

Estabilización macroeconómica y desarrollo microempresarial

••••• ALEJANDRO MUNGARAY LAGARDA*

El desarrollo microempresarial se ubica en la lógica de los procesos de globalización, cuyas consecuencias se han asumido sin definiciones precisas aplicables a todos los ámbitos y niveles, pues algo que presumía la globalización se diluye ante los diferentes estilos y niveles de desarrollo empresarial.

A partir de una oferta mundial de conceptos sobre cómo hacer frente a los principales obstáculos macroeconómicos al desarrollo, con la idea de que el problema que más agobia a nuestra sociedad es la inflación, se ha desdénado la posibilidad de aplicar una política económica sostenida en criterios fiscales que expanda la demanda para ayudar a mejorar la situación de nuestras sociedades. Sobre este quehacer y pensar económicos se están cumpliendo ya 18 años de articular una especie de cultura de la estabilización. Debido a ello se ha aprendido a creer que la inflación y su combate constituyen el eje en torno al cual deben girar los economistas.

Con el tiempo, la sociedad ha terminado por temer a la estabilización, pues además de que es muy dura, se ha ido realizando con la idea de que para reconstruir la economía nacional se deben disminuir las causas que dan sentido a una inflación desbocada que deteriora el bienestar, la certidumbre y las expectativas. Como desde hace muchos años se optó por aceptar que el origen fundamental de la escalada inflacionaria se encontraba del lado de la demanda, se han promovido cambios en la política económica para limitar el alcance de las políticas fiscales y privilegiar el equilibrio fiscal y las políticas monetarias sobre el control de las variables fundamentales,

como el tipo de cambio, las reservas internacionales y la tasa de interés.

Como el diagnóstico ha prevalecido y se han mantenido las medidas para controlar la demanda, ¿por dónde se ha orientado el discurso que permite sostener un programa de estabilización que eleva a la inflación como el objetivo fundamental de la política económica y que la trata de controlar mediante la contención de la demanda? La respuesta ha consistido en una estrategia industrial en que política de comercio exterior es el motor de la dinámica exportadora, pues sólo por este medio es posible compensar el deterioro de la demanda interna. Un programa de estabilización que combate la inflación con la contención de la demanda interna tiene que compensar ésta con la proveniente del exterior. Por eso todas las estrategias estabilizadoras, sobre todo en materia de industrialización, necesariamente tienen que orientarse al sector externo.

La ecuación que debe entenderse incluye, por un lado, los programas de estabilización, de política industrial y de promoción de las exportaciones. Por otro, el problema derivado de esta estrategia: que en el entorno de los procesos de integración que se están dando en el mundo, mientras más se abren las economías, más invade la macroeconomía el ámbito de las empresas. En consecuencia, los empresarios ya no controlan la tasa de interés, los salarios, el tamaño del mercado y el tipo de cambio. Lo que el empresario actual aún domina es muy poco, de tal forma que sus condiciones de incertidumbre han crecido conforme se ha abierto la economía. Esto podría ser un ambiente natural; lo es para quienes siempre han vivido en él, pero no cuando se trata de construir una economía de mercado con los empresarios y la actual organización industrial.

* Profesor titular de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Baja California. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores <mungaray@telnor.net>.

LA MICROECONOMÍA DE LA ESTABILIZACIÓN

Debe estar claro que el empresariado nacional que se desarrolló al amparo de los regímenes de sustitución de importaciones, con ganancias protegidas, lo hizo exactamente igual que el capital extranjero que se hizo nacional al amparo del mismo sistema. Del nuevo entorno macroeconómico que se configura surge un escenario microeconómico en el que sólo es posible aprovechar las condiciones de la apertura, la exportación y la integración económica a partir de estrategias microeconómicas sustentadas en rendimientos crecientes obtenidos por la especialización. Sin embargo, éstos sólo se asocian a las empresas de gran tamaño o a aquellas que por su tecnología productiva pueden obtener altos volúmenes, con costos unitarios decrecientes. Como ejemplo puede tomarse el de los pequeños productores de vino que consideran que ante los mercados abiertos su producto cumple las condiciones para exportarse. El problema aparece cuando llegan al mercado y les piden dos millones de botellas, pero ellos nada más producen 10 000 botellas por año. Lo anterior ilustra que muchos micro y pequeños empresarios no tienen la manera de aprovechar la ventaja microeconómica derivada de la apertura comercial, como lo hace la gran empresa, de tal forma que cuando se establecen políticas económicas cuyos elementos se difunden de igual forma para todos y no de manera diversificada ni selectiva, al actuar de la misma manera con desiguales se suelen generar condiciones de injusticia. En ese entorno, la macroeconomía estabilizadora y su política industrial general, en su afán de generar las mismas condiciones y ventajas para todos, ha dado lugar a la discriminación empresarial, pues es prácticamente imposible que las microempresas por sí mismas puedan construir las condiciones de aprendizaje que les permitan encadenarse a las corrientes del comercio mundial y contar con los volúmenes de producción adecuados para atender los niveles de demanda que suelen provenir del mercado mundial.

¿Por qué discutir las posibilidades de desarrollo microempresarial en un entorno macroeconómico mundial? Porque es prácticamente imposible lograr condiciones adecuadas cuando el tamaño de la empresa cuestiona los niveles de productividad y la magnitud de las economías de escala que es posible obtener con una pequeña capacidad instalada. Se puede decir que los beneficios de la apertura cambian para las micro y pequeñas empresas, ya que difícilmente pueden consolidar su ecuación de beneficios debido al volumen de producción requerido para obtener economías de escala. Al haber discriminación y sesgo de mercado, las condiciones de los acuerdos comerciales, al generar condiciones de demanda externa en condiciones similares para todas las empresas, tienden a configurarse en barreras a la entrada para muchas de ellas.

Si las condiciones macroeconómicas no son propicias para el desarrollo de las pequeñas empresas, cuyos volúmenes de producción no son lo suficientemente amplios para entrar al mercado mundial, y si sus empresarios no tienen la preparación o las capacidades de gestión necesarias para llegar a éste y sus condiciones de venta en los mercados nacionales o regionales

están limitadas por las políticas monetarias restrictivas, entonces, ¿cómo y por qué sobreviven? o, en última instancia, ¿cuál es su futuro?

La pregunta es importante no sólo por su relevancia para el desarrollo de la teoría de la empresa, sino por el efecto social que este tipo de interrogantes tiene en la mentalidad de la generación que seguramente habrá de construir el desarrollo sustentable del cual todos hablamos y que todos esperamos. Si el joven que está tratando de llevar a cabo ideas emprendedoras o aprendiendo a ser emprendedor no ve posibilidades de desarrollarse en este tipo de mercado o de empresa, ¿cuál sería el futuro que tendría que plantearse? ¿Son los empresarios que llegaron los que se van a quedar? ¿Hay posibilidades de nuevas entradas? ¿Está limitada la renovación empresarial?

Es muy probable que en el proceso de estabilización hayan influido las soluciones que el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional indujeron en países como México para rescatarlos de sus problemas financieros. Desde 1997, en su informe anual dedicado a la reforma del Estado, el Banco Mundial empezó a reflexionar sobre la profundidad que habían alcanzado los procesos de estabilización en los países en desarrollo y sobre el descuido de la relación entre los agentes económicos y la economía de mercado.

La aplicación ortodoxa de la política económica marca el predominio de lo ideológico, porque cuando está claro el concepto teórico sus implicaciones y resultados pueden dar paso a procesos de seguimiento y evaluación que permitan ver lo que va fallando y también las formas de corregirlo. Pero cuando los resultados van mostrando que las cosas no se ajustan a lo que se está esperando y pese a ello se mantiene, entonces cabe sospechar que hay una fuerte carga ideológica. Ante la ausencia de seguimiento y evaluación de los efectos macro, pero sobre todo microeconómicos, el Banco Mundial sugirió que en las economías en proceso de profundizar sus economías de mercado y cuyos agentes estaban expuestos a una disponibilidad imperfecta de la información económica y, por tanto, a su incorporación imperfecta en la toma de decisiones, la presencia del Estado era imprescindible para construir procesos de consolidación de economías de mercado, estimulando las fuerzas de la competencia y evitando que los agentes desarrollaran procesos de depredación como los observados en algunos países.

En 1995 los economistas pensaban que no importaba el tamaño de la crisis mientras la economía estuviera vinculada al comercio exterior y a las exportaciones manufactureras no petroleras. Sin embargo, el incremento de éstas en alrededor de 40% y la caída del PIB de 6% indicaron que algo estaba mal, ya que la única posibilidad de que dichas exportaciones crezcan y el PIB caiga es que el crecimiento esté concentrado y carezca de encadenamientos con el resto de la economía. Ese tipo de resultados motivaron que el Banco Mundial recomendara retomar algunos de los viejos principios de la política industrial y seleccionar ganadores, incluso en condiciones de asignación potencialmente óptimo de Pareto, para ser evaluada con pruebas compensatorias Kaldor-Hicks o, en el más laxo de los casos, con criterios de rentabilidad social. Esto se refiere a que normalmente las asigna-

ciones óptimo de Pareto se hacen buscando asignar a un agente sin que se deterioren las asignaciones que tienen otros. Sin embargo, en condiciones de recursos públicos escasos, es normal que cuando se asigna a uno se desatienda a otro. La posibilidad de justificar la asignación en favor de unos con desatención de otros estriba en que los beneficiarios iniciales, es decir, los ganadores de una primera fase, transfieran a los perdedores de ésta los beneficios que se les asignaron.

En su discurso de octubre de 1998 el presidente del Banco Mundial invitó al mundo a reflexionar sobre la necesidad de cambiar el tema de la crisis financiera por el de la otra crisis; la sociedad mundial y los gobiernos nacionales están tan concentrados en los flujos de capital, en las reservas, en la tasa de interés y en el tipo de cambio, que han dejado de lado aspectos esenciales de la economía, como la cuestión del bienestar. Ello ha significado que las autoridades asignen los escasos recursos de que se dispone al rescate de bancos, a sanear el sistema financiero y a consolidar reservas monetarias para proteger el tipo de cambio, posponiendo los proyectos de infraestructura y de reposición social que toda sociedad necesita. No hay obras de infraestructura suficientes para prevenir la escasez de agua, la falta de higiene, la carencia de alimentación, la pobreza. En fin, todas esas obras de carácter social que no sólo tienen que ver con la economía, sino con el compromiso que una buena economía tiene con la dignidad humana y con los derechos individuales a tener educación, salud, libertad y un sano ambiente para el desarrollo de los valores esenciales.

Al calor de las precampañas y campañas electorales en México, en 1999 y 2000 se discutió la necesidad de reconstruir las sociedades y no sólo las economías, pues no es posible seguir esperando a reconstruir éstas para ver qué hacemos con aquéllas. En este sentido, se ha llegado al extremo de afirmar que la economía está bien, aunque se tengan 40 millones de pobres. Cuando una sociedad o una familia empieza a decir que las finanzas están bien, aunque algunos miembros de ellos están mal, entonces la disciplina económica se aleja del sentido común, mismo que la hace ciencia social. Los economistas son los profesionales que buscan la mejor asignación de los recursos escasos; son los optimizadores por naturaleza, para que lo disponible alcance para todos y no para optimizar ignorando lo que a la gente le pase. Ese tipo de circunstancias ha llamado fuertemente la atención porque parece que la estabilización macroeconómica debe tener límites cuando empieza a restringir a la gente que aspira a tener oportunidades de desarrollo empresarial y de bienestar, según sea el caso. La estabilización macroeconómica es vital para el desarrollo empresarial, pero si este último no es posible, entonces la estrategia de estabilización no es la adecuada.

LA MICROECONOMÍA DE LOS MICROEMPRESARIOS

En las decisiones económicas que afectan el desarrollo empresarial y el bienestar, el sentido común tiene que ayudar, pues de otra forma se deja de sentir la economía que importa a la sociedad y se termina por aceptar la que sólo intere-

sa al gobierno y a las grandes empresas. En este terreno la política prospera y la sociedad no lo hace.

En este ambiente macroeconómico no habría ningún problema con el desarrollo microeconómico si la economía mexicana estuviera compuesta fundamentalmente de empresas medianas y grandes. Sin embargo, de acuerdo con los datos del Censo Económico de 1999, 99% de las unidades empresariales económicas de México son micro y pequeñas. Si la política estabilizadora es tan buena y promueve las exportaciones, entonces, ¿qué hace en un país de micro y pequeños empresarios sin una política industrial extensionista? Esto sugiere un problema severo, porque la única forma en que estas pequeñas empresas pueden construir su función de beneficio es a partir de optimizar sus ingresos, minimizar sus costos y mantenerse hasta construir algún proceso de aprendizaje que les permita alcanzar un grado de especialización.

El aprendizaje es el pasaporte para que una empresa de sobrevivencia se convierta en una competitiva. Estos empresarios no pueden comprar insumos con eficiencia porque su nivel de ahorro no les permite obtener los volúmenes adecuados y carecen de acceso al crédito, y en caso de tenerlo la tasa de intermediación sería la más alta. En fin, no hay manera de que alcancen economías de escala optimizando costos. Son gente que trabaja todo el día y que pasa todos los fines de semana buscando cómo pagar la nómina para poder seguir trabajando. Y si un día tiene un ahorro, antes de invertir en una máquina, se enfrenta a las presiones del bienestar pospuesto de la familia. Pese a todo, las micro y pequeñas empresas son el semillero del empresariado nacional. Su contribución en términos nacionales es de 40% de los empleos industriales y 20% del valor agregado.

El aprendizaje es una gran posibilidad para el desarrollo de la microempresa y su participación en el valor agregado; como generadora de gran cantidad de empleos, si participara más en la creación del valor agregado, la riqueza nacional se distribuiría mejor. La falta de un desarrollo empresarial, sectorial y regionalmente equilibrado ha dado lugar a la concentración excesiva de la riqueza y con ello a las limitaciones de ahorro para generar recursos de inversión internos. Las encuestas nacionales de ingreso-gasto de México indican que de 1989 a 1994 el ingreso se ha concentrado en los últimos dos deciles. Esto significaría que el proceso de estabilización con prácticas y estrategias en favor de la exportación ha permitido que quienes tenían más capacidades productivas y de gestión hayan podido aprovechar estos espacios de mercado externo, dando lugar a un proceso de concentración. La Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol) publicó a fines de 1999 que 20 millones de mexicanos están vinculados a las actividades de exportación y viven muy bien; que otros 35 millones están relacionados con tareas tradicionales, tienen problemas y generan 500 000 empleos mal pagados por año, y que hay 40 millones de mexicanos vinculados a actividades de todo tipo, que viven en estado de pobreza, definida a partir de familias de cinco o más miembros que viven con hasta dos salarios mínimos.



*En condiciones de apertura
e integración económicas,
el desarrollo nacional
se construye a partir
de los desarrollos
regionales*

Esto plantea una preocupación central: ¿por qué los sectores exportadores siguen desarrollándose en la lógica previa al proceso de apertura de 1988 y 1994 sin encadenamientos con la economía? Esto significaría que mientras para la estabilización macroeconómica lo que importa es que llegue el flujo de inversiones, tanto mejor si son directas, para el bienestar familiar importa que junto con la baja de la inflación mejoren los ingresos, lo cual requiere un desarrollo empresarial encadenado con el resto de la economía.

Mientras eso no ocurra, la famosa fortaleza estructural de la economía en realidad será débil, sin capacidad para generar bienestar, pues una fortaleza macroeconómica que no ofrezca condiciones para un desarrollo empresarial amplio e incluyente que estimule las fuerzas de la competencia y del bienestar es más una fortaleza gubernamental que social. Ahora bien, las experiencias internacionales en materia macroeconómica han dejado enseñanzas, pero no se ha podido aprender que puede haber tipos y estilos de gasto público que estimulan la demanda interna sin generar presiones inflacionarias y que en ausencia de encadenamientos productivos podría ser un importante espacio de demanda para permitir los aprendizajes en las micro y pequeñas empresas. Las carreteras, las presas y los caminos de terracería hay que mantenerlos e incluso expandirlos. Hay muchos gastos de mantenimiento y de reposición de obras de infraestructura social que la sociedad y la economía necesitan sólo para mantenerse iguales.

En las economías maduras el gasto público suele dividirse entre gasto de capital y gasto de operación y cuando se requieren ajustes se recorta este último, nunca el de reposición, pues no sería posible mantener las obras de infraestructura que la economía y la sociedad requieren. Ese gasto se constituye en la demanda que ayuda de manera permanente a consolidar mer-

cados internos que estimulan el consumo y las inversiones de las pequeñas empresas.

En virtud de la concentración del ingreso, vale la pena preguntarse cuál mercado interno es el deprimido y cuál la estrategia macroeconómica que además de no ser inflacionaria ceda espacios a estrategias microeconómicas sectoriales y regionalmente incluyentes que en otras partes del mundo han funcionado. Hay experiencias creativas al respecto en los distritos industriales italianos, españoles y suecos. De hecho, en el caso de España, las autonomías regionales han permitido superar profundos niveles de pobreza. Estas experiencias deberían ayudar a reflexionar sobre las mejores prácticas y lo que se necesita para tenerlas en México. Con aquéllas, asimismo, se ha demostrado que hay posibilidades de obtener rendimientos crecientes no sólo por especialización, sino también por aglomeración. Esto lleva a considerar la utilidad de las dinámicas de crecimiento endógeno en torno a sistemas regionales de innovación y nuevas instituciones para hacer que la política y la economía sirvan a la gente.

Las estrategias de rendimientos crecientes por aglomeración plantean el reto de la cooperación, porque cuando la pequeña empresa individual no pueda aprovechar por sí misma el mercado mundial porque su volumen de producción es reducido frente al tamaño de un contrato, si se suman otras pequeñas empresas igualmente débiles será posible atender ese contrato y obtener los beneficios que por sí solas no podrían lograr. Lo que una no puede atender por su capacidad instalada, varias en cooperación lo pueden lograr y obtener los beneficios de la apertura. Ahí donde los empresarios son tan celosos de sí mismos, independientemente de su tamaño, se necesita la calidad moral del Estado, aunque sea en su nivel comunitario, regional o estatal, mediante una indispensable labor de coordinación. Pero esto también lleva a otro reto, el de una política industrial diferenciada. No hay nada mejor que las asignaciones de inversiones y promociones las realicen las agrupaciones de gobernantes, ciudadanos y empresarios de las propias localidades, puesto que son ellos los que pueden definir los términos de la política industrial regional de acuerdo con sus vocaciones, sus posicionamientos estratégicos, la ventaja competitiva que quieren explotar y los consensos que puedan lograr.

Las economías se construyen también a partir de las decisiones de la gente y no sólo del ámbito de gobierno. Obviamente, una política industrial regional ofrece muchas más posibilidades a la exportación de las micro y pequeñas empresas en los nichos de mercado que les puedan permitir obtener más valor agregado para acelerar los procesos de aprendizaje, inversión y crecimiento. Si algo es muy importante para las micro y pequeñas empresas es el aprendizaje. De hecho, es el puente entre su natural función de ingresos que explica su supervivencia y una función de beneficio establecida sobre algún nivel de especialización. Sin embargo, lo que no se debe hacer es proteger incondicionalmente el aprendizaje. Hay muchos criterios y experiencias de cómo proteger ciertos sectores, ramas y empresas, como Corea, que durante los años sesenta tuvo una política industrial a contracorriente, pues aunque estaba de

moda la sustitución de importaciones, decidió emprender su industrialización orientada a las exportaciones con el apoyo político de Estados Unidos. Lo más importante es que Corea fue construyendo su estructura industrial con base en el conocimiento y el aprendizaje. El éxito de éste se encuentra en su cuidado y en el condicionamiento de todos los apoyos gubernamentales a la obtención de tasas de beneficio en escala internacional durante períodos generalmente acordados.

El resultado es que las empresas coreanas están produciendo en todo el mundo y por todos lados. A Tijuana llegan las empresas grandes, que incluyen como satélites a sus redes de proveedores. Esto significa que las empresas pequeñas han crecido y se están internacionalizando junto con las grandes. Éste es un buen ejemplo de lo importante que es tener una estrategia y un compromiso político con el desarrollo empresarial. La economía no se reduce a las cifras macroeconómicas del gobierno, sino que incluye el proyecto de nación, sociedad, bienestar y desarrollo empresarial que se quiere construir.

A MANERA DE CONCLUSIÓN

En materia de política industrial hay tres áreas de investigación para el desarrollo microempresarial en las que el gobierno, las empresas de todos los tamaños, las organizaciones empresariales y las instituciones educativas pueden hacer mucho, siempre y cuando se emprendan acciones de coordinación eficaces para que la información empleada en la toma de decisiones sea lo más confiable posible.

La primera es la institucionalización de las redes regionales de subcontratación. Es cierto que es un asunto difícil, porque las brechas entre las grandes y las pequeñas empresas son prácticamente insalvables, aunque siempre se podrá recurrir a la política fiscal para estimular a las grandes y medianas a que, en el marco de sus procesos de exportación, incorporen o promuevan los encadenamientos con otras más pequeñas. Este tipo de asociaciones, por medio de estímulos fiscales, tiene posibilidades de constituir una fuente alternativa de financiamiento gubernamental por medio de la cadena.

Esto permitiría cumplir con el deber moral de hacer microeconomía para las microempresas, pues se tiene la impresión de que para que estas últimas logren maximizar sus ganancias, antes tienen que lograr la maximización de ingresos. Revisar los términos teóricos de la microeconomía y del análisis microeconómico para pensar cómo maximizar los ingresos que permitan que una empresa llegue a un punto de reinversión y a maximizar ganancias es un asunto muy importante para el desarrollo.

La segunda área es la del financiamiento y la creación de instituciones financieras culturalmente *ad hoc* al tipo de ahorrador y tamaño de la empresa predominante. Como ejemplo, en la India opera el National Syndicate Bank, una institución para pobres que surgió en Manipal, una región de extrema pobreza. En ésta las sucursales son tan pequeñas que sólo tienen cupo para un dependiente, con una mesa, una silla y un libro.

Los préstamos pueden ser tan pequeños que pueden consistir en un martillo y en muchos casos se otorgan sin garantías colaterales, pues por su cultura nadie puede quedar mal frente a la comunidad. Este banco es uno de los más rentables de la India; sin embargo, su experiencia enseña que este tipo de instituciones financieras no van a resolver todos los problemas, pero que hay mejores prácticas *ad hoc* para facilitar el desempeño de las micro y pequeñas empresas en la estructura socioeconómica de México.

La tercera área tiene que ver con el aprendizaje y la asistencia técnica. En 1982 el extensionismo en México desapareció con el cambio de gobierno. Había extensionistas agropecuarios, industriales, pesqueros, gente que daba asistencia técnica en cuestiones productivas, contables, tecnológicas y de todo tipo. Todos estos empleos desaparecieron junto con otros tantos en el marco de un fuerte programa del adelgazamiento del gobierno federal.

Una de las cosas que nunca se tomaron en cuenta fue que los microempresarios no asistieron a la universidad y que para ellos es muy difícil entender las reglas financieras, las cuestiones de la internet, de los mercados o de los bancos. Necesitan un traductor ante la política económica; alguien que explique al pequeño empresario qué significa la productividad de los factores, la ampliación de su base exportadora, etcétera. El traductor podría ser un contador público, un economista, un administrador de empresas, un licenciado en comercio exterior, un licenciado en derecho, un ingeniero industrial, pero sobre todo un profesionalista dispuesto a compartir y aprender. En esta dirección, quizá la aportación más importante de México a la educación superior universal es el servicio social, el cual es obligatorio y su fin es ayudar con conocimientos y servicios a quien realmente lo necesite. La asistencia técnica es vital porque es el traductor quien puede permitir que la política económica o industrial se traduzca en una decisión de inversión o producción bien tomada en el vasto mundo de la microempresa. En este tema del aprendizaje empresarial las instituciones de educación superior representan un gran potencial ante las necesidades del desarrollo. A pesar de que son las principales beneficiarias de lo que la sociedad aporta para que los miles de estudiantes que ahí se formen sean mejores y saquen a sus familias adelante, tanto las instituciones como los estudiantes han tenido problemas para compensar a la sociedad, mediante el servicio social, con algo de lo que reciben. En favor de esto ha militado la moda de promover un espíritu empresarial ideologizado, que ha discriminado y excluido a los empresarios pobres.

Se puede concluir que en condiciones de apertura e integración económicas, el desarrollo nacional se construye a partir de los desarrollos regionales, y que mientras en México se insista en dirigir éstos desde el centro, las regiones tendrán que seguir insistiendo en el respeto a su desarrollo durante muchos años más. En esta perspectiva, la política industrial es necesaria porque no se hace sola sino al tambor batiente de las acciones políticas. Cuando hay sectores y regiones esperando que se haga, es que otros la están haciendo por ellos. Si no se quiere que esto suceda, entonces hay que empezar a participar 