios británicos, rechazó las peticiones de asilo y resolvió trasladar por la fuerza a los desterrados a islas vecinas. Poco más de dos semanas después, miles de habitantes de Afganistán se agolpaban en las fronteras de Pakistán e Irán en busca de refugio contra la cruzada bélica antiterrorista encabezada por Estados Unidos, en respuesta a los fatídicos atentados aéreos en Nueva York, Washington y Pennsylvania.

Ambos episodios dan cuenta de un fenómeno mundial tan viejo como la humanidad y tan actual como la vorágine globalizadora: los movimientos migratorios.[1]

Por lo menos 120 millones de personas radican hoy día fuera de sus países de origen, 45 millones más que en 1965, y todo parece indicar que las emigraciones se intensificarán de modo inexorable a causa de las asimetrías económicas internacionales, el aumento incesante de la fuerza laboral, el ahondamiento de las desigualdades sociales, el asedio contra el empleo, la búsqueda sempiterna de mejores condiciones de vida y la eclosión de conflictos nacionales.[2]

Los avances tecnológicos, junto con el abaratamiento de las comunicaciones y los transportes, también han favorecido las migraciones internacionales. Para los emigrantes cada vez es más fácil comunicarse o viajar a su lugar de origen, por más lejano que se halle. De 1930 a 1960, por ejemplo, el precio de una conversación telefónica de tres minutos entre Londres y Nueva York se redujo de 300 dólares a sólo uno. La partida de alguien hacia un país desconocido resulta, así, menos traumática e incierta, de suerte que los flujos migratorios se tornan más nutridos y diversos.

De acuerdo con un análisis de la Organización Internacional del Trabajo sobre los patrones migratorios en 152 países, el número de naciones consideradas grandes receptoras de inmigrantes en busca de trabajo aumentó de 39 en 1970 a 67 en 1990, el de países emisores pasó de 29 a 55 y el de emisores-receptores importantes se elevó de 4 a 15.

Con la globalización se teje una compleja red de procesos interrelacionados, algunos más controlables que otros. La migración internacional es una de las actividades más vigiladas por los gobiernos, mucho menos dispuestos a liberalizar el flujo de personas que el de de bienes y capitales. La teoría económica neoclásica postula que la globalización debe contribuir a igualar precios. Si los bienes, los capitales y las personas se movieran sin restricciones a través de las fronteras, los precios tenderían a igualarse en todos los lugares y la migración perdería interés. En el mundo real, sin embargo, las hondas diferencias salariales entre los países desarrollados y las naciones en desarrollo alimentan las migraciones masivas. El producto interno bruto por habitante de Estados Unidos, por ejemplo, equivale a seis veces el de México, y el de Alemania a once veces el de Polonia.

No faltan personas que abandonan su país por aventura o para estudiar, pero la

1. Como concepto, aún sin una definición unívoca, la *globalización* aludió primero a la convergencia de los mercados para abrir puertas a los capitales y empresas trasnacionales en todo el orbe; más tarde esa noción incluyó las estrategias y formas de gestión integradas a escala mundial. A diferencia de la *internacionalización*, producto de los crecientes nexos entre las economías nacionales, la globalización entraña la integración productiva, comercial y financiera de ellas. Para algunos estudiosos este proceso, facilitado por las innovaciones en actividades clave como las telecomunicaciones, apunta hacia el desvanecimiento de las fronteras políticas y los estados nacionales. Más allá de tan discutible predicción, queda claro que la *globalización* es un fenómeno complejo que trasciende a la economía, la política, la cultura y muchos otros campos del quehacer humano.

2. Salvo que se cite otra fuente, la información presentada en esta nota proviene de Peter Stalker, *Workers Without Frontiers. The Impact of Globalization on International Migration*, Lynne Rienner Publishers-Organización Internacional del Trabajo, 2000.

mayoría de los emigrantes busca ganar más dinero. Las disparidades salariales entre países encierran un vasto potencial migratorio. En la industria manufacturera el salario diario equivale a 0.25 dólares en la India y China, 0.46 en Tailandia, 0.60 en Rusia, 1.70 en Hungría y 2.09 en Polonia, mientras que en el Reino Unido asciende a 13.77 dólares, en Estados Unidos a 17.20, en Francia a 19.34, en Japón a 23.66 y en Alemania a 31.88 dólares. Además, los emigrantes toman en cuenta las posibilidades de hallar trabajo en el país de destino, los riesgos de deportación, los costos de viaje y las tensiones psicológicas inherentes.

Cuando existe un intercambio ágil de información a través de las fronteras nacionales, como ocurre entre México y Estados Unidos, los trabajadores migrantes pueden percibir bien la situación del mercado laboral, localizar las ofertas de empleo y ponderar las posibilidades de contratación. También influyen, desde luego, las circunstancias del país emisor. Cuando una economía como la mexicana entra en dificultades, aumenta la emigración subrepticia. Se ha calculado que una baja de 10% en los salarios reales en México da lugar a un incremento de 8% en las detenciones de trabajadores indocumentados del país en la frontera con Estados Unidos. Desde luego, los patrones recientes de migración internacional no sólo responden a las disparidades del ingreso en los países desarrollados y en las naciones menos avanzadas, sino también a los factores sociopolíticos y a la posición del país receptor frente al fenómeno.

En América Latina la mayoría de los emigrantes se dirige a Estados Unidos, aunque otros se marchan a Argentina, Brasil y México. En el país pampero se estima que radican ya unos 200 000 inmigrantes indocumentados provenientes de Bolivia, Paraguay y Perú. Sea como camino hacia el norte o como fuente de trabajo en algunas zonas, México atrae a emigrantes centroamericanos. El endurecimiento de la política migratoria de Estados Unidos orilla a muchos de ellos a permanecer en territorio mexicano, lo que suele suscitar problemas de salud, delincuencia y desempleo. Los 70 000 permisos que el gobierno mexicano concede cada año a trabajadores centroamericanos no basta, como lo muestra el aumento de las deportaciones respectivas: de 84 212 en 1998 a 144 255 en 2000. Sin embargo, muchos centroamericanos sin permiso oficial se quedan a trabajar en México, sobre todo en Cancún, la zona metropolitana capitalina y Chiapas; en los dos primeros suelen incorporarse a actividades como la construcción, mientras que en suelo chiapaneco desempeñan faenas agrícolas.[3]

En el Golfo Pérsico el alza en los precios del petróleo desde 1973 acrecentó la demanda de mano de obra, principalmente en la construcción. De 1975 a 1990 el número de inmigrantes en los estados miembro del Consejo de Cooperación del Golfo (Emiratos Árabes Unidos, Qatar, Kuwait, Omán, Arabia Saudita y Bahrein) ascendió de 1.1 a 5.2 millones, cantidad equivalente a 68% de la fuerza laboral. Con la guerra del Golfo de 1990-1991, empero, la mayoría de los extranjeros abandonó la región. Cerca de 94% de la población no nativa abandonó Kuwait en vísperas de la conflagración, en tanto que unos 500 000 trabajadores extranjeros, sobre todo egipcios, salieron de Irak. El final de la crisis bélica y la reconstrucción de Kuwait atrajeron de nueva cuenta a trabajadores extranjeros, aunque el gobierno ha procurado diversificar su procedencia y ocupar lo más posible a nacionales para reducir el desempleo.[4] En Japón la escasez relativa de mano de obra hacia finales de los años ochenta abrió paso a muchos trabajadores inmigrantes, a menudo sujetos a contratos temporales, de suerte que en 1995 sumaron cerca de 1.4 millones, poco más de 1% de la población nipona.

¿Flujos de bienes frente a flujos migratorios?

La globalización ha entrañado un crecimiento vertiginoso del comercio internacional. La teoría neoclásica postula que los países deben vender al exterior bienes en cuya producción cuentan con ventajas comparativas y no exportar fuerza de trabajo, pero ello dista mucho de la realidad. Los intereses creados, por ejemplo, dificultan el derrumbe final de las barreras comerciales. En la industria textil los empresarios de países desarrollados exigen tiempo para sustituir la producción de bienes intensivos en mano de obra, a menudo de inmigrantes, por una más intensiva en capital. De igual modo los empresarios de naciones en desarrollo exigen tiempo de adaptación, más aún cuando están acostumbrados a la protección; en estos países abunda la mano de obra barata, pero subsisten deficiencias que merman la eficiencia productiva y la competitividad internacional, tales como la baja calificación laboral y los rezagos en la infraestructura de comunicaciones y transportes.

También se considera que los trabajadores menos calificados de los países desarrollados arrostran una creciente competencia desde naciones donde rigen salarios más bajos, en detrimento del empleo y los ingresos salariales en aquéllos. Algunos cálculos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, no obstante, sugieren que en los países desarrollados el efecto en el empleo de las importaciones provenientes de naciones en desarrollo es relativamente menor. Un estudio realizado en 1996 concluye que las repercusiones inmediatas del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en el empleo en Estados Unidos fueron incluso favorables, pues si bien las importaciones correspondientes implicaron la pérdida de unos 28 000 empleos, el incremento de las exportaciones permitió crear alrededor de 31 000 puestos de trabajo.

En los países desarrollados los inmigrantes tienden a concentrarse en ciertos sectores: la agricultura en Estados Unidos; la minería en Bélgica y los Países Bajos; la manufactura en Dinamarca, Australia, Alemania y Canadá; la construcción y la ingeniería civil en Francia y Luxemburgo, y los servicios en el Reino Unido. Al mismo tiempo el libre comercio puede costar muchos empleos en naciones en desarrollo, sobre todo donde el desmantelamiento del proteccionismo industrial y el arribo de la competencia foránea arruinaron a una multitud de empresas, cuyos trabajadores debieron buscar empleo fuera de las fronteras nacionales.

El problema se agudiza en la agricultura de numerosos países en desarrollo, con altos costos de producción en unidades de cultivo pequeñas y sin apoyo tecnológico o financiero. Así ocurre en Filipinas, cuyas importaciones agrícolas de Estados Unidos son 30% más baratas que las de producción interna. Los agricultores estadounidenses no sólo están mejor dotados tecnológicamente, sino que además reciben cuantiosos subsidios gubernamentales; en 1995 se transfirió en promedio 29 000 dólares a cada uno de ellos, 100 veces el ingreso anual medio de los productores de maíz en Filipinas. Estos campesinos, sin embargo, no acostumbran emigrar al extranjero, sino que simplemente

3. "Crece el flujo migratorio de centroamericanos", *La Jornada*, 13 de febrero de 2001.

4. Organización Internacional del Trabajo, "La atracción del trabajo", *Trabajo*, núm. 3, abril de 1993.

Con las migraciones internacionales ha surgido una compleja red de vínculos privados, comerciales y gubernamentales. Gracias al avance de las comunicaciones, partir a otro país es una opción de vida menos costosa y traumática que antaño. Pero es preciso aprovechar mejor las contribuciones de los inmigrantes y proteger mejor sus derechos. México promovió el primer instrumento al respecto

se desplazan a regiones más boyantes dentro de su país.

La situación es diferente en México, donde por largo tiempo ya los campesinos han emigrado a las ciudades y a Estados Unidos a causa de los rezagos de la agricultura; sólo en 1996 unas 600 000 personas abandonaron dicha actividad. El TLCAN permite a México exportar más frutas y verduras a Estados Unidos, con lo que se han multiplicado las empresas productoras en el norte de México, aunque sin alcanzar el desarrollo suficiente para ocupar a la mayoría de los emigrantes potenciales dados los grandes requerimientos de capital. En 1990 dichas empresas ocuparon a unos 67 000 trabajadores, pero en Estados Unidos había unos 670 000 campesinos emigrantes; en el mismo año, los trabajadores en México de empresas orientadas al comercio con Estados Unidos sumaron unos 2.5 millones, apenas 8.3% de la fuerza laboral mexicana.

En industrias intensivas en mano de obra, como la del vestido y el calzado, se aprecia la situación con claridad. De 1983 a 1993, por ejemplo, las exportaciones respectivas de Bangladesh ascendieron de apenas 2 a 52 por ciento de los envíos totales del país, con una contribución importante de inversionistas coreanos que aprovecharon las concesiones brindadas en los mercados europeos. En 1997 dicha industria empleaba a 1.3 millones de personas, 8.5% mujeres, con un salario mensual medio de 400 dólares. Aunque la industria aportó más de la mitad de las exportaciones del país, sólo ocupó 2% de la fuerza laboral y su efecto en la inmigración fue más bien indirecto. Además, el avance de la actividad depende de las cuotas obtenidas en los mercados europeos y de la competencia con otros países que pueden ser más eficientes, como China.

Hacia principios de los años ochenta Corea del Sur exportaba gran cantidad de mano de obra. En 1981 más de 150 000 coreanos radicaban en Medio Oriente, pero tras el despegue de la economía coreana y el aumento correlativo de empleos y salarios la emigración bajó a sólo 8 000 personas en 1990. En Tailandia y Malasia existe cierto equilibrio de inmigrantes y emigrantes, aunque por lo general atraen trabajadores poco calificados y exportan trabajadores preparados. En 1997, en vísperas de la crisis financiera, Tailandia albergó a 600 000 inmigrantes, pero había unos 372 000 trabajadores tailandeses diseminados por toda Asia. Indonesia exporta mano de obra no calificada a Medio Oriente, Malasia y Singapur e importa trabajadores calificados de la India y Filipinas. En otros países asiáticos, como Sri Lanka, la mayoría de las personas que emigran son mujeres que se dedican al servicio doméstico en Medio Oriente, Singapur y Hong Kong.

No es difícil que en el corto plazo el libre comercio estimule la emigración, ya que el incremento de las exportaciones de los países desarrollados puede causar desempleo en algunos sectores de naciones emisoras de fuerza de trabajo, sobre todo en la agricultura; las crecientes exportaciones de éstas, como contrapartida, pueden afectar al empleo en la manufactura intensiva en mano de obra en aquéllos. Los efectos ulteriores, sin embargo, serían menos significativos.

Capital para el trabajo o trabajo para el capital

Para la mayoría de los países en desarrollo resulta difícil lograr un ahorro interno suficiente para financiar la inversión productiva, por lo cual dependen del capital extranjero. En los años noventa 85% de sus inversiones totales provino del capital privado, sea en forma de inversiones de cartera, deuda externa o inversión ex-

tranjera directa de largo plazo. Esta globalización de los flujos de capital puede frenar la migración, toda vez que acerca el capital a los trabajadores, en lugar de los trabajadores al capital.

La bonanza relativa de la economía mexicana en la primera mitad de la década pasada, por ejemplo, se debió en gran medida al ahorro externo, pues el de origen interno apenas sumaba 14% del producto interno bruto global, mientras el déficit en cuenta corriente equivalía a 8% y se financiaba con deuda externa. Los inversionistas foráneos eran dueños de 70% de los bonos gubernamentales en moneda nacional y 80% de los denominados en dólares, además de inversiones en cartera por 64 000 millones de dólares que ingresaron a México de 1990 a 1994. Como resultado se sobrevaluó el tipo de cambio y, ante las presiones del mercado financiero, el gobierno decretó la flotación cambiaria. En poco tiempo la moneda mexicana perdió casi 50% de su valor. Los salarios bajaron, creció el desempleo y se intensificó la emigración a Estados Unidos, de modo que en el primer bimestre de 1995 el número de indocumentados detenidos en la frontera fue 30% superior al del mismo período en el año previo.

El gobierno de Estados Unidos se preocupó tanto por el mayor número de inmigrantes potenciales cuanto por la eventual pérdida de empleos si se frenaban demasiado las importaciones mexicanas. Por tal motivo el presidente William Clinton autorizó un paquete de préstamos estadounidenses por 20 000 millones de dólares, aunque México sólo utilizó unos 12 500 millones. La economía del país se recuperó y en 1997 creció 6%, al tiempo que la industria maquiladora instalada en su frontera norte cobró fuerte dinamismo.

Por otro lado, durante julio de ese año la devaluación de la moneda de Tailandia desencadenó en otros países asiáticos fuertes devaluaciones, derrumbes de mercados financieros, retiros masivos de capital y estancamiento económico. A diferencia de México, la mayoría de las naciones orientales contaba con equilibrio fiscal, baja inflación y elevado ahorro interno, pero también con una pobre regulación financiera y una cuantiosa deuda externa. Muchos préstamos foráneos se invirtieron en proyectos de baja calidad y de corte especulativo, cuyo desplome, aparte de la reacción desordenada de los mercados, intensificaron la crisis y sus secuelas de desempleo, pobreza y emigración.

Entre los países asiáticos, por su condición de emisores y receptores de migrantes, suelen formarse complejos sistemas migratorios. En algunas naciones se despertó un sentimiento de rechazo a los inmigrantes, poco después mitigado por la dificultad de contar con gente, aun en medio de un fuerte desempleo, para desempeñar ciertos trabajos. A mediados de 1997 había unos 6.5 millones de trabajadores extranjeros en siete países asiáticos: Japón, Corea, Malasia, Singapur, Tailandia, Hong Kong y Taiwan; un año después los principales importadores de mano de obra fueron Tailandia, Malasia y Corea, mientras que Indonesia representó el mayor proveedor.

La inversión extranjera directa puede tener efectos de corto o largo plazos en la migración. Los primeros se relacionan con la capacidad generadora de empleos en un país para retener a posibles emigrantes, en tanto que los de largo plazo aluden a la contribución al crecimiento económico para hacer de aquél un mejor lugar para vivir.

Tres atracciones importantes para la inversión extranjera son la abundancia de mano de obra barata, una buena infraestructura de transporte y la proximidad de un mercado rico. Es el caso de las maquiladoras mexicanas ubicadas en la frontera con Estados Unidos, o bien de los establecimientos chinos subcontratados por compañías de Hong Kong. Los nexos entre esas empresas y la migración son complejos. Algunos trabajadores que se desplazan en un país para ocuparse en ellas no duran mucho tiempo en el empleo, en razón de las difíciles condiciones laborales y las largas jornadas de trabajo.

Como la mayoría de los emigrantes son hombres y ese tipo de empresas prefiere contratar mujeres, el efecto en la inmigración es menor. En Asia muchas mujeres parten de sus comunidades para trabajar en dichas empresas, pero después ya no regresan porque deciden buscar mejores salarios en otro país.

En México, como resultado de políticas gubernamentales y de estrategias de empresas transnacionales, desde 1965 se instalaron plantas maquiladoras en los estados fronterizos del norte para aprovechar el bajo costo de la mano de obra y detener la emigración a Estados Unidos. La importancia de esas unidades productivas se ha acrecentado, tanto como fuente de divisas cuanto por su dinámico crecimiento (al menos hasta los primeros meses de 2001), su acceso a innovaciones y su capacidad de generación de empleo. En 1998 ya 24% del personal ocupado en la manufactura correspondía a la industria maquiladora (14% en 1988 y 6% en 1980).

La presencia de las maquiladoras en el mercado laboral, además, se extendió a casi todas las entidades federativas de México.[5] En 2000 la producción maquiladora creció 14.9% en términos reales frente a 1999 y el personal ocupado aumentó 12.7%, con lo cual se alcanzó una ocupación sin precedente de 1 285 007 trabajadores. La actividad, empero, es muy sensible a factores externos. La desaceleración económica en Estados Unidos en los primeros meses de 2001 originó el cierre o la contracción de 440 establecimientos maquiladores en México, y se prevé que puede recortar hasta 100 000 trabajadores en 2001.[6]

Remesas hacia los países de origen

El envío de remesas de los trabajadores emigrantes se ha convertido en una fuente importante de ingresos para los países de origen, sin importar la condición de aquéllos: legales o ilegales, permanentes o temporales, pobres o adinerados. Los recursos pueden mandarse por canales institucionales (giros o depósitos bancarios) o informales (entrega personal o mediante terceras personas). Las estadísticas se centran en la parte institucional de las remesas, dadas las dificultades para determinar las transferencias informales. Aparte de los beneficios directos a los familiares, las remesas estimulan la actividad económica y pueden hasta inhibir futuras emigraciones. Se trata de ingresos sin contraprestaciones, como la inversión extranjera que sí remite utilidades al exterior e impulsa las importaciones.

Para algunos países el envío de remesas es la principal fuente de divisas. En 1995 Egipto recibió 4 700 millones de dólares por concepto de remesas, monto nada despreciable respecto a los 6 000 millones recaudados en total por otros conceptos importantes como los derechos de paso por el Canal de Suez, las exportaciones petroleras y el turismo; México recibió en 1999 alrededor de 5 900 millones de dólares por remesas de trabajadores emigrantes, lo cual representó 1.2% del PIB global del país; El Salvador obtuvo 1 300 millones (10.8% del PIB); Turquía recibió 4 500 millones de dólares provenientes de los 3.4

5. "Importancia regional del empleo maquilador", *Informe Económico,* Grupo Financiero BBVA Bancomer, México, octubre de 2000.

6. "Despiden maquiladoras 31 000 trabajadores", *El Economista,* México, 27 de febrero de 2001, y "La industria maquiladora perderá 100 000 empleos", *El Financiero,* 27 de abril de 2001.

millones de nacionales residentes en Europa, y la India obtuvo 12 300 millones.

En países pobres la mayoría de las remesas se destina al consumo más que a la inversión. Para el trabajador emigrante y su familia la necesidad inmediata suele ser pagar deudas, comida, ropa y vivienda. Poco o nada queda para invertir; además, el frecuente bajo nivel educativo conspira contra las posibilidades de realizar inversiones productivas.

Con arreglo a la estructura de la economía, el consumo inmediato puede entrañar beneficios económicos. Si los recursos sirven sólo para aumentar las importaciones, el efecto es escaso. En un estudio en Bangladesh se calcula que remesas por 610 millones de dólares generaron una demanda de bienes y servicios por 351 millones de dólares, lo que contribuyó a crear 577 000 empleos.

En escala macroeconómica las remesas pueden proporcionar una significativa corriente de divisas, incrementar los ingresos nacionales, financiar importaciones y contribuir al equilibrio de la balanza de pagos.

De igual manera pueden fortalecer la estabilidad cambiaria al atemperar el déficit en cuenta corriente. Si en 1999 México no hubiera recibido 5 900 millones de dólares por concepto de remesas de emigrantes, el déficit en cuenta corriente del país no habría equivalido a 2.9% del PIB sino a 4.1%.[7] Al fortalecer el consumo, las remesas alientan una mayor actividad agrícola, manufacturera, comercial y de servicios; el efecto multiplicador respectivo contribuye al avance económico y puede desalentar la emigración en el largo plazo.

Migración y mercados laborales

El éxodo de la fuerza de trabajo sobrante puede reducir el desempleo en las economías en desarrollo y hasta favorecer un incremento en los salarios, mientras que el arribo de nuevos trabajadores en los países receptores puede socavar los salarios y aumentar el desempleo. Tales efectos, empero, resultan marginales. También es posible que la emigración prive a los países emisores de gente necesaria para su desarrollo económico, si bien es difícil estimar el daño correspondiente. La inversión en la educación profesional de los casi 90 000 emigrantes muy calificados que en 1990 abandonaron sus países para ir a Estados Unidos, por ejemplo, ascendió a unos 7 400 dólares por cada uno de ellos, es decir, unos 642 millones de dólares en total.

La India contó en 1990 con una fuerza laboral de 3.8 millones de técnicos y científicos, pero de ellos 1.2 millones carecían de empleo. Otros países tampoco pueden absorber toda la mano de obra calificada que forman cada año. África, incluso, perdió unos 70 000 trabajadores de ese tipo en el período 1960-1987 y la mayoría de ellos emigró a Europa. Durante los años setenta y ochenta más de 100 000 trabajadores de Pakistán se marcharon anualmente en promedio al extranjero, 45% de ellos calificados, lo que originó en ese país una escasez de mano de obra preparada, el incremento de los salarios en la industria de la construcción y un deterioro en la productividad; a la fecha se estima que ese país cuenta con más de dos millones de trabajadores en el exterior (2% de la fuerza de trabajo total).

Sin duda la migración tiene efectos sobre el empleo y los salarios tanto de la nación emisora cuanto de la receptora, pero aquéllos no son tan relevantes por el tamaño de los mercados laborales. Aunque existe la creencia de que los trabajadores migratorios abaten los salarios en las naciones receptoras, no suele ser así porque los inmigrantes realizan trabajos que la población nacional rechaza y más bien complementan el mercado laboral; además, contribuyen a aumentar la demanda y estimular el conjunto de la economía total, pues al tiempo que ocupan algunos empleos propician la creación de otros.

En muchos países de origen la emigración no parece causar tal escasez de fuerza de trabajo como para hacer aumentar los salarios, ni existen evidencias de que las remesas estimulen a tal grado el desarrollo económico que se disipe la necesidad de emigrar. Algo semejante sucede en los países receptores, donde los efectos visibles son pequeños, pero es previsible que persistirán las objeciones políticas y sociales a una mayor inmigración, aun cuando ésta no trastorne los mercados laborales.

Si bien la causa principal de la migración internacional es la brecha entre la calidad de vida de un país a otro, hay casos en que la gente resulta forzada a emigrar por algún cambio repentino en las circunstancias nacionales. En ambas situaciones la globalización facilita acercar a las comunidades y ofrecer nuevos horizontes más allá de las fronteras. La relación entre desarrollo económico y migración ha quedado clara. Los éxodos desde Europa hacia Estados Unidos y Australia a mediados del siglo pasado se asocian con transformaciones económicas y sociales como la revolución industrial. Quienes no podían hallar trabajo en su región, se iban a las ciudades; si tampoco en ellas encontraban empleo, se marchaban a buscar en el extranjero.

En los países en desarrollo las presiones para emigrar no son ajenas al proceso que desplaza gente de las áreas rurales a las ciudades en busca de mejores condiciones de vida y nuevas oportunidades laborales. Como resultado la población urbana en los países en desarrollo creció de 22% de la población total en 1960 a 37% en 1994, y se estima que llegue a 57% en 2025. En México, por ejemplo, una parte creciente de la población indígena debe emigrar por los problemas de erosión irreversible de la tierra, deforestación, caciquismo, conflictos políticos y carencia de tecnología apropiada, sobre todo hacia el norte del país y las grandes fincas del sureste. En los asentamientos de destino los indígenas suelen vivir hacinados, sin servicios básico, privados de derechos y sujetos a la discriminación.[8] Cuando no encuentran empleo se colocan en la economía informal, con amplia y creciente presencia en los países en desarrollo; muchas veces sólo cambian de un tipo de pobreza a otro y, una vez desarraigados de las comunidades rurales, su emigración a otros países resulta un paso lógico.

Trasfondos de la migración

Los cambios políticos asociados con la globalización apuntan al debilitamiento del control económico y social de los gobiernos nacionales. Quizá el vuelco más espectacular ocurrió en los países otrora comunistas. De 1990 a 1996 más de nueve millones de personas retornaron desde distintos puntos de la extinta Unión de Repúblicas Soviéticas Socialistas a Rusia, donde había ya unos 350 000 trabajadores extranjeros legales y alrededor de 400 000 ilegales. En el resto de Europa del Este la pérdida de control gubernamental

7. "Beneficios económicos de la emigración de trabajadores", *Informe Económico*, Grupo Financiero BBVA Bancomer, México, octubre de 2001. En 2000 México recibió 6 370 millones de dólares por concepto de remesas, según datos del Banco de México, equivalentes a 50% de la inversión extranjera directa que recibió el país en ese año, es decir, son la segunda fuente de divisas que ingresa al país anualmente. *El Economista*, 26 de abril de 2001.

8. "Migración y pueblos indígenas", *El Financiero*, 14 de marzo de 2001.

abrió paso a una intensa circulación de trabajadores, por lo que los países de la región son a un tiempo importadores y exportadores de fuerza de trabajo.

Con la adhesión de países del Este a la Unión Europea, a partir de 2003 o 2004, se espera el ingreso de alrededor de 330 000 personas a Europa Occidental y luego un flujo anual de unos 70 000 trabajadores migratorios (200 000 personas incluidos los familiares). Al menos dos tercios de los emigrantes, originarios sobre todo de Polonia y la República Checa, se establecerán en Alemania. Por ello este país ha propuesto que la Unión Europea fije un período transitorio de siete años antes de instituir el libre movimiento comunitario de trabajadores.[9]

A la par ha crecido el problema de la inmigración ilegal en el viejo continente. En marzo de 2001 la Unión Europea dio el visto bueno al envío de equipos de policía a los Balcanes para frenar la llegada de trabajadores procedentes de Irán, Irak y China. Por la llamada "ruta de los Balcanes", las mafias dedicadas al tráfico de seres humanos logran internar a más de medio millón de inmigrantes al año.[10]

Otras regiones del orbe también fueron escenario de acontecimientos políticos con fuertes efectos migratorios. En África la porosidad de las fronteras facilita el paso de un país a otro. De Sudáfrica los emigrantes escapaban del *apartheid*; en 1990, cuando Nelson Mandela fue liberado, salieron cerca de 53 000 personas, y en 1995 partieron otras 157 000, la mayoría con destino a Mozambique. A la fecha existen más de 22 millones de refugiados en el mundo, para quienes por razones políticas o por huir de una guerra la migración es asunto de vida o muerte.

El Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR), creado para resolver el problema de los refugiados de la segunda guerra mundial, permanece en actividad debido a la aparición constante de nuevos grupos de refugiados que necesitan protección. Ha sido el caso de quienes salieron de Hungría en 1956, de quienes abandonaron el occidente de Pakistán cuando la zona se convirtió en Bangladesh, de quienes huyeron de Ruanda, de los refugiados de Kosovo y de los civiles afganos que huyen a Pakistán para escapar de los bombardeos estadounidenses.[11]

Las transformaciones económicas asociadas a la globalización también han acentuado los movimientos migratorios internacionales. Ante el problema de la deuda externa de los países en desarrollo, por ejemplo, los organismos financieros multilaterales han condicionado los nuevos préstamos a restructuraciones de las economías receptoras en aras del libre mercado, lo cual ha mermado el empleo y la calidad de vida en ellas. Un ejemplo conocido es el levantamiento de las barreras al comercio, que expone a los sectores agrícola e industrial a una feroz competencia que ocasiona desempleo. Los recortes del gasto público reducen los puestos de trabajo burocrático, así como diversos subsidios para la gente más pobre. Una parte de la población queda así sin ocupación y desprotegida, por lo que emigra en busca de nuevos horizontes.

En el terreno social la globalización también entraña cambios que inciden en la migración. La cultura del consumismo ha irrumpido aun en las economías de subsistencia, donde la televisión, el radio y otros medios contraponen el estilo de vida propio con el proveniente de los países hegemónicos, fincado en la competencia individual y las aspiraciones consumistas. En Filipinas, por ejemplo, cerca de 35% de las transmisiones de los medios de comunicación proviene del extranjero, principalmente de Estados Unidos.

A ello se suma la distribución de productos identificados con la pertenencia a una cultura de consumo global. Los arquetipos de compañías como McDonalds, Coca Cola, Disney, Kodak y Sony, con miles de establecimientos en todo el mundo, imponen cierta uniformidad de consumo y aligeran el encuentro de los emigrantes con otra cultura. El entorno económico global, en suma, tiende a ser más dinámico y a la vez más inestable. Las víctimas principales son los pobres de los países en desarrollo, quienes cada día nutren a las migraciones internacionales.

Las élites migratorias

No sólo emigran, por supuesto, los trabajadores poco calificados. A los profesionales se les mide con un rasero diferente, ya que muchos países les abren puertas y la globalización les ofrece más oportunidades de capitalizar sus conocimientos y habilidades. A diferencia de los emigrantes poco calificados, los profesionales dejan su país no sólo en busca de mejores ingresos, sino también para desarrollar su carrera y abrir su campo de conocimientos. Algunos viajan entre países desarrollados y otros lo hacen de naciones en desarrollo a aquéllos; se estima que en la actualidad más de 1.5 millones de profesionales expatriados de países en desarrollo radican en Europa Occidental, Japón y Australia.

En Canadá existen muchas facilidades para admitir a profesionales o inversionistas. El auge económico de ese país después de la segunda guerra mundial marchó aparejado a un fuerte flujo migratorio, sobre todo europeo, en aras de mejores horizontes; los grupos más numerosos fueron los de británicos, italianos, alemanes, holandeses, polacos y judíos. A la fecha, cerca de 50% de los habitantes de Toronto no nacieron allí.

La política de inmigración de Canadá busca atraer a empresarios, gerentes, mano de obra especializada y trabajadores intelectuales, la mayoría provenientes de otros países industrializados. En la Ley de Inmigración de Columbia Británica, promulgada en 1978, se invita en especial a empresarios e inversionistas del Sudeste Asiático, sobre todo a los provenientes de Hong Kong y Taiwan. Los tres principales requisitos para los candidatos se relacionan con la experiencia en áreas de negocios, la disposición de capital para invertir en Canadá y la capacidad potencial para establecer empresas con nuevas tecnologías.[12]

Con la política canadiense de multiculturalismo, anunciada desde 1968, se beneficiaron inmigrantes de todas partes del mundo, en especial de América Latina y Asia. Durante los años setenta arribó al país septentrional una gran oleada de chilenos, muchos de ellos con alta preparación intelectual y profesional que escaparon de la tristemente célebre dictadura de Augusto Pinochet. En los ochenta llegaron numerosos centroamericanos en busca de refugio contra conflictos en el istmo. De 1945 a 2000, en suma, Canadá admitió a cerca de cinco millones de personas.[13]

9. "La entrada de países del Este en la Unión Europea provocará una primera oleada de 330 000 inmigrantes", *El País*, 9 de marzo de 2001.

10. "Los quince enviarán a los Balcanes equipos de policía", *El País*, 16 de marzo de 2001.

11. "Desastrosa la situación de los refugiados", *El Financiero*, 9 de mayo de 2001.

12. Beatriz Carrillo, "Inmigración de origen chino en Columbia Británica", en *México y la Cuenca del Pacífico*, vol. 3, núm. 10, Universidad de Guadalajara, México, mayo-agosto de 2000.

13. Sebastián Escalante, "Business Immigration, Racialization and Citizenship Inclusion

A la luz de la globalización económica cobran enorme importancia la riqueza y la diversidad del capital humano, de suerte que los países atenidos a sus propios talentos y reacios a admitir las contribuciones de la inmigración pueden rezagarse frente a otras naciones, tanto en lo económico como en lo social. Con una población que envejece y una baja natalidad, los países ricos requieren inmigrantes jóvenes, capaces y dinámicos, a menudo provenientes de naciones en desarrollo. Singapur, por ejemplo, ha invertido cuantiosos recursos para mantener la diversidad étnica y contratar personal especializado del extranjero. Alemania también participa en la competencia mundial por atraer especialistas en diversas ramas del conocimiento y construir una sociedad vital y heterogénea; al respecto, el gobierno de Schröeder promovió cambios legislativos para facilitar que extranjeros calificados adquieran la nacionalidad alemana y el permiso de trabajo.[14]

Con la globalización de la educación superior también se ha intensificado la circulación internacional de profesionales. En Estados Unidos 62% de los doctorantes en ingeniería son extranjeros y, de ellos, 70% permanece en ese país al terminar sus estudios.

Un caso parecido es de los empleados de empresas transnacionales que emigran por ser transferidos a filiales en el extranjero. A mediados de los noventa en China radicaban unos 45 000 gerentes expatriados. Cabe esperar que en los próximos años no aumente mucho la expatriación de los altos cuadros, en virtud de que la comunicación por correo electrónico reduce la necesidad de presencia física y es una opción barata.

A medida que avanza el proceso de globalización, el flujo de profesionales en países extranjeros no aumenta tanto en número cuanto en diversidad.

Lazos entre emigrantes y apunte final

El desarrollo del sistema global de comunicaciones facilita a los trabajadores migratorios el contacto con sus familiares y amigos en el país de origen. También son útiles los vínculos con generaciones anteriores de emigrantes, lo mismo para obtener información sobre procedimientos migratorios que para entrar en contacto con alguna fuente de trabajo o contar con hospedaje al menos temporal. En México existen comunidades que se caracterizan porque casi toda la población masculina emigra a Estados Unidos en busca de trabajo, configurando todo un proceso migratorio con base en las redes sociales tendidas con personas que emigraron antes a ese país. Todos ellos conforman un ambiente especial de identidad de origen, donde se establecen relaciones de solidaridad y apoyo mutuo que sirven como asidero sociocultural del grupo migrante en el extranjero.[15] Ser familiar de un residente es importante para obtener una visa legal; en 1996 cerca de 65% de la inmigración en Estados Unidos cumplió esa condición.

Como producto de los vínculos no oficiales para emigrar y hallar empleo en otro país ha surgido una especie de industria de la migración, que comercializa la ayuda a los emigrantes para conseguir visas, permisos, transporte y empleo. También ha florecido el tráfico ilegal de indocumentados, cuyas ganancias anuales se estiman en por lo menos 5 000 millones de dólares y da origen a un gran mercado de documentos falsificados. De hecho, Bangkok se ha convertido en un centro de producción de pasaportes y permisos falsos.

Pese a la multitud de leyes promulgadas al respecto, el problema de los trabajadores indocumentados subsiste a lo largo del planeta. En Estados Unidos existen en la actualidad más de seis millones de trabajadores ilegales, y ello ha endurecido su política migratoria, más aún desde los atentados terroristas de septiembre último. Los millones de dólares invertidos por el gobierno estadounidense para dificultar los cruces fronterizos, lejos de resolver el problema, sólo han propiciado más muertes de personas empeñadas en trabajar. Tan sólo en 2000 fallecieron 565 mexicanos en su intento para llegar al país del norte, 50% más que en el año anterior.[16]

Los inmigrantes suelen mantener fuertes lazos con su pasado que engendran un nuevo tipo de comunidades transnacionales. No pocas veces, incluso, emprenden proyectos de mejoramiento comunitario en sus lugares de origen. La población salvadoreña de San José de la Paz, por ejemplo, vive casi por completo del dinero que envían los parientes radicados en Los Ángeles, donde formaron un comité para realizar proyectos comunitarios. Otro grupo de emigrantes mexicanos de Zacatecas se organizó en la misma ciudad estadounidense para reunir fondos a favor de la construcción de una escuela y una carretera en su pueblo natal.

Tales vínculos transnacionales llevaron a los gobiernos de países emisores a institucionalizar las relaciones con los emigrantes. En Portugal operan cerca de 2000 asociaciones en diferentes países del orbe y se ofrece apoyo financiero gubernamental para preservar la lengua y la cultura lusitanas. Además, el avance de los medios de comunicación parece promover la expansión de comunidades transnacionales. Ahora los emigrantes pueden cultivar diversos tipos de vínculos, construir redes sociales y asumir estilos de vida que los unan en distintos países, de manera que los conceptos de cultura y sociedad no se ciñen al espacio geográfico.

Con las migraciones internacionales ha surgido una compleja red de vínculos privados, comerciales y gubernamentales. Gracias al avance de las comunicaciones, partir a otro país es una opción de vida menos costosa y traumática que antaño. Pero es preciso aprovechar mejor las contribuciones de los inmigrantes y proteger sus derechos. México promovió el primer instrumento al respecto. Después de una década de negociaciones, la Asamblea General de las Naciones Unidas aprobó en diciembre de 1990 la Convención Internacional para la Protección de los Derechos de todos los Migrantes y sus Familiares (resolución 45/158), pero se requiere la ratificación de al menos 20 países para que pueda entrar en vigor; hasta ahora sólo lo han hecho 16 naciones, ninguna de ellas receptora de trabajadores migratorios.[17]

Al parecer los países desarrollados seguirán con requerimientos irreductibles de mano de obra para labores que los trabajadores inmigrantes están dispuestos a aceptar. Como no parece que en las naciones de origen puedan aumentar los salarios y mejorar las condiciones de trabajo lo suficiente como para mantener a aquéllos en su propio país, vale esperar una creciente migración internacional en los años venideros.

Alma Rosa Cruz Zamorano
<acruz@bancomext.gob.mx>

in 1990 Canada", *Revista Mexicana de Estudios Canadienses*, México, 1999.

14. "Nuevos ciudadanos del mundo", *Deutschland*, núm. 6, Alemania, diciembre de 2000.

15. Miguel Moctezuma Longoria, "El circuito migrante Saint Alto, Zacatecas-Oakland, California", *Comercio Exterior*, vol. 50, núm. 5, mayo de 2000.

16. "Crece el flujo migratorio de centroamericanos", *La Jornada*, 13 de febrero de 2001.

17. ALAI, *América Latina en Movimiento*, año XXV, segunda época, Quito, marzo de 2001.

Liderazgo empresarial en una organización de productores del Valle de Huamantla, Tlaxcala

BRUNO LUTZ*

Yo inventé el poder. Sin mí, sin el puñado de Federico Robles que han construido durante los últimos treinta años, no habría nada, ni la posibilidad de renunciar. Sin nosotros, quiero decir sin ese círculo mínimo de poder, se me hace que todo se hubiera perdido en la apatía tradicional de nuestro pueblo.
Carlos Fuentes, *La región más transparente*.

El proceso actual de "empresarialización" de las organizaciones de productores en México es aún un fenómeno difícil de apreciar en su justa dimensión. La gran diversidad de los casos y la necesidad de adoptar una perspectiva diacrónica explican quizá la relativa ausencia de estudios generales sobre el liderazgo empresarial en las organizaciones sociales de productores. No obstante esa carencia informativa, hay trabajos que, sin referirse directamente al tema que aquí se estudia, han influido de una manera o de otra en la orientación teórica del presente artículo.

En los trabajos pioneros de Sylvain Maresca[1] sobre la producción y el alcance de las representaciones del campesinado, es decir, las condiciones iniciales y el entorno coyuntural de esta producción simbólica, se destaca la necesidad de examinar las "propiedades sociales" de los líderes campesinos y la trayectoria de cada uno de ellos. El sociólogo francés hace hincapié, entre otros, en las apuestas de esta apropiación de la representatividad por parte de los voceros rurales, la cual contribuye a su vez a perpetuar la distinción entre los dirigentes y los agricultores que representan. Esta *doxa*[2] de la representación campesina es precisamente uno de los aspectos más relevantes de la presente investigación sobre el liderazgo empresarial en una organización mexicana de productores rurales.

Al investigar las condiciones y los límites de los mecanismos democráticos internos en una organización regional, Jonathan Fox[3] analiza de manera particular los factores que prevalecen en la coexistencia de mecanismos objetivos de asignación de papeles en la organización rural y en los canales informales de distribución del poder. Si bien ese autor subraya la importancia de realizar elecciones periódicas para renovar los cuadros responsables, reconoce por otro lado la necesidad de constituir un verdadero contrapoder interno mediante la participación de pequeños grupos en la toma de decisiones. Por tanto, en el presente artículo sobre una organización tlaxcalteca de porcicultores se retomará no tanto el enfoque prospectivo de Jonathan Fox, sino más bien que las causas y condiciones de la diferenciación de estatus revelan pautas de conducta inherentes al grupo.

Con un enfoque más político y ciertamente más optimista, Luis Hernández Navarro insiste en la influencia del marco político nacional en la generalización de los procesos democráticos en los movimientos campesinos del país y en la influencia

1. Sylvain Maresca, *Les dirigeants paysans*, Ed. de Minuit (col. "Le sens commun"), París, 1988.

2. *Doxa*: palabra griega que significa lo que es comúnmente admitido, aceptado; lo que es obvio.

3. Jonathan Fox, "Democratic Rural Development: Leadership Accountability in Regional Peasant Organizations", *Development and Change*, vol. 23, núm. 2, 1992, pp. 1-36.

* *Doctorante en Ciencias Sociales en la UAM-Xochimilco, becario del programa ECOS-ANUIES del Conacyt <brunolutz@hotmail.com>.*

recíproca de estos últimos en la democratización del sistema político mexicano.[4] Defiende la hipótesis de que el desarrollo de formas democráticas y no democráticas de representar los intereses de los productores rurales está estrechamente ligado a la orientación de las políticas públicas. Así, sin compartir totalmente el aserto de que la ola de democratización en las organizaciones rurales es un fenómeno en expansión e irreversible, se considera, junto con Hernández Navarro, que es de suma importancia inscribir el análisis de un caso, aquí una organización económica cenecista (de la Confederación Nacional Campesina, CNC) de segundo nivel, dentro de un entorno político más amplio.

Con base en los estudios señalados se pretende desarrollar un modesto trabajo sobre el liderazgo empresarial, para lo cual se toma como ejemplo la Unión de Ejidos del Valle de Huamantla, en el estado de Tlaxcala. Estudio monográfico y no comparado, esta investigación pretende ofrecer, sin embargo, conclusiones que rebasen lo trivial y circunstancial.

Las causas de la elección de la Unión de Ejidos del Valle de Huamantla

Registrada en el estado de Tlaxcala, la Unión de Ejidos del Valle de Huamantla presenta las siguientes características. Es una de las 1 079 uniones de ejidos oficialmente censadas en todo el país[5] y la más importante de las 12 uniones de ejidos inscritas en el Registro Agrario Nacional (RAN) en Tlaxcala, por incluir inicialmente a 18 ejidos.[6] En el plano productivo, la organización de segundo nivel controla un rastro y frigorífico certificado Tipo Inspección Federal (TIF), el único que opera en Tlaxcala. Finalmente, en el plano político, la Unión de Ejidos del Valle de Huamantla forma parte de las 215 organizaciones afiliadas o adheridas a la Liga de la CNC.[7] Por tanto, se puede afirmar que estas características (control del único rastro tlaxcalteco certificado TIF, unión de ejidos más importante del estado, organización afiliada a la CNC) son los principales elementos de su idiosincrasia. Más precisamente, la Unión de Ejidos del Valle de Huamantla se caracteriza menos por su representatividad en cuanto a la situación de la mayoría de las organizaciones rurales tlaxcaltecas, que por su ejemplaridad. Asimismo, el relativo "éxito" económico de esta unión de ejidos presenta características ventajosas para el estudio del liderazgo empresarial.

4. Luis Hernández Navarro, "Autonomía y liderazgo en una organización campesina regional", *Cuadernos de Desarrollo de Base*, núm. 1, 1990, pp. 9-116.

5. Sector Agrario, *La transformación agraria. Origen, evolución, retos*, vol. 1, CORETT-IFONAFE-INDA-PA-RAN-SRA, México, 1997.

6. Registro Agrario Nacional, Delegación de Tlaxcala, febrero de 2000.

7. En una investigación sobre las organizaciones de productores en todo el país, se concluyó que más de 60% están afiliadas a la CNC. F. Rello (coord.), *Las organizaciones de productores rurales en México*, UNAM, México, 1990.

Metodología de investigación

El presente estudio es el resultado de un trabajo de campo realizado en el año 2000 y se inscribe en el marco de una investigación doctoral sobre las relaciones de dominación dentro de las organizaciones campesinas. En el caso específico de la Unión de Ejidos del Valle de Huamantla, se recolectó información por medio de entrevistas directas con los dirigentes actuales y pasados, líderes de otras organizaciones cenecistas, así como con funcionarios del RAN y de la Procuraduría Agraria (PA) de Tlaxcala. También se consultaron fuentes periodísticas, hemerográficas, bibliográficas y estadísticas para contar con una información complementaria respecto a las actividades del rastro y las decisiones tomadas por sus dirigentes.

Etapas iniciales del proceso organizativo

La Unión de Ejidos del Valle de Huamantla es resultado de un proceso organizativo de grupos de ejidatarios impulsado y dirigido por la liga tlaxcalteca de la CNC. En la segunda mitad de los años setenta, cuando Luis Echeverría era presidente de la República, Emilio Sánchez Piedras, gobernador de Tlaxcala, y Beatriz Paredes, secretaria general de la Liga de Comunidades y Sindicatos Agrarios de la CNC en esa entidad, se puso en marcha el Plan Tlaxcala. En un momento histórico en el cual se llevaban a cabo numerosas movilizaciones en torno a la repartición de tierras y al desparcelamiento de las grandes haciendas ganaderas, el Estado respondió con la colectivización del ejido y la creación de empresas agrícolas estatales. Estos proyectos, que entre otros incluyeron la construcción de granjas tecnificadas en el Valle de Huamantla, se llevaron a cabo cuando el Estado deseaba encauzar las movilizaciones de los ejidatarios tlaxcaltecos y, en el ámbito local, atender las peticiones del comité municipal del Partido Revolucionario Institucional (PRI) de Huamantla.

Se construyeron numerosas granjas colectivas para apoyar la reconversión o más bien la transformación de los pequeños agricultores.[8] Los cultivos tradicionales de maíz, trigo y cebada habían dejado de ser redituables. Además, las frecuentes inclemencias del tiempo (heladas sobre todo) ponían en peligro año con año la producción agrícola, la cual carece en su inmensa mayoría de seguro. Por tanto, el proyecto de volver polivalentes a los pequeños cultivadores se fundaba en que éstos no sólo dependieran del resultado —variable e incierto— de su producción agrícola, sino que también pudieran aprovechar el período de relativa inactividad entre marzo y diciembre para dedicarse a la cría de animales. Incluso estaba abierta la posibilidad de sembrar granos básicos (cebada, trigo, maíz) para complementar la alimentación de los animales ya que, como bien

8. Las granjas colectivas se construyeron con frecuencia en tierras particulares de ejidatarios parcelados y no en tierras de uso común, por lo que más tarde este punto se volvería un motivo de conflicto.

se sabe, los insumos alimenticios son la parte más costosa de la producción pecuaria.

En el caso concreto de la comunidad tlaxcalteca de Nicolás Bravo, en 1974 la Liga de la CNC organizó a un grupo de 25 campesinos para que se convirtieran en productores lecheros. El PRI les consiguió fácilmente vacas y establos y el Banco Nacional de crédito Rural (Banrural) facilitó el apoyo técnico. Sin embargo, a pesar de estas importantes ayudas, los ejidatarios no lograron obtener los resultados previstos y sencillamente abandonaron el proyecto lechero. Más tarde, uno de ellos, el expresidente de la granja Nicolás Bravo y actual presidente del Comité de Vigilancia de la Unión de Ejidos del Valle de Huamantla, decidió participar en un proyecto de producción porcina con el beneplácito de la CNC. Frente a su relativo éxito, los demás ejidatarios lo imitaron e iniciaron también la cría de cerdos. De 1985 a 1988 hubo una restructuración de socios, se perforaron tres pozos de riego y se consiguieron dos tractores. Diez socios tenían cerdos y 15 se unieron en torno a los pozos de riego.

Una situación parecida sucedió en otra comunidad tlaxcalteca, la Unidad Agropecuaria Xalpatlahuaya, donde ejidatarios priístas miembros de una granja colectiva recibieron con crédito 480 vacas, 600 borregos y 1 800 cerdos. Sin embargo, por diversos motivos, entre ellos una asesoría técnica deficiente y la inexperiencia de los ejidatarios, la producción bovina cayó paulatinamente y acabaron por vender todo. Después la producción caprina bajó y se deshicieron también de todo el hato. Finalmente, los 47 ejidatarios se quedaron con los cerdos.

Los dos casos descritos muestran que a pesar de la generosa ayuda financiera que se otorgó a grupos de ejidatarios con base en su filiación política y como parte del Plan Tlaxcala, lo único que se pudo mantener en actividad fueron las granjas porcinas.[9] La relativa celeridad con la cual se improvisaron granjeros, y productores porcinos en particular, se explica también por una voluntad política real de acelerar el proceso de conversión de los pequeños agricultores de Tlaxcala en productores de carne.[10]

La segunda etapa fue la asociación de las granjas porcinas colectivas. Así, a petición de la CNC 18 granjas del Valle de Huamantla aceptaron formar una unión de ejidos. La ventaja esencial de recurrir a esta figura asociativa era que sus integrantes tendrían la posibilidad de recibir individualmente los beneficios del comercio al mayoreo. En efecto, la compraventa en volumen de los insumos iba a aumentar de manera significativa las ganancias de los porcicultores cenecistas. Pero en el caso específico del registro de la Unión de Ejidos del Valle de Huamantla, en diciembre de 1980, esta organización de segundo nivel se fundó también para ser propietaria de un rastro y frigorífico recién construido con fondos gubernamentales en Cuaxomulco.[11] En otras palabras, al crearse, la Unión de Ejidos fue gratificada con la posesión inmediata de modernas y costosas instalaciones industriales para el sacrificio porcino.

La tercera etapa, que de cierta manera se confunde con la segunda, es la posesión y control de un rastro y frigorífico. Cabe precisar que las gestiones de los porcicultores cenecistas de Tlaxcala ante el gobernador de esa entidad para construir un rastro habían empezado en 1978. El principal argumento a favor de dicho proyecto era que se dejaría de depender de los intermediarios y tablajeros, quienes controlaban el mercado regional al fijar los precios de compra. Menos de dos años después, los peticionarios fueron dotados de un terreno de tres hectáreas muy bien ubicado en el municipio de Cuaxomulco, en el cual estaban ya terminados el edificio del rastro y el frigorífico de 10 000 metros cuadrados, así como los edificios adjuntos (caseta de vigilancia, comedor, cisterna de agua, estacionamiento cubierto, etcétera). Con dos cámaras frigoríficas, el rastro tenía una capacidad máxima de 600 cerdos sacrificados por día. El rastro y frigorífico fue inaugurado en 1981 por el Presidente de la República. Este acto protocolario revelaba la importancia estratégica del proyecto, así como la fuerza de los intereses políticos que lo sostenían.

En resumen, el proceso de integración vertical de la producción porcina —producción de los alimentos para los animales, cría de puercos, sacrificio, conservación y venta de las canales— por parte de las granjas colectivas del Valle de Huamantla se dio de manera inusitadamente rápida merced a la intervención discriminatoria de los poderes públicos. Lo político adelantó lo económico.

La breve ilusión altruista

El rastro y frigorífico ocupó en muy poco tiempo un lugar central en la Unión de Ejidos. Era una empresa al servicio de los socios que inicialmente fungió como compradora exclusiva de los cerdos criados en las granjas colectivas. Es un hecho que el rastro se impuso paulatinamente como un importante centro regional de compra al mayoreo de cerdos. La ubicación geográfica del rastro, a una distancia intermedia entre Huamantla, Apizaco y Tlaxcala, contribuyó también a su éxito económico, ya que el traslado de los productores de cerdo desde su granja respectiva hacia el rastro era fácil, rápido y por tanto poco oneroso.[12] El gobierno intervino también en la firma de contratos, mediante varias dependencias estatales, para asegurar la compra regular de una parte de las canales producidas. Junto con su crecimiento

9. U. Bello Pérez, *Desarrollo de un sistema de costeo en una granja porcina*, memoria de licenciatura en administración de empresas, Instituto Tecnológico de Apizaco, Tlaxcala, 1996.

10. Entrevista directa con el expresidente del Comité de Vigilancia de la Unión de Ejidos y expresidente de la Granja de San Francisco Atexcatzingo, Gregorio Morales Barranco, Apizaco, Tlaxcala, 18 de febrero de 2000.

11. Una prueba fehaciente es la pregunta que se formuló a los ejidatarios en cada uno de los 18 poblados en asamblea general extraordinaria: "¿Se otorga [o no] el consentimiento para constituir con otros ejidos la unión de ejidos que será la propietaria del rastro frigorífico?"

12. En efecto, desde el momento en que el rastro dejó de aprovisionarse exclusivamente con los socios de la Unión, los porcicultores de Tlaxcala deben invertir apenas una hora y media de camino para llevar sus cerdos al rastro, lo que significa un costo reducido y un tiempo de descanso mínimo de los animales antes del sacrificio.

El solo hecho de asociarse para producir en común no dejó de provocar resistencias, tensiones y hasta conflictos entre los socios. Hubo bastantes deserciones, a menudo motivadas por el rechazo a participar en las faenas comunes o por un desacuerdo al momento de repartir las utilidades de fin de año

económico, el rastro logró convertirse en un polo (local) de atracción de mano de obra para contar hasta con 42 empleados. Socios e hijos de éstos encontraron en el rastro y frigorífico una oportunidad laboral.[13]

Por otro lado, que el rastro fuera el único con certificado tipo inspección federal (TIF) en Tlaxcala le aseguraba el monopolio de la transformación industrial de la carne de cerdo en este estado; los demás rastros municipales son ejemplos de normas de salubridad draconianas. En los hechos, el precio de compra que paga el rastro sirve de precio de referencia en las negociaciones entre los tablajeros y los porcicultores.

13. En la actualidad apenas 10% de los empleados son socios o hijos de socios. Esta baja tasa de participación de los socios en las actividades productivas del rastro revela, como se detallará más adelante, una clara separación entre la dirección del rastro y los socios del Ejido del Valle de Huamantla.

Las implicaciones del certificado TIF se manifiestan también en el funcionamiento de la empresa, que aplica una serie de normas rigurosas en cuanto a la calidad de los puercos, el modo de operación, la higiene, las condiciones de trabajo, etcétera. Por ejemplo, se exige a los vendedores un certificado de vacunación para cada puerco so pena de no comprar sus animales. Las frecuentes inspecciones sanitarias hacen posible el respeto irrestricto de la legislación en vigor. Pero la aparición de exigencias inéditas y la burocratización concomitante del proceso de compra y venta de los animales no sólo tuvieron consecuencias positivas. La nueva normatividad en materia de producción porcina provocó grandes resistencias de los socios del rastro, quienes se vieron obligados a abandonar sus prácticas informales. El hecho de programar mensualmente la reproducción de los animales, de mejorar genéticamente las razas, de dar a los cerdos una alimentación balanceada para que en cinco semanas alcancen entre 85 y 95 kilos, de hacerles vacunar por un veterinario acreditado, de no sacrificar un animal en cualquier ocasión festiva o para solucionar problemas económicos puntuales, etcétera, en fin, todas estas restricciones e imperativos hicieron que sólo una minoría de los miembros de la Unión de Ejidos aceptara cambiar sus usos y costumbres para adoptar conceptos de producción empresariales. En el caso de la granja Nicolás Bravo, por ejemplo, los socios decidieron remplazar al secretario auxiliar luego de que éste criticó duramente la falta de seriedad de sus compañeros porcicultores. A los dos meses la granja colectiva cerró sus puertas. Eso fue en 1998.

Las resistencias de los porcicultores socios de la Unión de Ejidos del Valle de Huamantla, comprensibles a la luz de su edad (40 años en promedio) y de su fuerte arraigo a prácticas rurales cuya lógica es esencialmente antiempresarial,[14] no fueron los únicos problemas que afectaron al buen funcionamiento de las granjas porcinas. En efecto, el solo hecho de asociarse para producir en común no dejó de provocar resistencias, tensiones y hasta conflictos entre los socios. Hubo bastantes deserciones, a menudo motivadas por el rechazo a participar en las faenas comunes o por un desacuerdo al momento de repartir las utilidades de fin de año. También se dieron con frecuencia cambios erráticos de representantes por parte de grupos de ejidatarios temerosos de instalar definitivamente a uno de ellos en la silla del dirigente. Asimismo, en muchas granjas brindaban capacitación a un representante y dos o tres meses después lo sustituían por otro, etcétera.

Por último, si bien la conjunción de los factores mencionados contribuyó al fracaso de varias granjas colectivas (de las 18

14. Lo que se quiere entender por "lógica antiempresarial" son las costumbres socioculturales que se oponen en diverso grado a una gestión programada y efectiva del tiempo, un rigor técnico en la ejecución del trabajo, una responsabilidad entera y permanente, el debido respeto de los compromisos contratados, etcétera. Estas costumbres, más cercanas en realidad a una actitud laxista, hedonista y de corto plazo individualmente expresada que a una serie de códigos antropológicos de conducta, tienden a limitar la penetración de los valores de tipo empresarial y urbano en el tejido social rural.

que iniciaron la unión de ejidos en la actualidad sólo quedan 11 en actividad),[15] también manifestó sobre todo los límites socioantropológicos del éxito de un proyecto productivo de corte industrial elaborado por terceros y desde fuera. Puede afirmarse que la filiación política no resultó ser un cemento idóneo para asegurar una cohesión duradera entre lo tradicional y lo empresarial, lo individual y lo colectivo.

Causas y condiciones de la dirección autocrática del rastro

En lo que se refiere a la diferenciación interna de las funciones, con el paso del tiempo se presentó un mayor desequilibrio entre la unión de ejidos y el rastro. La organización *de facto* de cierto número de granjas en el Valle de Huamantla mediante la coordinación de sus actividades económicas se volvió un asunto secundario frente a los resultados financieros de la empresa sacrificadora. Los delegados de las granjas que conforman el consejo de administración del rastro dejaron paulatinamente de intervenir de manera directa en los asuntos internos de la empresa de Cuaxomulco, por lo que se dio al director la libertad de llevar a cabo la gestión administrativa y humana. De ser un órgano inicialmente decisorio, el consejo de administración se redujo a una sencilla comisión consultiva. Al mismo tiempo, la función del presidente de dicho consejo se diluyó en la de director del rastro.[16] Un hecho que contribuyó a acelerar aún más el proceso de independencia y subordinación del rastro con la unión de ejidos fue el siguiente: en 1985 un delegado sustrajo la caja fuerte del rastro. Sin embargo, desconfiando de su entorno, el director había tenido la precaución de retirar discretamente ocho millones de pesos de la caja para depositarlos en el banco. Gracias a ello el ladrón y sus cómplices se llevaron una caja fuerte vacía y se pudo evitar la bancarrota del rastro. Este episodio en la vida del rastro selló indudablemente la autonomía del gerente de la empresa sacrificadora.

No obstante esa independencia en la gestión de los asuntos internos del rastro, el director en turno tiene la obligación de respetar, en lo que concierne a las modalidades de ocupación de su cargo, lo estipulado en las leyes y lo establecido por la mayoría de los socios. En 1988, mediante una asamblea general extraordinaria, se ratificó la remoción forzosa del entonces presidente del consejo de administración, quien en pos de tres años se había quedado ocho años en la cabeza del rastro y frigorifico. La inconformidad en la unión de ejidos había alcanzado su nivel más elevado y el entonces presidente y su equipo eran fuertemente criticados. Su remplazo se realizó luego de una lucha fratricida por el poder que opuso a dos grupos priístas. Después de incontables peripecias administrativas y del uso de toda clase de argucias jurídicas, el grupo de delegados afines a Beatriz Paredes logró finalmente tomar el control de la organización cenecista y del rastro, cuando aquélla precisamente era gobernadora del estado.[17] Lo que puede resaltarse de este (oportuno) brote de inconformidad es la necesidad, para quien dirige el rastro, de contar con el apoyo del gobernador y en menor medida con el respaldo de la mayoría de los socios. En cuanto al respeto de la duración del mandato, como se verá más adelante, éste es innecesario.

Un segundo cambio en la dirección del rastro ocurrió en 1993, a raíz del fallecimiento del presidente en un accidente automovilístico. Entonces, el consejo de administración nombró con apremio al director suplente como nuevo director, siguiendo lo estipulado en los estatutos. En realidad era la persona más apta para asumir la gestión de la empresa, ya que había seguido muy de cerca y durante cinco años el trabajo de su predecesor.

En la actualidad, siete años después de estar la cabeza del rastro, el director aún sigue sin planear su próxima sucesión. Limitado a tres años, el mandato efectivo de ocho, cinco y más de siete años de los respectivos directores del rastro revela una falta a la normatividad. Con el argumento fácil pero verdadero de que es muy delicado pasar el bastón de mando, sobre todo cuando la empresa pasa por serias dificultades —la dificultad puede ser también la de prever el ritmo de crecimiento de la empresa y traducirlo en las inversiones correspondientes—, el director es casi irremplazable. Además, hasta la fecha no se ha formulado una verdadera política interna de promoción y capacitación de los jóvenes, por lo que obviamente la delegación de poderes es mínima y la sucesión impensable.[18] Algunos pocos hijos de socios han logrado titularse como ingenieros agrónomos y médicos veterinarios, pero no han sido contratados por el rastro. Esta situación indica la ausencia de cuadros (se necesitan créditos para la capacitación de la gente, así como una verdadera voluntad para hacerlos. En otras palabras, la perspectiva gerencial a corto plazo es la condición de ejercicio del poder a largo plazo.

15. Las 11 granjas porcinas que todavía participan en la Unión de Ejidos reagrupan respectivamente entre 10 y 46 ejidatarios y ocupan un total de 110 familias.

16. Una prueba de la representación más prestigiosa de la función de director del rastro es que, en entrevistas, el actual presidente del consejo de administración se identifique más en su función de director de empresa que en la de representante de la Unión de Ejidos del Valle de Huamantla.

17. La dirigente cenecista reconoció que empezó a trabajar muy joven con el presidente Echeverría y sus colaboradores, así como con el gobernador Sánchez Piedras, quien la impulsó en su rápida carrera política (entrevista de Beatriz Paredes por Denise Maerker, programa Mujeres y Poder, Once TV, 1999).

18. Una frecuencia elevada de cambios en el poder, en el caso de las organizaciones campesinas, conduce a otros defectos igualmente criticables. B. Lutz, "El proceso de renovación de los dirigentes campesinos y su influencia sobre el destino de los programas agropecuarios", *Quórum*, año VIII, núm. 66, mayo-junio de 1999, pp. 91-102.

Origen y consecuencias de la última ola de empresarialización de lo social

A partir de 1994 la producción porcina en Tlaxcala y Huamantla cayó abruptamente, lo que afectó las actividades del rastro y de las granjas. En ese año el rastro y frigorífico trabajaba en promedio a 90% de su capacidad, con 42 empleados, y tenía un importante contrato con una conocida cadena de supermercados. Pero a partir de que entraron en el territorio nacional grandes cantidades de carne de cerdo proveniente de Estados Unidos en virtud del TLCAN, el promedio de sacrificios diarios en el rastro pasó de 550 a 250.[19] La producción de los porcicultores cenecistas de la Unión bajó de igual manera y varias granjas colectivas cerraron. La situación financiera del rastro acabó por ser muy delicada y la empresa sacrificadora estaba al borde de la bancarrota. Sin embargo, gracias al apoyo económico concedido por la entonces secretaria general de la CNC, Beatriz Paredes, el rastro y frigorífico pudo pagar una parte de sus deudas y mantener abiertas sus puertas, no sin iniciar una profunda restructuración interna.

El director del rastro dejó de comprar los puercos a los socios en nombre de una exclusividad ya caduca, para comprar animales de primera calidad a productores privados de la entidad pero también de Puebla, Morelia y hasta de Tamaulipas. El hecho de dejar de trabajar exclusivamente con las granjas pertenecientes a la unión significó un giro importante en las estrategias comerciales del rastro: su actual director reconoce incluso que la empresa social se convirtió en una maquiladora al servicio de las empacadoras de Puebla.[20] La relación con los socios se distanció aún más cuando el director del rastro y frigorífico impuso el pago de los animales a los 15 días mientras los tablajeros seguían pagando al contado. Esta última medida es la que, según el responsable de la granja de San Francisco Atexcatzingo, en el municipio de Tetla, hace que en la actualidad los porcicultores de la unión de ejidos no vendan sus animales al rastro. El pretexto verosímil de aumentar la rentabilidad de la empresa so pena de desaparecer fue seguido de la imposición de medidas draconianas, las cuales ayudaron a confundir un poco más la empresa social con cualquier otra empresa privada.

Al asumir la rentabilidad financiera como *leitmotiv* y la competencia en el libre mercado como *realpolitik*, el director del rastro, con el beneplácito del consejo de administración, llevó a cabo una "purga" de la empresa que se tradujo en el despido de más de la mitad de los empleados. De los 42 anteriores, en la actualidad sólo se pagan 19 salarios. Hoy en día laboran en el rastro cuatro administradores, un médico veterinario, una persona de mantenimiento, dos vigilantes y 11 personas para la parte operativa.[21] Al mismo tiempo se exigió más a los que quedaron, pidiéndoles una mayor flexibilidad en cuanto a sus horarios, una polivalencia laboral más amplia, así como un nivel de calidad muy alto. En concreto, todos los empleados que operan en el proceso de transformación de los cerdos tienen la obligación de laborar con un nivel mínimo de calidad, a pesar de las precarias condiciones de trabajo (ruido ensordecedor, fuerte olor, manipulaciones peligrosas, ausencia de descanso, etcétera), y en caso de que echen a perder un puerco, por ejemplo, tienen la obligación de rembolsarlo, es decir, de pagar a la empresa alrededor de 1 000 pesos.

Cabe precisar que de los 11 puestos en la parte operativa, siete no necesitan ni experiencia ni un quehacer particulares. Esta situación permite al presidente del Comité de Vigilancia decidir la víspera quién va a integrar cada uno de estos puestos al día siguiente, en función de la hora prevista de llegada de los animales, del número de sacrificios en el día y sobre todo de la motivación y dedicación de los jóvenes trabajadores. Estos últimos, por no tener una familia a cargo pero sí costosas actividades festivas, aceptan, en ciertas condiciones,[22] laborar en el rastro con una paga muy baja. En cuanto a los padres de familia que inicialmente ocupaba estos puestos, al no ser despedidos se salieron voluntariamente para buscar un mejor empleo. A los empleados jóvenes se les tiene que "suplicar" para que trabajen a destajo, mientras el rastro les da un trato muy despectivo. Hay entre el patronato y los jóvenes empleados una relación de interdependencia signada por la sospecha mutua. Una prueba es que cada día, cuando los trabajadores salen de las instalaciones, el presidente del Comité de Vigilancia se empeña en revisar sus mochilas, "para que no se lleven patas de cerdo o hasta una cabeza..." Así, aunque al final de cada año los empleados reciben su aguinaldo y la caja de ahorro, además de su quincena, ello no logra ocultar la (re)producción de profundas desigualdades entre los cuadros y los empleados. Lo mencionado ilustra bien el proceso de deterioro de las relaciones laborales en una empresa social en el marco del ahorro de gastos y confirma una diferenciación tendencial de los puestos ordenada por el director, principalmente.

El doloroso proceso de racionalización y optimización de los puestos que desde 1993 se lleva a cabo en la empresa sacrificadora es lo que ha permitido su supervivencia. En todo caso, el rechazo a seguir manteniendo un trato privilegiado con los porcicultores de la Unión de Ejidos del Valle de Huamantla ha transformado de manera duradera el papel social de la empresa y sus prioridades iniciales. "Se da la importancia primero al rastro, luego a las granjas y finalmente a los socios", lamenta el propio presidente del Comité de Vigilancia, quien es porcicultor. Agrega

19. R. Pérez Espejo, "La porcicultura en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte", *La sociedad rural frente al nuevo milenio*, vol. 1, *La inserción de la agricultura mexicana en la economía mundial*, INAH-UAM-UNAM, Plaza y Valdés, México, 1996, pp. 375-408.

20. Entrevista con Andrés Flores Hilario, Cuaxomulco, Tlaxcala, 17 de febrero de 2000.

21. En septiembre de 1983 se capacitó para el sacrificio porcino a 25 personas, de las cuales sólo dos trabajan en el rastro en la actualidad.

22. El grado de rotación en estos siete puestos es entonces muy alto. Los jóvenes aceptan más fácilmente trabajar en el rastro cuando hay menos de 200 sacrificios al día; si son más entonces pretextan estar ocupados y no tener tiempo. Entrevista con Isidro Sosa Hernández, Cuaxomulco, 17 de febrero de 2000.

que la prioridad debía ser a la inversa.[23] Pero la búsqueda de lo más rentable se impuso de una manera que parece irreversible.

Llamado "jefe" y consultado en cualquier ocasión por sus colegas del rastro, el director es el único maestro a bordo. El gerente es la única persona que representa a la empresa hacia fuera. Interviene, gestiona, decide. Fue él quien, por ejemplo, en febrero de 2000, tras difíciles negociaciones con los representantes estatales de la Secretaría de Agricultura y Ganadería (Sagar), logró que se revirtiera la decisión administrativa de impedir la venta de canales fuera del estado de Tlaxcala a causa de una epidemia de fiebre porcina clásica, lo cual limitó seriamente las pérdidas financieras del rastro, pero reforzó un poco más su insustituibilidad. Otro ejemplo concierne a las relaciones entre el director y el actual gobernador perredista de Tlaxcala, quien ha visitado ya dos veces las instalaciones de la empresa de Cuaxomulco y se muestra dispuesto a apoyar el proyecto de ampliación del rastro con la construcción de un anexo destinado al corte y empaquetamiento de la carne. Empresario autodidacto, cenecista convencido pero no intolerante, el actual director ha sabido mantener buenas relaciones con los responsables de varias dependencias administrativas estatales y políticos con poder de decisión. Estas relaciones, además de ofrecer ventajas directas e inmediatas para la empresa social, le añaden prestigio personal.

La acumulación de años en el ejercicio del poder le permite al director gozar de un capital simbólico —en el sentido de Bourdieu—[24] cada vez más importante y mejor cotizado. Trabajar en las oficinas del rastro de lunes a sábado hasta las 11 de la noche hace del director un empresario cuya disponibilidad laboral es similar a la de los ejecutivos. Sin embargo, en el plano de la vida social y cotidiana, se distingue voluntariamente de los empleados y socios por su elegante forma de vestir, sus zapatos siempre lustrados y su automóvil deportivo, entre otros aspectos. Plenamente consciente de que usa signos de distinción simbólica, el director legitima el empleo de estos últimos por la imagen positiva que necesariamente debe dar a sus interlocutores y más en particular a los banqueros.[25] Siguiendo la lógica de esta argumentación, se puede afirmar que la solvencia (económica y humana) de la empresa va a la par con la holgura financiera exhibida por su director. Más aún, esa distinción simbólica entre el director y los empleados garantiza la credibilidad exógena del primero y mantiene la subordinación interna de los segundos. En otras palabras, las virtudes de esta fatuidad profesional son lo suficientemente funcionales para que el director de la empresa social pretenda adoptarla.

Para finalizar, se puede decir que el liderazgo empresarial, en el caso del director del rastro y frigorífico de Cuaxomulco, se articula alrededor de las nociones de capacidad cognitiva, saber-hacer profesional, disponibilidad de tiempo, *relationship*, y también de la distinción simbólica con los empleados y delegados.

23. Entrevista con Isidro Sosa Hernández, Cuaxomulco, 17 de febrero de 2000.

24. P. Bourdiew, "Stratégies de reproduction et modes de domination", *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, núm. 105, diciembre de 1994, pp. 3-12.

25. Entrevista con Andrés Flores Hilario, Cuaxomulco, Tlaxcala, 20 de enero de 2000.

Conclusiones

El análisis del proceso histórico de desarrollo de las granjas porcinas tlaxcaltecas de la Unión de Ejidos del Valle de Huamantla y luego del rastro y frigorífico es rico en enseñanzas en lo que concierne al liderazgo empresarial. Las complicidades políticas, los derechohabientes administrativos y las facilidades financieras que beneficiaron a los ejidatarios cenecistas de la parte oriental del estado de Tlaxcala permitieron a una minoría de ellos una reconversión profesional exitosa en el dominio de la porcicultura, aunque también condujeron a erosionar el tejido organizativo. En efecto, frente a problemas diversos y no siempre insolubles, la respuesta más frecuente de los socios fue el abandono de la gestión colectiva de las granjas, la individualización concomitante de la producción y también un progresivo distanciamiento del rastro. De ser un mero pretexto a la gestión colectiva de una empresa sacrificadora, la Unión de Ejidos del Valle de Huamantla, al parecer, nunca logró asumir su papel de organización rural más que por medio de las directivas políticas de la Liga de la CNC. Más profundamente, la experiencia de la unión de ejidos enseña la dificultad extrema de llevar a cabo la gestión colegiada de un bien colectivo sobre todo, como es el presente caso, si este bien fue fácilmente conseguido. El interés personal de los socios se impuso de manera manifiesta frente a la idea de terceros de un desinterés colectivo. En ese marco, no sorprende comprobar que el rastro y frigorífico es y siempre ha sido manejado por una sola persona: el director.[26] El consejo de administración no ha anhelado o logrado fungir como contrapoder. Es más, esta instancia teóricamente decisoria se convirtió en un órgano consultivo a raíz de la profunda restructuración interna iniciada en 1993. En efecto, frente a la caída de los precios debido a la entrada masiva de carne de cerdo estadounidense en el mercado nacional, el rastro de Cuaxomulco se transformó en una empresa privada por sus métodos radicales, su sacrificio de personal y la dominación todopoderosa de su director. Exitoso tal vez en el plano económico, el proceso de racionalización experimentado en la empresa social, sin embargo, no ha dejado de aumentar de una manera que parece irreversible: la doble fractura entre el director y los empleados del rastro y entre el director y los socios de la unión de ejidos. Por último, puede concluirse que la "empresarialización" de lo social sigue siendo un reto que implica necesariamente una participación diferenciada pero igualitaria y respetuosa de todos los actores.

26. La identificación y resolución teórica de este tipo de problema es soslayada por Muñoz Rodríguez y Santoyo Cortés, quienes consideran las competencias en el medio rural sólo sobre la base de criterios jurídicos y formales. En realidad, como lo demuestra el presente estudio, los factores humanos tienen mayor ponderación en el éxito económico de la empresa social (habría que definir lo que se entiende por éxito) que la selección y respeto de los principios que norman la acción. M. Muñoz Rodríguez y H. Santoyo Cortés, *Visión y misión agroempresarial. Competencia y cooperación en el medio rural*, Universidad Autónoma Chapingo, México, 1996.

Obras recibidas

José Luis Álvarez *et al.*
Educación dominicana y construcción del conocimiento, Instituto Tecnológico de Santo Domingo, Santo Domingo, República Dominicana, 2000, 275 páginas.

Pablo Bustelo, Clara García e Iliana Olivié
Crisis financieras en economías emergentes: enseñanzas de Asia Oriental, Agencia Española de Cooperación Internacional, Ediciones Cooperación al Desarrollo, Madrid, España, 2000, 205 páginas.

Enrique Cabrero Mendoza *et al.*
Municipalización en Guanajuato. Una estrategia para el fortalecimiento municipal, Gobierno del Estado de Guanajuato, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, México, 2000, 238 páginas.

Jorge Carrillo (coord.)
¿Aglomeraciones locales o clusters *globales? Evolución empresarial e institucional en el norte de México*, El Colegio de la Frontera Norte, Universidad Autónoma de Ciudad Juárez y Fundación Friedrich Ebert, México, 2000, 233 páginas.

Centro Interuniversitario del Conocimiento
Un proyecto hecho realidad para mejorar el desarrollo humano de los guanajuatenses 1995-2000, Centro Interuniversitario del Conocimiento, Guanajuato, México, 2000, 209 páginas.

Colegio de Abogados del Departamento Judicial de La Plata
Jornada internacional sobre libre ejercicio profesional y seguridad social de la abogacía en el Mercosur, Instituto de Derecho de la Integración, Buenos Aires, Argentina, 2001, 111 páginas.

El Colegio Nacional
Memoria 1999, El Colegio Nacional, México, 1999, 591 páginas.

Carola Conde Bonfil (comp.)
Agenda de la reforma municipal en el Estado de México, El Colegio Mexiquense, A.C., Estado de México, México, 2000, 153 páginas.

Carola Conde Bonfil
¿Pueden ahorrar los pobres? ONG y proyectos gubernamentales en México, El Colegio Mexiquense, A.C., Unión de Esfuerzos para el Campo, A.C. y La Colmena Milenaria, 2000, 233 páginas.

Consejo Monetario Centroamericano
Informe Económico Regional 2000, San José, Costa Rica, 2001, 105 páginas.

Corporación de Estudios para el Desarrollo
Mujer: participación y desarrollo, Fundación Konrad Adenauer y el CEDIME, Quito, Ecuador, 2000, 256 páginas.

Héctor E. Cuevas P.
El azúcar se ahogó en la melaza: quinientos años de azúcar, Instituto Tecnológico de Santo Domingo, Santo Domingo, República Dominicana, 1999, 227 páginas.

Francisco Guerra García (ed.)
Consensos para el desarrollo. Debate. Elecciones 2000, Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación, Lima, Perú, 2000, 131 páginas.

Ana Mercedes Henríquez (comp.)
Capacitación de los guías del Parque Nacional Armando Bermúdez: una experiencia enriquecedora, Instituto Tecnológico de Santo Domingo, Santo Domingo, República Dominicana, 2000, 165 páginas.

Alejandro Herrera Moreno
La clasificación numérica y su aplicación en la ecología, Instituto Tecnológico de Santo Domingo, Santo Domingo, República Dominicana, 2000, 88 páginas.

Franz J. Hinkerlammert y Henry M. Mora
Coordinación social del trabajo, mercado y reproducción de la vida humana, Departamento Ecuménico de Investigaciones, San José, Costa Rica, 2001.

Rosa Martha Jasso (coord.)
Cultura y desarrollo: una visión plural, Instituto de Cultura de la Ciudad de México, Gobierno del Distrito Federal, México, 2000, 211 páginas.

Alicia Loyola Campos
El atún mexicano en las redes del neoproteccionismo, ensayo para licenciatura en Economía, Facultad de Economía, UNAM, México, 2001, 46 páginas

Manuel Matos Moquete
La cultura de la lengua, Instituto Tecnológico de Santo Domingo, Santo Domingo, República Dominicana, 2000, 338 páginas.

Rubén Mújica Vélez
Los condenados en su tierra, Plaza y Valdés Editores, México, 2001, 149 páginas.

Hugo Ordóñez Salazar
En voz alta. Conversaciones sobre América Latina I, Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo Regional, Tacna, Perú, 2000, 133 páginas.

Carlos Ossa Escobar
El Contralor ante el Congreso 1998-2000, Contraloría General de la República, Santafé de Bogotá, D.C., Colombia, 2000, 688 páginas.

Bernardino Ramírez Bautista
Moros y cristianos en Huamantanga – Canta. Herencia colonial y tradición popular, Instituto de Investigaciones Histórico Sociales, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú, 2000, 210 páginas.

Maryse Robert
Negotiating NAFTA. Explaining the Outcome in Culture, Textiles, Autos and Pharmaceuticals, University of Toronto Press, Canadá, 2000, 298 páginas.

Oisten Roisland
Rules and Institutional Arrangements for Monetary Policy, Occasional Papers/Norges Banks Skriftserie, 2000, Oslo, Noruega, 2000, 206 páginas.

Patricia Romero Lankao
México: ¿Quién está haciendo qué en torno a las dimensiones humanas del cambio ambiental? Bibliografía comentada y directorio de estudiosos, edición bilingüe español e inglés, Programa Internacional de las Dimensiones Humanas del Cambio Ambiental Global y Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, México, 2000, 85 y 118 páginas.

Arturo E. Tangarife S. (comp.)
Globalización en la economía colombiana, Ciclo de Conferencias, Ecoandinos Capítulo de Economía de la Asociación de Egresados de la Universidad de los Andes, Uniandinos, Santafé de Bogotá, D.C., Colombia, 2000, 208 páginas.

Edgar Toro Sánchez
El liderazgo de Rafael Uribe Uribe y la modernización de la nación y el Estado, Federación de Cafeteros de Colombia, Santafé de Bogotá, D.C., Colombia, 2000, 228 páginas.

Gregorio Vidal
Grandes empresas, economía y poder en México, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa y Plaza y Valdés Editores, 2000, 236 páginas.

Ippei Yamazawa (ed.)
Developing Economies in the Twenty-first Century. The Challenges of Globalization, Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization, Japón, 2000, 120 páginas.

Ippei Yamazawa y Ken-ichi Imai
China Enters WTO: Pursuing Symbiosis with the Global Economy, Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization, Japan, 2001

sumario estadístico*

COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO, LAB[1] (RESUMEN), ENERO-JUNIO (MILLONES DE DÓLARES)

Concepto	2000	2001	Variación
Balanza comercial total	– 2 515	– 4 023	60
De maquiladoras	8 064	9 671	20
No maquiladoras	– 10 579	– 13 694	30
Exportaciones totales	79 182	80 362	2
Petroleras	7 954	6 932	– 13
No petroleras	71 228	73 430	3
Agropecuarias	2 713	2 586	– 5
Extractivas	260	199	– 24
Manufactureras	68 256	70 645	4
De maquiladoras	36 598	38 363	5
No maquiladoras	31 658	32 283	2
Importaciones totales	81 697	84 385	3
De maquiladoras	28 534	28 691	1
No maquiladoras	53 163	55 694	5
Bienes de consumo	7 429	9 295	25
Bienes intermedios	63 295	63 763	1
De maquiladoras	28 534	28 691	1
No maquiladoras	34 761	35 072	1
Bienes de capital	10 973	11 327	3

**Elaborado con base en datos del Grupo de Trabajo del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática-SHCP-Banco de México para la Información del Comercio Exterior.*

1. Incluye maquiladoras. –. Cantidad nula (cero) o despreciable, o cálculo no aplicable. a. Incremento mayor que 1 000%. n.e. No especificado.

Producto	2000 Valor	2000 Participación (%)	2001 Valor	2001 Participación (%)	Variación
Otros	49	0.1	9	–	– 81.6
Para los ferrocarriles	282	0.4	290	0.4	2.8
Carros y furgones para vías férreas	83	0.1	61	0.1	– 26.5
Partes sueltas de vehículos para vías férreas	45	0.1	33	–	– 27.0
Otros	153	0.2	196	0.3	27.5
Para otros transportes y comunicaciones	15 432	21.7	–	–	– 100.0
Automóviles para transporte de personas	7 353	10.3	8 345	11.4	13.5
Partes sueltas para automóviles	2 756	3.9	2 809	3.8	1.9
Automóviles para transporte de carga	2 583	3.6	2 496	3.4	– 3.3
Motores para automóviles	1 116	1.6	1 054	1.4	– 5.6
Partes o piezas para motores	718	1.0	650	0.9	– 9.4
Muelles y sus hojas para automóviles	179	0.3	148	0.2	– 17.3
Partes sueltas para aviones	42	0.1	47	0.1	10.5
Chasises con motor para toda clase de vehículos	14	–	2	–	– 88.0
Otros	671	0.9	434	0.6	– 35.2
Máquinas y equipos especiales para industrias diversas	10 261	14.4	12 325	16.8	20.1
Equipo de cómputo	3 143	4.4	4 609	6.3	46.6
Partes o piezas sueltas para maquinaria	2 250	3.2	2 540	3.5	12.9
Llaves, válvulas y partes de metal común	665	0.9	543	0.7	– 18.3
Grupos para el acondicionamiento de aire	332	0.5	352	0.5	5.9
Prensas y trituradores no especificados	281	0.4	296	0.4	5.2
Herramientas de mano	130	0.2	257	0.3	97.8
Productos manufacturados de aluminio	176	0.2	185	0.3	5.0
Hornos, calentadores, estufas, etcétera, no eléctricos	202	0.3	159	0.2	– 21.4
Baleros, cojinetes y chumaceras	138	0.2	149	0.2	8.3
Bombas centrífugas para extraer líquidos	69	0.1	81	0.1	18.7
Envases de hojalata y de hierro o acero	55	0.1	52	0.1	– 6.4
Máquinas para explanación y construcción	132	0.2	39	0.1	– 70.7
Motores y máquinas motrices	26	–	23	–	– 13.0
Cables para uso no eléctrico	15	–	18	–	19.6
Máquinas registradoras de ventas	17	–	17	–	1.5
Otros	2 630	3.7	3 007	4.1	14.3
Equipo profesional y científico	1 098	1.5	1 273	1.7	16.0
Instrumentos y aparatos médicos	607	0.9	745	1.0	22.7
Instrumentos científicos de precisión	259	0.4	217	0.3	– 16.5
Otros	231	0.3	312	0.4	34.8
Equipo y aparatos eléctricos y electrónicos	22 694	31.9	22 844	31.1	0.7
Cables aislados para electricidad	3 264	4.6	3 018	4.1	– 7.5
Otros aparatos e instrumentos eléctricos	3 397	4.8	2 899	3.9	– 14.7
Piezas para instalaciones eléctricas	2 517	3.5	2 258	3.1	– 10.3
Máquinas, aparatos e instrumentos para comunicación	1 505	2.1	1 720	2.3	14.3
Transformadores eléctricos	945	1.3	1 126	1.5	19.2
Partes y refacciones de radio y televisión	864	1.2	712	1.0	– 17.6
Motores eléctricos	784	1.1	708	1.0	– 9.7
Acumuladores eléctricos y sus partes	599	0.8	462	0.6	– 22.9
Refrigeradores y sus partes	246	0.3	365	0.5	48.6
Cintas magnéticas y discos fonográficos	285	0.4	285	0.4	0.2
Tocadiscos, sinfonolas y modulares	196	0.3	236	0.3	20.3
Pilas eléctricas	25	–	21	–	– 17.2
Otros	8 066	11.3	9 032	12.3	12.0
Aparatos de fotografía, óptica y relojería	432	0.6	497	0.7	15.0
Aparatos fotográficos y cinematográficos	146	0.2	156	0.2	6.6
Otros	285	0.4	343	0.4	20.4
Otras industrias	722	1.0	629	0.9	– 12.9
Alhajas y obras de metal fino y fantasía	124	0.2	128	0.2	3.4
Juguetes, juegos y artículos para deporte	159	0.2	145	0.2	– 9.1
Globos para recreo	122	0.2	98	0.1	– 19.3
Instrumentos musicales y sus partes	36	–	31	–	– 12.2
Otros	282	0.4	226	0.3	– 19.9
Otros	146	0.2	222	0.3	52.9

MÉXICO: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS (LAB),[1] ENERO-JUNIO (MILLONES DE DÓLARES)

Concepto	2000 Valor	2000 Participación (%)	2001 Valor	2001 Participación (%)	Variación
Total	*81 697*	*100.0*	*84 385*	*100.0*	*3.3*
Agricultura y silvicultura	2 068	2.5	2 240	2.7	8.3
Semilla de soya	358	0.4	392	0.5	9.5
Maíz	282	0.3	306	0.4	8.7
Semilla de algodón	313	0.4	293	0.3	– 6.5
Sorgo	256	0.3	285	0.3	11.0
Frutas frescas o secas	206	0.3	258	0.3	25.6
Trigo	149	0.2	209	0.2	39.5
Otras semillas y frutos oleaginosos	184	0.2	165	0.2	– 10.2
Caucho natural	40	–	30	–	– 25.2
Frijol	15	–	21	–	43.2
Hortalizas frescas	19	–	18	–	– 7.0
Especias diversas	18	–	17	–	– 4.5
Cebada en grano	19	–	9	–	– 51.3
Otros	209	0.2	238	0.3	10.1
Ganadería, apicultura, caza y pesca	229	0.3	223	0.3	– 2.6
Ganadería y apicultura	205	0.3	198	0.2	– 3.5
Pieles y cueros sin curtir	75	0.1	75	0.1	0.2
Ganado vacuno	77	0.1	70	0.1	– 8.6
Otros	54	0.1	53	0.1	– 1.9
Caza y pesca	24	–	25	–	5.0
Industrias extractivas	580	0.7	767	0.9	32.3
Petróleo crudo y gas natural	142	0.2	375	0.4	163.4
Gas natural	142	0.2	375	0.4	163.4
Extracción de minerales metálicos	209	0.3	120	0.1	– 42.5
Mineral no ferroso	34	–	29	–	– 15.7
Otros	175	0.2	91	0.1	– 48.0
Extracción de otros minerales	172	0.2	175	0.2	1.5
Arenas silicias, arcillas y caolín	48	0.1	45	0.1	– 5.9
Piedras minerales y diamantes industriales	23	–	30	–	32.4
Fosforita y fosfato de calcio	28	–	30	–	7.1
Otros	75	0.1	66	0.1	– 12.0
Otras industrias extractivas	57	0.1	98	0.1	71.6
Combustibles sólidos	25	–	28	–	13.2
Otros	32	–	70	0.1	117.5
Industrias manufactureras	77 201	94.5	79 755	94.5	3.3
Alimentos, bebidas y tabaco	2 228	2.7	2 676	3.2	20.1
Carnes frescas o refrigeradas	666	0.8	810	1.0	21.6
Preparados alimenticios especiales	250	0.3	323	0.4	29.5
Leche en polvo	119	0.1	180	0.2	51.0
Alimento preparado para animales	102	0.1	150	0.2	45.9
Otros aceites y grasas animales y vegetales	158	0.2	120	0.1	– 23.8
Pieles comestibles de cerdo	43	0.1	73	0.1	70.0
Conservas vegetales alimenticias	63	0.1	69	0.1	8.5
Frutas conservadas y deshidratadas	32	–	40	–	24.5
Sebos de especies bovina, ovina y caprina	43	0.1	36	–	– 15.9
Mayonesa y salsa	27	–	33	–	20.3
Licores y aguardientes	10	–	31	–	212.4
Mantequilla natural	22	–	23	–	4.7
Vinos espumosos, tintos y blancos	19	–	23	–	16.6
Conservas animales alimenticias	17	–	22	–	30.3
Aceite de soya	24	–	13	–	– 44.7
Otros	632	0.7	730	0.8	15.5
Textiles, artículos de vestir e industria del cuero	4 830	5.9	4 812	5.7	– 0.4
Hilados y tejidos de fibras sintéticas o artificiales	878	1.1	858	1.0	– 2.3
Prendas de vestir de fibras vegetales	430	0.5	379	0.4	– 12.0
Prendas de vestir de fibras sintéticas o artificiales	287	0.4	332	0.4	15.7
Telas de todas clases	341	0.4	292	0.3	– 14.2 →

Concepto	2000 Valor	2000 Participación (%)	2001 Valor	2001 Participación (%)	Variación
Pieles y cueros preparados y sus manufacturas	262	0.3	265	0.3	0.8
Otras prendas de vestir	173	0.2	145	0.2	– 15.8
Alfombras y tapetes	39	–	42	–	7.3
Calzado con corte o suela de piel o cuero	27	–	38	–	39.2
Ropa de casa habitación	31	–	34	–	10.1
Otros	2 361	2.9	2 426	2.9	2.8
Industria de la madera	421	0.5	466	0.6	10.7
Madera en cortes especiales	123	0.2	128	0.2	3.7
Artefactos de madera fina u ordinaria	96	0.1	124	0.1	29.2
Madera aserrada en chapas	53	0.1	53	0.1	0.3
Otros	149	0.2	162	0.2	8.7
Papel, imprenta e industria editorial	2 212	2.7	2 149	2.5	– 2.8
Papel y cartón preparado	924	1.1	890	1.1	– 3.8
Pasta de celulosa para fabricar papel	293	0.4	251	0.3	– 14.5
Libros impresos	164	0.2	178	0.2	8.9
Catálogos, anuarios y directorios	55	0.1	47	0.1	– 14.4
Papel blanco para periódico	43	0.1	43	0.1	1.0
Publicaciones periódicas	33	–	34	–	3.2
Otros	699	0.8	705	0.8	0.9
Derivados del petróleo	2 188	2.7	2 439	2.9	11.5
Gasolina	557	0.7	1 071	1.3	92.5
Gas butano y propano	275	0.3	322	0.4	16.9
Combustóleo (*fuel-oil*)	478	0.6	311	0.4	– 34.8
Aceites y grasas lubricantes	123	0.2	161	0.2	31.0
Gasóleo (*gas-oil*)	209	0.3	58	0.1	– 72.4
Parafina	44	0.1	43	0.1	– 1.6
Coque de petróleo	34	–	38	–	14.8
Otros	470	0.6	435	0.5	– 7.5
Petroquímica	1 022	1.3	1 015	1.2	– 0.6
Xileno	196	0.2	213	0.3	8.5
Polipropileno	170	0.2	171	0.2	0.7
Polietileno	161	0.2	161	0.2	–
Benceno y estireno	131	0.2	110	0.1	– 15.8
Cloruro de vinilo	88	0.1	57	0.1	– 34.9
Butadieno	36	–	41	–	16.2
Acrilonitrilo	26	–	34	–	32.7
Óxido de propileno	31	–	19	–	– 36.8
Ciclohexano	18	–	15	–	– 15.8
Otros	151	0.2	193	0.2	27.8
Química	5 403	6.6	5 973	7.1	10.5
Resinas naturales o sintéticas	752	0.9	784	0.9	4.3
Mezclas y preparados para uso industrial	658	0.8	711	0.8	8.0
Medicamentos y material de curación	317	0.4	438	0.5	38.1
Celulosa en diversas formas	268	0.3	277	0.3	3.3
Colores y barnices de todas clases	243	0.3	224	0.3	– 7.8
Abonos para la agricultura	201	0.2	224	0.3	11.2
Ácidos y anhídridos orgánicos	180	0.2	194	0.2	8.0
Mezclas y preparados para la fabricación de productos farmacéuticos	153	0.2	192	0.2	25.3
Sales y óxidos inorgánicos	130	0.2	177	0.2	35.4
Insecticidas, parasiticidas y fumigantes	119	0.1	138	0.2	16.2
Placas y películas diversas	83	0.1	102	0.1	23.5
Éteres y ésteres	103	0.1	101	0.1	– 1.7
Sales orgánicas y organometálicas	72	0.1	95	0.1	32.8
Alcoholes y sus derivados halogenados	94	0.1	89	0.1	– 5.1
Caseína y sus derivados	75	0.1	81	0.1	8.5
Antibióticos para la fabricación de productos farmacéuticos	68	0.1	71	0.1	4.3
Fibras plásticas sintéticas y artificiales	44	0.1	45	0.1	3.2
Carbonato de sodio	42	0.1	45	0.1	7.8
Productos de perfumería	26	–	31	–	18.2
Sales y óxidos de aluminio	32	–	29	–	– 10.1
Hormonas naturales y sintéticas	30	–	26	–	– 10.8 →

Concepto	2000 Valor	2000 Participación (%)	2001 Valor	2001 Participación (%)	Variación
Aceites esenciales	22	–	25	–	14.4
Otros	1 691	2.0	1 871	2.1	10.6
Productos de plástico y de caucho	4 497	5.5	4 342	5.1	– 3.4
Artefactos de pasta de resina sintética	2 336	2.9	2 122	2.5	– 9.2
Manufacturas de caucho (excepto prendas de vestir)	587	0.7	497	0.6	– 15.3
Llantas y cámaras	427	0.5	438	0.5	2.5
Látex de caucho sintético, ficticio o regenerado	81	0.1	89	0.1	10.0
Otros	1 066	1.3	1 196	1.4	12.2
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	1 016	1.2	967	1.1	– 4.9
Vidrio pulido plano y productos para laboratorio	196	0.2	167	0.2	– 15.2
Baldosas y manufacturas diversas de cerámica	116	0.1	101	0.1	– 12.9
Aisladores de barro, loza y porcelana	151	0.2	101	0.1	– 33.1
Ampollas, pantallas y tubos de vidrio	66	0.1	83	0.1	26.3
Lozas y ladrillos refractarios	55	0.1	57	0.1	2.6
Cementos aluminosos	24	–	22	–	– 8.3
Otros	408	0.5	437	0.5	7.1
Siderurgia	3 648	4.5	3 485	4.1	– 4.5
Cojinetes, chumaceras, flechas y poleas	1 233	1.5	1 101	1.3	– 10.7
Láminas de hierro o acero	487	0.6	484	0.6	– 0.7
Recipientes de hierro o acero	290	0.4	313	0.4	8.0
Cintas y tiras planas de hierro o acero	235	0.3	229	0.3	– 2.6
Tubos, cañerías y conexiones de hierro o acero	176	0.2	164	0.2	– 6.4
Alambre y cable de hierro o acero	206	0.3	129	0.2	– 37.3
Barra y lingote de hierro o acero	119	0.1	122	0.1	2.6
Padecería y desecho de hierro o acero	129	0.2	120	0.1	– 7.1
Desbastes de hierro o acero	89	0.1	82	0.1	– 7.8
Aleaciones ferrosas	31	–	32	–	3.2
Otros	651	0.8	707	0.8	8.6
Minerometalurgia	1 391	1.7	1 312	1.6	– 5.7
Lámina y plancha de aluminio	251	0.3	268	0.3	6.8
Matas de cobre en bruto	184	0.2	221	0.3	20.0
Aleaciones y chatarra de aluminio	173	0.2	164	0.2	– 5.4
Alambre, barras y tuberías de cobre	91	0.1	124	0.1	37.2
Aluminio sin alear	79	0.1	49	0.1	– 38.1
Otros	613	0.7	485	0.5	– 20.8
Productos metálicos, maquinaria y equipo	47 470	58.1	49 257	58.4	3.8
Para la agricultura y ganadería	174	0.2	208	0.2	19.4
Maquinaria agrícola y otras de tipo rural	108	0.1	127	0.2	17.6
Otros	65	0.1	80	0.1	23.1
Para los ferrocarriles	281	0.3	163	0.2	– 41.9
Refacciones para vías férreas	88	0.1	67	0.1	– 23.8
Vehículos para vías férreas	29	–	46	0.1	62.7
Material fijo para ferrocarril	23	–	14	–	– 37.4
Locomotoras de todas clases para vías férreas	117	0.1	2	–	– 98.6
Otros	25	–	34	–	36.9
Para otros transportes y comunicaciones	11 788	14.4	11 767	13.9	– 0.2
Refacciones para automóviles y camiones	6 423	7.9	6 280	7.4	– 2.2
Automóviles para transporte de personas	2 025	2.5	2 362	2.8	16.7
Motores y sus partes para automóviles	1 958	2.4	1 771	2.1	– 9.5
Camiones de carga, excepto de volteo	536	0.7	494	0.6	– 7.8
Aviones y sus partes	208	0.3	198	0.2	– 4.9
Chasises para automóviles	115	0.1	95	0.1	– 17.2
Automóviles para usos y con equipos especiales	50	0.1	60	0.1	19.3
Remolques no automáticos para vehículos	49	0.1	54	0.1	10.4
Embarcaciones, partes y equipo marítimo	16	–	30	–	84.4
Material de ensamble para automóviles	31	–	13	–	– 58.7
Camiones de volteo	24	–	11	–	– 53.0
Otros	354	0.4	399	0.5	12.5
Máquinas y equipos especiales para industrias diversas	12 939	15.8	14 001	16.6	8.2
Equipo de cómputo	3 292	4.0	3 485	4.1	5.9
Aparatos para el filtrado y sus partes	348	0.4	804	1.0	130.6
Bombas, motobombas y turbobombas	575	0.7	748	0.9	30.1

→

Concepto	2000 Valor	2000 Participación (%)	2001 Valor	2001 Participación (%)	Variación
Maquinaria para trabajar los metales	534	0.7	693	0.8	29.7
Máquinas y partes para industrias no especificadas	714	0.9	633	0.8	– 11.4
Tornillos, tuercas, pernos de hierro o acero	556	0.7	611	0.7	9.7
Herramientas de mano	436	0.5	407	0.5	– 6.6
Máquinas de impulsión mecánica para la industria del caucho	342	0.4	335	0.4	– 2.0
Máquinas y aparatos de elevación, carga y descarga	315	0.4	312	0.4	– 0.8
Válvulas diversas y sus partes	315	0.4	307	0.4	– 2.7
Barriles, accesorios y diversos productos de aluminio	323	0.4	284	0.3	– 11.8
Máquinas para la industria textil y sus partes	315	0.4	198	0.2	– 37.2
Máquinas para llenar, lavar recipientes y sus partes	197	0.2	187	0.2	– 4.9
Máquinas y aparatos para regular temperatura	142	0.2	158	0.2	11.3
Grupos para acondicionamiento de aire y sus partes	128	0.2	147	0.2	14.6
Máquinas y aparatos para imprenta y artes gráficas	107	0.1	140	0.2	31.3
Máquinas y aparatos para perforar el suelo y sus partes	137	0.2	138	0.2	1.1
Partes y refacciones de todas clases para maquinaria	135	0.2	134	0.2	– 1.0
Grupos frigoríficos, sus partes y piezas	105	0.1	131	0.2	24.9
Estructuras y partes para construcción	124	0.2	125	0.1	1.3
Máquinas y aparatos para trabajar materias minerales	94	0.1	114	0.1	20.9
Engranes de metal común	103	0.1	110	0.1	6.2
Máquinas y aparatos para la industria de papel y cartón	107	0.1	87	0.1	– 18.3
Árboles de levas y transmisión	85	0.1	80	0.1	– 5.5
Partes y refacciones de tractores, n.e.	70	0.1	70	0.1	0.2
Hornos y calentadores de uso industrial	78	0.1	65	0.1	– 16.7
Máquinas de coser y sus partes	68	0.1	65	0.1	– 4.7
Máquinas para molinería y otros productos alimenticios	69	0.1	64	0.1	– 6.8
Motores estacionarios de combustión interna	42	0.1	59	0.1	40.4
Máquinas de oficina (otras)	64	0.1	53	0.1	– 17.3
Máquinas de escribir y sus partes	19	–	51	0.1	161.4
Máquinas para fabricar vidrio y montaje de lámparas	16	–	48	0.1	204.6
Generadores y calderas de vapor y sus partes	21	–	44	0.1	107.3
Turbinas de todas clases	40	–	43	0.1	9.5
Máquinas centrifugadoras y secadoras	27	–	38	–	42.6
Máquinas para la industria de la madera y otras materias duras	36	–	37	–	1.8
Máquinas sumadoras y calculadoras	21	–	18	–	– 11.0
Otros	2 841	3.4	2 978	3.5	4.8
Equipo profesional y científico	1 488	1.8	1 541	1.8	3.6
Aparatos e instrumentos de medida y análisis	849	1.0	880	1.0	3.6
Instrumentos para medicina, cirugía y laboratorio	252	0.3	283	0.3	12.3
Aparatos para medir líquidos y gases	108	0.1	108	0.1	0.1
Aparatos para observaciones científicas	23	–	18	–	– 22.7
Otros	255	0.3	252	0.3	– 1.1
Equipos y aparatos eléctricos y electrónicos	20 204	24.7	20 879	24.7	3.3
Piezas y partes para instalaciones eléctricas	5 458	6.7	5 724	6.8	4.9
Semiconductores y circuitos integrados	5 014	6.1	5 165	6.1	3.0
Refacciones para aparatos de radio y televisión	2 156	2.6	2 206	2.6	2.3
Aparatos y equipo radiofónico y telegráfico	1 684	2.1	1 393	1.7	– 17.3
Receptores y transmisores de radio y televisión	1 097	1.3	1 351	1.6	23.2
Generadores, transformadores y motores eléctricos	1 241	1.5	1 167	1.4	– 6.0
Aparatos fonográficos combinados con radio y discos	371	0.5	342	0.4	– 7.8
Aparatos para usos diversos y sus partes	194	0.2	239	0.3	22.9
Aparatos eléctricos para soldar	82	0.1	75	0.1	– 8.8
Máquinas, herramientas manuales y sus partes	40	–	70	0.1	74.8
Hornos eléctricos para industria o laboratorio	21	–	23	–	7.6
Aparatos de rayos X y sus partes	35	–	22	–	– 37.5
Otros	2 810	3.4	3 100	3.7	10.3
Aparatos fotográficos, cinematográficos, de óptica y relojería	595	0.7	698	0.8	17.2
Cámaras de todas clases	226	0.3	289	0.3	28.0
Instrumentos de óptica	202	0.2	197	0.2	– 2.5
Relojes de todas clases	53	0.1	71	0.1	33.7
Otros	114	0.1	140	0.2	22.8
Otras industrias manufactureras	875	1.1	863	1.0	– 1.3
Joyas de todas clases	166	0.2	121	0.1	– 27.4 →

Concepto	2000 Valor	2000 Participación (%)	2001 Valor	2001 Participación (%)	Variación
Artículos deportivos excepto de caucho y plástico	117	0.1	90	0.1	– 22.7
Juguetes, excepto de caucho y plástico	60	0.1	69	0.1	14.6
Instrumentos musicales y sus partes	22	–	26	–	17.0
Otros	510	0.6	558	0.7	9.5
Otros	1 616	2.0	1 396	1.7	– 13.6
Productos no clasificados	2	–	4	–	55.1

COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO (LAB)[1] POR BLOQUES ECONOMICOS Y AREAS GEOGRAFICAS, ENERO-JUNIO (MILLONES DE DOLARES)

Concepto	2000 Exportaciones	2000 Importaciones	2000 Saldo	2001 Exportaciones	2001 Importaciones	2001 Saldo
Total	*79 182*	*81 697*	*– 2 515*	*80 362*	*84 385*	*– 4 023*
América	74 895	64 780	10 115	76 140	64 543	11 597
América del Norte	71 838	62 612	9 226	72 672	62 083	10 589
Canadá	1 634	1 916	– 282	1 504	1 912	– 408
Estados Unidos	70 109	60 565	9 544	71 071	60 063	11 008
Centroamérica	665	152	513	711	156	555
Costa Rica	142	84	58	171	81	90
El Salvador	125	8	117	122	12	110
Guatemala	254	42	212	276	42	234
Nicaragua	49	14	35	50	15	34
Panamá	142	48	94	119	16	103
Otros	269	6	263	282	8	274
América del Sur	1 219	1 856	– 637	1 515	2 166	– 651
Argentina	130	115	15	135	164	– 29
Bolivia	13	6	7	13	6	7
Brasil	220	833	– 613	347	973	– 626
Chile	196	398	– 202	200	465	– 265
Colombia	204	132	72	282	125	157
Perú	108	85	23	96	81	15
Venezuela	246	215	31	317	246	71
Otros	102	73	28	135	34	101
Antillas	410	8	403	462	–	462
Europa	2 704	6 949	– 4 245	2 769	8 174	– 5 405
Alemania	744	2 681	– 1 937	845	3 157	– 2 312
Bélgica-Luxemburgo	135	213	– 78	159	345	– 186
España	723	659	64	652	826	– 174
Francia	185	726	– 541	186	754	– 568
Países Bajos	206	171	35	219	241	– 22
Italia	95	859	– 764	121	943	– 822
Portugal	89	24	65	78	55	23
Reino Unido	436	548	– 112	373	640	– 267
Otros	485	911	426	357	1 061	– 704
Asia	1 042	8 487	– 7 445	889	9 813	– 8 924
Corea	97	1 682	1 585	63	1 674	– 1 611
China	84	1 159	– 1 075	124	1 549	– 1 425
Hong Kong	87	149	– 62	59	155	– 96
Japón	492	2 966	– 2 474	320	3 379	– 3 059
Singapur	107	256	– 149	92	349	– 257
Otros	110	1 359	– 1 249	136	1 745	–1 609
África	20	199	– 179	45	313	– 268
Oceanía	53	221	– 168	52	272	– 220
Australia	42	132	– 90	39	151	– 112
Otros	11	89	– 78	13	122	– 109
Otros	5	7	– 2	68	20	48

comercio exterior
VOL. 51, NO. 11, NOVEMBER 2001

Summaries of articles

951 Revaluation of Asian Crisis: Space, Cycle and Local Development Pattern
Alejandro Dabat
Miguel A. Rivera Ríos
Alejandro Toledo Patiño
In order to achieve a better understanding of the crisis that affected the Asian countries in the middle years of the nineties, the authors consider the influence of the relations among them and their milieu, so as their position in both the global industrial and the local economic cycles. This analysis makes it possible to know the similarities and differences among the studied nations within a broader frame.

977 Exports and Economic Growth in Latin America: the Empirical Proof
Giovanni E. Reyes
The author applies a Gershon-Feder-derived model to determine the contribution of certain factors —labor, investments and exports— to the economic growth attained in Latin America from 1960 to 1995. These countries are studied not only jointly, divided by groups sharing significant characteristics, but also individually. From the outcomes, it is drawn that this model explains only very specific cases.

995 Latin America: Governability, Economy and Society
Miguel de la Madrid H.
During the year 2000, global performance of Latin American economies was favorable, but the present year's perspectives are adverse. The author studies both facts and he emphasizes the challenges that persist in the light of globalization.

1002 Entrepreneurs as Social Actors: Draft of a Sociological Approach for Its Study / *Víctor Hugo Martínez Escamilla*
With the intention of offering a flexible approach that allows to study the entrepreneurial sector from a perspective that considers it as a complete actor —not only in the field of its economic activity—, the author studies the different treatments of this subject, goes through the basic concepts, and explains a model derived from such considerations.

1022 Entrepreneurial Leadership in a Producers' Organization from Valle de Huamantla, Tlaxcala, Mexico / *Bruno Lutz*
Many trends related to the shaping of producers' social organizations as enterprises have been identified. Based on them, an entrepreneurial leadership case in which the search for profitability has depleted the social aims of the enterprise and made it barely different from a private company is studied.