

CE

comercio exterior

INTEGRACIÓN REGIONAL
EN AMÉRICA LATINA

REVISTA DE ANÁLISIS ECONÓMICO Y SOCIAL
DICIEMBRE DE 2006, VOL. 56, NÚM. 12, MÉXICO

GLOBALIZACIÓN Y REGIONES

PERFIL TECNOLÓGICO
DE LA INDUSTRIA
MEXICANA

HORIZONTE SECTORIAL

*Sociedades
de inversión*

\$ 45 pesos



MES DE LA EXPORTACIÓN E INVERSIÓN EXTRANJERA 2007



JAPON

febrero 12 al 16



LATINOAMERICA

febrero 19 al 23



EUROPA

febrero 26 a marzo 2



CHINA

marzo 5 al 9



**INVERSION
EXTRANJERA**

marzo 14 al 15



**LOGISTICA PARA
EXPORTAR**

marzo 19 al 23

- Encuentros con compradores
- Seminarios especializados para penetrar en los mercados
- Asesoría de los expertos de cada mercado

Sede: D.F. e interior de la República Mexicana

Informes: Oficina de Bancomext más cercana a su domicilio o llame a Exportatel

01 800 EXPORTA (01 800 397 6782)

54 49 9008

bancomext@bancomext.gob.mx



BANCOMEXT

Bancomext evoluciona, se perfecciona y trabaja por y para México



CAAAREM
CONFEDERACIÓN DE ASOCIACIONES DE AGENTES ADUANALES DE LA REPÚBLICA MEXICANA



Ferias Internacionales

Si quieres que todos te compren, ve a las Ferias Internacionales

Las Ferias Internacionales son el escaparate para hacer notar tu producto y que nuevos clientes vayan a ti. Y porque queremos que te busquen, Bancomext te ayuda con:


- Apoyos financieros
- Renta de espacios
- Construcción de stands
- Trámites aduanales y gastos de operación
- Asistencia profesional especializada

Para mayor información comunícate a **EXPORTATEL: 01800 EXPORTA (01800 397 6782)** o entra a **bancomext.com**

Bancomext evoluciona, se perfecciona y trabaja por y para México.



BANCOMEXT
TE AYUDA



1026

Migración y desarrollo en la era de la globalización

Daniel Villafuerte Solís

Se aborda el problema de la emigración de México y algunos países de Centroamérica a Estados Unidos. La posibilidad de establecer una relación positiva entre migración y desarrollo económico, señala el autor, no depende del incremento del monto de las remesas, sino de la reformulación del modelo económico para que éstas sean sólo un elemento adicional.




1039

El debate sobre la globalización y la regionalización

Aída Lerman Alperstein

Se presentan diversas perspectivas del debate sobre la caracterización de la etapa actual de interconexión mundial: los globalistas neoliberales, los antiglobalistas y los globalistas transformacionalistas. La autora opina que la posición de estos últimos enriquece el concepto y supera la dicotomía que muestran los dos primeros. Para ellos la globalización contribuye a la recomposición de la autoridad y las funciones de los gobiernos nacionales.



1047

Territorio y globalización en México: ¿un nuevo paradigma rural?

Blanca Rubio

Con la globalización el territorio ha adquirido relevancia como objeto de estudio de las ciencias sociales. La autora examina los fenómenos que han inducido este cambio, como la apertura a las importaciones de bienes agropecuarios, el avance de las transnacionales y el debilitamiento del Estado-nación. El ensayo concluye con una reflexión sobre este nuevo enfoque y sus repercusiones en el análisis social.





1055 **HORIZONTE SECTORIAL**

Sociedades de inversión en México: entre el estímulo al ahorro y la especulación global

Oscar León Islas

El sistema bursátil mexicano requiere la consolidación de una base importante de inversionistas institucionales locales que generen un componente de demanda estable y de largo plazo. De los inversionistas institucionales destacan los fondos o sociedades de inversión, instrumento ideal para que el pequeño inversionista adquiera una cartera diversificada y administrada por profesionales. Se revisa el origen de dichas sociedades, su situación actual en México y el papel que desempeñan como inversionistas globales. Se presentan, asimismo, el resumen de un documento que describe su comportamiento en 2005, así como las tendencias de esta actividad en Estados Unidos, además se incluye un anexo estadístico.

1072

Reorganización industrial: el nuevo perfil tecnológico en México

Clemente Ruiz Durán

La preocupación del gobierno y los empresarios por la pérdida de competitividad de México frente a países como China se centra en la diferencia de los costos laborales, por lo que el autor subraya la necesidad de afrontar el reto desde las capacidades tecnológicas. Describe el desempeño de las ramas industriales según su contenido tecnológico, tamaño y ubicación regional y analiza el proceso de aprendizaje como marco del desarrollo tecnológico.

1086

La apertura comercial y la construcción en México

José A. Romero Tellache, Eneas A. Caldiño García, Óscar A. Fernández Constantino y Alfonso Mercado García

Por medio de la metodología insumo-producto se analiza el sector de la construcción en México en sus etapas de creciente apertura comercial y en consideración de la importancia del sector en términos de empleo e inversión con posibles efectos multiplicadores en el resto de las actividades económicas. Los autores concluyen que, con la mencionada apertura de la economía, la construcción no se ha dinamizado ni se ha vinculado más con otras actividades productivas del país.



Publicación mensual
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 Urias Brambila

REVISTA COMERCIO EXTERIOR**Coordinación editorial**

Sergio Hernández Clark
<shernanc@bancomext.gob.mx>

Redacción e información

Alma Rosa Cruz Zamorano, Oscar León Islas, Alicia Loyola Campos, Alfredo Salomón

Edición

Ana Grisel Maldonado, Pilar Martínez Negrete Deffis, Alejandra Luna Guzmán

Diseño

Roberto Escartín Arroyo, Maricarmen Miranda, Mila Ojeda

Distribución

Angélica González Camarillo
Genaro Serrano González
Mabel Alvarado Sánchez

Servicios administrativos

Rocío López Tufiño

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 09-0043. Distribuida por Sepomex, Netzahuacóyotl 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: 2002-111 210335100-102. Aparece el primer día de cada mes.

Suscripciones: 5449 9000 exts. 9639 y 6552

Venta de espacios publicitarios

Magdalena Cortés, 5449 9000 ext. 9612

Dirección de la Revista *Comercio Exterior*, Periférico Sur 4333, planta baja oriente, Jardines en la Montaña, 14210 México, D.F. Tels.: 5449 9000 exts. 9639 y 6552; fax: 5449 9495. Correspondencia: A.P. 21 258, 04021 México, D.F.

http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/sp/index_rev.jsp
revcomer@bancomext.gob.mx

1093**Reformas estructurales e integración en América Latina: ¿convergencia o subordinación?****Germán A. de la Reza**

Mediante el concepto del nuevo regionalismo y en el marco de su reciente desenvolvimiento, se analiza la incorporación de los países de América Latina a la economía mundial. Una de las principales conclusiones es que la promesa del nuevo regionalismo está subordinada a las reformas estructurales y la participación en el mercado internacional se define en los acuerdos norte-sur.

1104**Desde el estante****1106****Summaries of Articles****1108****Recuento gráfico**

Indicadores de desarrollo científico y tecnológico



En nuestro próximo número:

- Competitividad exportadora del sector agropecuario
- Los retos de la integración centroamericana
- Microempresa en la Ciudad de México



Circulación certificada
por el Instituto Verificador
de Medios. Registro 307/02



**Si tienes dudas
sobre exportación,
consulta a los expertos:
“Asesoría Especializada
Bancomext”**



Consúltanos directamente, además de aclarar tus dudas, ponemos a tu servicio personal altamente especializado y calificado para asesorarte en:



- Documentos y trámites en el comercio exterior de México
- Tratamiento arancelario de importación y exportación en México y/o país de destino
- Formación del precio de exportación
- Correlación de fracciones arancelarias del Sistema Armonizado con el NALADI/NALADISA
- Asesoría legal básica sobre contratos internacionales
- Solución de controversias de comercio exterior, a través de COMPROMEX (Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México)



Para mayor información comunícate a
EXPORTATEL :
01800 EXPORTA (01800 397 6782)
o entra a **bancomext.com**
y si lo prefieres, contáctanos vía mail en
asesoria@bancomext.gob.mx



**Bancomext evoluciona, se perfecciona
y trabaja por y para México.**



BANCOMEXT
TE AYUDA

Migración y desarrollo en la era de la globalización

DANIEL VILLAFUERTE SOLÍS*

El fenómeno migratorio se ha convertido en un tema de gran relevancia tanto para los países de origen como para los receptores. Los movimientos migratorios dejaron de ser objeto de estudio exclusivo de los demógrafos para convertirse en campo de análisis y debate de las ciencias sociales y jurídicas. La importancia del fenómeno radica en que es producto de problemas relacionados con las condiciones de vida de la población, del grado de desarrollo de las regiones de origen y de las aspiraciones del emigrante y su familia en torno a un futuro mejor. Del lado de los países receptores, la inmigración es un problema y una posibilidad: problema porque significa demandas sociales y políticas; posibilidad porque constituye un factor fundamental en la creación de riqueza al vincular la fuerza laboral inmigrante a las tareas no realizadas por los nativos. En este artículo se aborda la migración, los problemas del desarrollo y sus posibles escenarios de mantenerse el modelo de apertura económica. También se destacan las implicaciones socioeconómicas para los países de origen, en especial en el sur de México y en Centroamérica.

* Investigador titular del Centro de Estudios Superiores de México y Centroamérica, Universidad de Ciencias y Artes de Chiapas.



PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

De acuerdo con la Organización Internacional para las Migraciones (OIM), en 2000 había 150 millones de personas en el mundo que vivían fuera de su país natal.¹ Las estimaciones de las Naciones Unidas para 2005 eran de 190 millones de personas.² Un estudio reciente de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe y otros organismos internacionales indica que “casi 20 millones de latinoamericanos y caribeños viven fuera de su país de nacimiento y la mitad

de ellos emigró a lo largo del decenio de los noventa, en especial a Estados Unidos; en el mismo decenio surgieron nuevos flujos —de magnitud menor, pero con una expansión sin precedente— dirigidos a Europa”.³

El crecimiento de los emigrantes de la región ha sido notable en los últimos años; para 2005 se estimaba en casi 25 millones de personas. El número de personas indocumentadas en Estados Unidos oscila entre 11 y 12 millones, de las cuales alrededor de 56% procede de México y 22% de América Latina.⁴

¿Estamos frente a una agenda nueva del fenómeno migratorio? Castles refiere que los movimientos de población están tomando nuevos significados en el marco de la globalización y describe cinco características.

Primero, la emigración forzada crece en volumen e importancia como resultado de endémicas violencia y violaciones de los derechos humanos. Segundo, quienes formulan las políticas intentan instrumentar estrategias diferenciales para diversas categorías de emigrantes. Existe una competencia global para atraer población migratoria muy calificada, pero los refugiados, los inmigrantes no calificados y sus familias no son bienvenidos. Tercero, aumenta la comprensión de que la emigración —tanto económica como forzada— es parte

integral de los procesos de integración económica global y regional. Cuarto, ha quedado claro que los inmigrantes no simplemente se asimilan en las sociedades receptoras, sino que tienden a formar comunidades y conservar su propio idioma, religión y cultura. Por último, el fenómeno migratorio se ha politizado de manera considerable para convertirse en un problema político total, tanto nacional como internacional.⁵

La relación entre emigración y globalización ha sido parte constitutiva del proceso de modernización y ha desempeñado un papel central en el despliegue y el desarrollo del capitalismo moderno.⁶ Sin embargo, una de las contradicciones del actual proceso de globalización es la exclusión de la emigración. Esta característica choca con la apertura de fronteras para los flujos comerciales y financieros, y marca la diferencia con otras etapas globalizadoras, en particular la de finales del siglo XIX.

En la actualidad, la emigración internacional presenta gran complejidad y es parte del debate que ocupa hoy a los estudiosos y los organismos del sistema de Naciones Unidas, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, así como organizaciones no gubernamentales preocupadas por el crecimiento del fenómeno. La dificultad para entender la emigración radica no sólo en el papel que cumplen los países emisores, receptores y de tránsito, sino también en la diversidad de actores implicados: el emigrante, que ya no se restringe a un grupo social determinado; las diferentes estrategias que utilizan para hacer posible su traslado; la formación de redes sociales que traspasan fronteras; los efectos en las comunidades de origen y las familias del emigrante; el vínculo entre las comunidades de origen, y la formación de las llamadas comunidades transnacionales. Con relación a los emigrantes mexicanos, Durand y Massey refieren que, a diferencia de los años ochenta, en la actualidad el perfil ha cambiado de manera considerable.

Hoy se requiere una docena de rasgos y una gama de colores para delinear un perfil que se aproxime a la realidad: ha cambiado la composición legal, la duración de la estancia, la distribución por sexo y edad, el origen social y cultural, la distribución geográfica de origen y destino, los puntos de cruce fronterizo, el mercado de trabajo, la participación política de la comunidad mexicana en ambos países, los principios de nacionalidad y los patrones de naturalización.⁷

1. Stephen Castles, “La política internacional de la migración forzada”, *Migración y Desarrollo*, núm. 1, México, octubre de 2003, p. 75.

2. CEPAL, *Migración internacional, derechos humanos y desarrollo en América Latina y el Caribe*, LC/G.2303 (SES.31/11), Montevideo, 2006.

3. CEPAL, *La migración internacional y la globalización*, LC/G.2157 (SES.29/3), Santiago, Chile, 2002.

4. CEPAL, *Migración...*, op. cit.

5. Stephen Castles, op. cit.

6. CEPAL, *Migración...*, op. cit.

7. Jorge Durand y Douglas Massey S., *Clandestinos. Migración México-Estados Unidos en los albores del siglo XXI*, Universidad Autónoma de Zacatecas-Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa, México, 2003.

La CEPAL sintetiza el problema de la migración internacional en América Latina y el Caribe en los siguientes términos:

La asimetría en la distribución de los beneficios ofrecidos por la economía internacional se hace patente en la región, ya sea por las carencias de capital humano y de conocimiento, los cambios del papel del Estado en el plano social o, en general, las insuficiencias estructurales del desarrollo. A su vez, la precariedad del empleo y la profundización de las tensiones sociales dieron pie a una sensación generalizada de vulnerabilidad social en la región; frente a la percepción de inseguridad, riesgo e indefensión [...], cobra cuerpo una creciente aceptación de la emigración como alternativa para enfrentar las difíciles condiciones de vida, la incertidumbre laboral y la discontinuidad con los resultados del patrón de desarrollo. Por ende, la reducción de las brechas y la convergencia económica son condiciones elementales para que disminuyan los estímulos a la emigración de largo plazo; mientras ello no ocurra, los países de la región deberán convivir con la emigración internacional, enfrentando sus múltiples consecuencias, pero también aprovechando sus oportunidades.⁸

¿Por qué se genera una percepción negativa de la inmigración en los países receptores? Ésta es una pregunta que tiene varias aproximaciones. Desde lo económico, en un plano teórico, la inmigración se considera un mecanismo de ajuste en los países de recepción y, al mismo tiempo, como factor que contrarresta la elevación de los salarios y aumenta la tasa de ganancia. Los inmigrantes menos calificados se vinculan a los mercados laborales que la población local desdénia, por lo que el empleador se beneficia de aquéllos al reducir costos. Desde esta perspectiva, un razonamiento más elaborado se encuentra en la teoría neoclásica; Durand y Massey lo sintetizan en los siguientes términos:

Un país con gran reserva laboral respecto al capital se caracteriza por un bajo salario, mientras que un país con una limitada reserva laboral respecto al capital se caracteriza por un salario alto. Los diferenciales salariales resultantes hacen que los trabajadores de los países con salarios bajos o con exceso de oferta laboral se muevan hacia los países con salarios altos o con escasez de oferta laboral.⁹

Este planteamiento tiene sentido en general, pero en las regiones pobres el trabajador se encuentra frente a la disyuntiva de permanecer desempleado o emigrar a Estados Unidos, y esta última posibilidad entraña mayor remuneración. La elección racional que plantea la teoría neoclásica sólo se

aplica de manera limitada y en marcos específicos, cuando existen diversas opciones de empleo con salarios y otras prestaciones.¹⁰

La experiencia europea ha demostrado que las plazas de trabajo consideradas indeseables por el mercado laboral interno pueden ser ocupadas por trabajadores de países pobres. Surge así la idea de trabajadores *huéspedes*, no inmigrantes en busca de un nuevo hogar y otra ciudadanía. Si los trabajadores llegaran como futuros ciudadanos se unirían a la fuerza de trabajo local ocupando de manera temporal las posiciones de menor calificación pero beneficiándose de sus sindicatos y programas de beneficencia y reproduciendo el dilema originario al correr del tiempo. Más aún, al progresar entrarían en competencia directa con los trabajadores locales, a los cuales podrían superar. Por tanto, los reglamentos que norman su admisión están planeados para ponerlos al margen de la protección de la ciudadanía. Son traídos por un periodo fijo, bajo contrato con un empleador determinado; si pierden sus puestos se tienen que marchar.¹¹

Es en lo político donde se tiene la imagen más negativa de la inmigración. Se combina el rechazo a que los inmigrantes ocupen espacios políticos mediante el racismo y la exaltación de la xenofobia. En la era de la globalización resurgen los fundamentalismos, y como señala Samuel Huntington, uno de los intelectuales neoconservadores más influyentes en los círculos de poder de Estados Unidos, la fuente predominante de conflictos será de índole cultural.¹² El debate actual sobre la inmigración, entre los que se oponen a conceder a los inmigrantes la llamada amnistía¹³ y los que están a favor, tiene como telón de fondo el pensamiento neoconservador.

10. En este sentido, Joaquín Arango ("La explicación teórica de las migraciones: luz y sombra", *Migración y Desarrollo*, núm. 1, México, octubre de 2003, p. 8) apunta que "la pérdida de preeminencia de la explicación neoclásica de las migraciones no deriva, principalmente, de sus insuficiencias como teoría, sino, más bien, de sus dificultades para dar cuenta de una realidad cambiante. El primer hecho que contradice la explicación neoclásica es el número relativamente reducido de los migrantes internacionales, habida cuenta de las enormes diferencias de ingresos, salarios y bienestar que existen entre los distintos países [...] Las disparidades económicas son, sin duda, condición necesaria para la mayor parte de los flujos migratorios, pero en ningún modo condición suficiente para que éstos se produzcan. En realidad, hoy en día las disparidades salariales, por sí mismas, no explican gran cosa".

11. Michael Walzer, *Las esferas de la justicia*, Fondo de Cultura Económica, México, 1993.

12. Samuel Huntington, "El conflicto entre civilizaciones", *Ciencias Políticas*, IV trimestre, núm. 33, Tierra Firme Editores, Bogotá, Colombia, 1993.

13. Nótese que el mismo término sugiere delito. La Real Academia define amnistía como el "olvido de los delitos políticos, otorgados por la ley ordinariamente a cuantos reos tengan responsabilidades análogas entre sí" (Real Academia Española, *Diccionario de la lengua española*, Espasa Calpe, Madrid, 1994, p. 128).

8. CEPAL, *La migración...*, op. cit., p. 245.

9. Jorge Durand y Douglas S. Massey, op. cit., p. 14.



EL DEBATE ACTUAL

Durand ha preferido utilizar la metáfora de la puerta de *doble batiente* en lugar de referirse a la emigración como *válvula de escape* —que todavía hoy se usa para hacer referencia a la presión de los mercados laborales de los países emisores—, porque alude precisamente a la práctica de los países receptores. Esta idea sintetiza la historia de las emigraciones de México, Centroamérica y países de América del Sur hacia Estados Unidos, de manera que en épocas de prosperidad económica en el país del norte la puerta se abre y en etapas recesivas o de bajo crecimiento económico la puerta se cierra.¹⁴ En este marco se inscribe el actual debate de la reforma migratoria en Estados Unidos, donde además de los aspectos económicos, tendrían importancia significativa las implicaciones sociales y políticas.

El actual modelo económico, uno de cuyos ejes es la apertura comercial, ha generado un crecimiento extraordinario de los flujos migratorios. Alarmados por este fenómeno, el gobierno y los grupos más conservadores de la sociedad estadounidense intentan imponer límites a los trabajadores inmigrantes. A pesar de todo, como refiere Walzer, “el dinero es la única ganancia que los países anfitriones brindan a sus huéspedes, y a pesar de que este dinero en gran parte se exporta en lugar de gastarse localmente, los trabajadores resultan muy baratos. Los costos de manutención y educación en el lugar donde trabajan y el pago de los salarios que

exige el mercado laboral doméstico, serían más altos que las cantidades que ellos remiten a su lugar de origen. De modo que la relación entre huéspedes y anfitriones parece buen negocio en todo sentido”.¹⁵

La versión estadounidense de trabajadores huéspedes es menos elegante al denominarlos trabajadores temporales, pero en esencia es la misma que la noción europea porque se trata de limitar la pertenencia y con ello evitar que los inmigrantes tengan la esperanza de compartir seguridad, riqueza, honor, cargo y poder que sólo la pertenencia a una comunidad puede garantizar. A la fetichización de la categoría de trabajador huésped, que intenta legitimar el gobierno de Estados Unidos, subyace una realidad muy evidente que Walzer expone con claridad.

En el sentido usual de la palabra, sin embargo, los trabajadores huéspedes no son huéspedes y mucho menos turistas. Ante todo son mano de obra, y viven (y generalmente se quedan tanto como se les permita) porque necesitan el trabajo, no porque esperen gozar de su estancia. No andan de vacaciones; no pasan el tiempo como a ellos les gustaría. Los agentes estatales no son corteses ni serviciales con ellos (no les proporcionan información, digamos, sobre museos o sobre las leyes cambiarias o el reglamento de tránsito). Sienten al Estado como un poder temible que todo lo penetra y define sus vidas y controla sus movimientos sin pedirles jamás su opinión. La partida es una opción sólo formal; la deportación, una continua amenaza práctica. Como grupo constituyen

14. Jorge Durán y Douglas S. Massey, *op. cit.*

15. Michael Walzer, *op. cit.*, pp. 69-70.

una clase sin pertenencia ni derechos políticos. Típicamente, son una clase explotada y oprimida y, al menos en parte, son explotados u oprimidos por carecer de pertenencia y derechos políticos y ser incapaces de organizarse con eficacia para la defensa de sus intereses. Su condición material no tiene posibilidades de cambiar a menos que se altere su situación política. De hecho, el propósito de su estatus es impedir que mejoren su situación, pues de poder hacerlo pronto se conducirían como los trabajadores nacionales, rechazando salarios bajos o labores arduas y degradantes.¹⁶

El actual debate en Estados Unidos tiene como trasfondo el razonamiento de Walzer, al que se suma la visión negativa del gobierno de la Casa Blanca, que considera la inmigración internacional como un asunto de seguridad nacional, no tanto porque produzca un desplazamiento de la mano de obra nacional, sino porque supone que detrás de los migrantes existen redes de traficantes de seres humanos que pueden estar ligados a grupos terroristas. Además, los inmigrantes tienden a crecer con rapidez y después de cierto tiempo comienzan a reclamar espacios de participación política. En 1986, al tiempo que se aplicaban medidas legales para regularizar a la población inmigrante (la ley Simpson-Rodino), se instrumentaban fuertes medidas de control en la frontera sur de Estados Unidos. Los presupuestos para la seguridad fronteriza han ido en aumento: “Desde 1993 se observa un gran crecimiento del presupuesto asignado al Servicio de Inmigración y Naturalización (SIN), encargado de controlar la frontera, que se ha triplicado entre ese año y 2001, para alcanzar 4 300 millones”.¹⁷ Sin lugar a duda, la expresión más profunda de la política de seguridad de Estados Unidos en relación con la inmigración ocurre a partir de los atentados del 11 de septiembre de 2001.

Después del 11 de septiembre, en Estados Unidos se han discutido varias propuestas antiinmigrantes. Algunas se han convertido en leyes, otras están congeladas y el resto ha envejecido antes de nacer. Por ejemplo, el 26 de octubre de 2001, el presidente Bush firmó la controvertida Ley Patriota, dirigida contra los extranjeros, muchos de los cuales, bajo el nebuloso clima de esquizofrenia creado por las mismas autoridades, eran vistos como potenciales terroristas, en particular aquellos con rasgos similares a los árabes. Esta ley autorizó triplicar el número de agentes de la Patrulla Fronteriza y el número de inspectores aduanales; otorgó un presupuesto de 50 millones de dólares para cada aduana, con el afán de establecer mejoras tecnológicas, y estipuló que el

FBI compartiera información acerca de criminales con el Departamento de Estado.¹⁸

En fechas más recientes, en medio de grandes movilizaciones de inmigrantes de origen hispano en varias ciudades de Estados Unidos—sin precedente en ese país— la ley HR4437 aprobada por la Cámara de Representantes en diciembre de 2005, también conocida como iniciativa Sensenbrenner—que pretende construir muros a lo largo de la frontera México-Estados Unidos y criminalizar la inmigración—ha tenido graves tropiezos. Sin embargo, la última palabra la tiene el Senado. Hasta el momento de escribir este artículo, senadores demócratas y republicanos han tenido debates estériles al tratar de lograr un consenso en torno al futuro de los indocumentados en ese país.

El 3 de abril de 2006 el Comité Judicial del Senado propuso una reforma—conocida como Specter-Leahy— que ha sido considerada una especie de amnistía, pues incluye la legalización de 12 millones de indocumentados. Para la aprobación de esta propuesta se requieren 60 votos. Hay 44 demócratas en el Senado, pero es posible que cuando menos uno de ellos tenga una posición distinta y de los 55 republicanos se estima que 13 apoyarían la propuesta. Los representantes de las iglesias evangélicas están a favor de la reforma del Comité Judicial, aunque se inclinan por la protección de las fronteras. Por su parte, los republicanos han propuesto un nuevo proyecto de ley que divide a los indocumentados en tres grupos: 1) los que llegaron hace cinco años o más; 2) los que llegaron entre el 5 de abril de 2001 y el 7 de enero de 2004, y 3) los que llegaron hace menos de dos años.

Luego de llenar una serie de requisitos—comprobantes de estancia, pago de impuestos y hablar inglés—, los integrantes del primer grupo obtendrían un estatus de inmigrante condicional, podrían solicitar la residencia permanente y tendrían prioridad; a este grupo se alcanzarían a adherir unos siete millones de inmigrantes. Los del segundo tendrían que solicitar su inclusión en el programa de trabajadores temporales, salir del país e ingresar en un puerto de entrada terrestre; de cumplir con los requisitos se les otorgaría una visa H2C. Este grupo se calcula en alrededor de tres millones de inmigrantes. Los del tercero—alrededor de dos millones—deberán abandonar el país si son detenidos por agentes de inmigración.

En medio del debate, el presidente Bush ha urgido al Senado la aprobación de una ley migratoria amplia, una ley que permita a Estados Unidos reforzar sus fronteras y hacer

16. *Ibid.*, p. 71.

17. Jean Papail y Jesús Arroyo, *Los dólares de la migración*, Universidad de Guadalajara-Institut de Recherche pour le Développement-PROFMEX-Casa Juan Pablos, México, 2004, p. 17.

18. Humberto Márquez, “Coyuntura y debate sobre la ley antiinmigrante”, *Migración y Desarrollo*, núm. 1, México, octubre de 2003, p. 107.

que la gente respete y haga cumplir las leyes. Bush ha insistido en un programa de trabajadores temporales que, según su concepción, permitirá “hacer la frontera más segura y reconocerá que hay gente que trabaja duro para hacer tareas que los estadounidenses no quieren hacer”. Pero aclara que este programa de ninguna manera debe ser una amnistía que proporcione la ciudadanía automática.

Uno de los argumentos de los grupos que se oponen a la regularización de los inmigrantes es el elevado costo que representaría para el sistema de seguridad y salud. Sin embargo, la calificadora Standard and Poor's matiza este argumento al señalar que cada año los inmigrantes contribuyen a la seguridad social estadounidense con una cifra que ronda los 7 000 millones de dólares, pero que no se ejercen por las irregularidades en los números de cuenta de la seguridad social. La calificadora estima que el costo para educar a todos los hijos de los trabajadores indocumentados es de 11 200 millones de dólares, de manera que los fondos aportados por los trabajadores, y que no son reclamados, podrían aligerar la carga fiscal de la seguridad social.¹⁹

El papel de los trabajadores va más allá, Delgado refiere que “desde el punto de vista fiscal, los inmigrantes internacionales aportan más de lo que reciben en prestaciones y servicios públicos. Contribuyen, en ese sentido, a la dinamización de la economía receptora mediante la transferencia de recursos al fondo de capital social a disposición del Estado”.²⁰ El autor agrega que “los ingresos de los trabajadores de origen mexicano en Estados Unidos fueron en 2000 del orden de 250 000 millones de dólares, de los cuales 87 000 millones correspondieron a inmigrantes nacidos en México. Estas cantidades contrastan significativamente con las remesas enviadas al país, las cuales, por más impresionantes que parezcan, alcanzaron en el mismo año un monto de 6 572 millones”.²¹

El gobierno de México, en el comunicado de prensa 73 de la Secretaría de Relaciones Exteriores, fechado el 6 de abril de 2006, expresa su beneplácito por los acuerdos alcanzados entre los partidos Republicano y Demócrata. Se trata de una nueva iniciativa que se sitúa en medio de la propuesta del Comité de Asuntos Judiciales y de la propuesta por McCain y Kennedy.

19. *La Jornada*, México, 7 de abril de 2006.

20. Raúl Delgado, “Globalización y migración laboral internacional. Reflexiones en torno al caso de México”, en Raúl Delgado y Margarita Favela (coords.), *Nuevas tendencias y desafíos de la migración internacional México-Estados Unidos*, Cámara de Diputados-UNAM-Universidad Autónoma de Zacatecas-Miguel Ángel Porrúa Editor, México, 2004.

21. *Ibid.*, p. 21.

La dificultad para entender la migración radica no sólo en el papel que cumplen los países emisores, receptores y de tránsito, sino también en la diversidad de actores implicados; las diferentes estrategias que utilizan en su traslado; la formación de redes sociales que traspasan fronteras; los efectos en las comunidades de origen; el vínculo entre las comunidades de origen y la formación de las comunidades transnacionales

El nuevo proyecto impulsado inicialmente por los Senadores Mel Martínez y Chuck Hagel, que retoma elementos de las iniciativas antes mencionada, incluye aspectos relacionados con la seguridad fronteriza y la aplicación de las leyes migratorias de Estados Unidos; la instrumentación de un programa de trabajadores temporales, y mecanismos para la regulación de la condición migratoria de un número significativo de inmigrantes indocumentados.²²

22. La novedad de la nueva iniciativa consiste en que podría posibilitar la legalización de nueve a 10 millones de indocumentados, dejando sin posibilidades a unos dos millones que llegaron recientemente a Estados Unidos. Por lo demás, la propuesta es similar a la iniciativa del Comité Judicial del Senado. Los indocumentados se agruparían en tres categorías. Los que han residido en Estados Unidos más de cinco años, cumplan una serie de requisitos y paguen una multa de 2 000 dólares podrán permanecer y continuar el proceso de solicitar la ciudadanía si continúan trabajando seis años más. Los que han permanecido de dos a cinco años tendrían que abandonar el país y regresar por una garita, registrarse como trabajadores temporales y, luego, iniciar el proceso de solicitar la ciudadanía. Los que tienen menos de dos años serían obligados a regresar a su país de origen sin garantía de poder reingresar a Estados Unidos (*La Jornada*, México, 7 de abril de 2006). Secretaría de Relaciones Exteriores, comunicado 73, 6 de abril de 2006.

Horas más tarde, los legisladores dieron marcha atrás al proyecto que tanto el gobierno mexicano como el presidente Bush habían dado la bienvenida. Este último había declarado: “Me complace que los republicanos y los demócratas del Senado trabajen juntos para lograr un proyecto de ley integral en materia de migración”.²³

El desplazamiento de la producción en masa por la producción flexible, la automatización de los procesos de producción y la reorganización del trabajo sobre nuevas bases tecnológicas han dado lugar, en los últimos decenios, al desplazamiento de grandes cantidades de trabajadores. En esta situación, una pregunta básica es si el mercado laboral de Estados Unidos tiene la capacidad de absorber un creciente flujo de migrantes, principalmente mexicanos y centroamericanos. Una de las posibles respuestas tiene que ver con la segmentación del mercado laboral,²⁴ donde, como ocurre en Japón, los trabajadores huéspedes contratados por empresas intermediarias se insertan en ocupaciones que se caracterizan “por las cinco *k*: pesadas (*kisui*), peligrosas (*kiken*), sucias (*kitanai*), exigentes (*kibishii*) e indeseables (*kirai*).²⁵ En este sentido, Durand y Massey afirman que “los problemas de motivación e inflación estructural inherentes a las jerarquías ocupacionales modernas, junto con el dualismo intrínseco a las economías de mercado, crean una demanda permanente de trabajadores dispuestos a laborar en condiciones poco favorables, con salarios bajos, gran inestabilidad y pocas esperanzas de progreso”.²⁶

Hoy existe el reconocimiento de que los latinoamericanos y los caribeños han consolidado su papel como principal reserva de mano de obra con bajos salarios para la economía de Estados Unidos y que los esfuerzos por contener el aumento de los flujos no van a la par de las necesidades del mercado laboral estadounidenses.²⁷ En este sentido, cabe preguntar sobre la pertinencia de la categoría de *ejército in-*

dustrial de reserva planteada por Marx para explicar los flujos migratorios a Estados Unidos. Recuérdese brevemente lo que dice Marx:²⁸

La acumulación capitalista produce constantemente, en proporción a su intensidad y extensión, una población obrera excesiva para las necesidades medias de explotación del capital, es decir, una población obrera remanente o sobrante. [...] Si la existencia de una superpoblación obrera es producto necesario de la acumulación o del incremento de la riqueza dentro del régimen capitalista, esta superpoblación se convierte a su vez en palanca de la acumulación del capital, más aún, en una de las condiciones de vida del régimen capitalista de producción. Constituye un ejército industrial de reserva, un contingente disponible, que pertenece al capital de un modo tan absoluto como si se criase y mantuviese a sus expensas.

En el marco de la actual economía mundial, dominada por los procesos de automatización, esta pregunta está en el aire. Sin embargo, Estados Unidos, como representante del capitalismo mundial y la democracia, se enfrenta a un reto formidable con el fenómeno migratorio. Por una parte, requiere trabajadores para asumir las tareas que la población nativa desdeña y, por otra, niega el derecho a la ciudadanía estadounidense a los inmigrantes. La realidad siempre ha superado las políticas aplicadas por el gobierno estadounidense para regular y controlar los flujos migratorios. Cabe recordar lo ocurrido con la ley Simpson-Rodino de 1986, también conocida como IRCA (Immigration Reform and Control Act), que permitió legalizar de 1986 a 1991 a más de dos millones de mexicanos que vivían en situación irregular en Estados Unidos.²⁹ No obstante, esta ley que tenía también el propósito de controlar la migración con un marco legal no logró detener los flujos de indocumentados y hoy, dos decenios después, se plantea el mismo problema, con la diferencia de que ahora el número de indocumentados a regularizar está entre 11 y 12 millones, de los cuales casi la mitad son mexicanos.

Los empresarios estadounidenses están conscientes de que la economía de Estados Unidos no puede funcionar sin los inmigrantes. La Cámara de Comercio de ese país estimó que el sector privado necesitará más de 12 millones de trabajadores en el sector de servicios durante el decenio que ya comenzó y esta mano de obra no está disponible.³⁰ Sin em-

23. *La Jornada*, México, 7 de abril de 2006.

24. Aunque quien escribe no comparte del todo el punto de vista de Michael Piore (*Migrant Labor and Industrial Societies*, Cambridge University Press, Cambridge, 1979) sobre los mercados laborales segmentados, según el cual “la inmigración no es resultado de fuerzas que impulsan, desde dentro hacia fuera, en los países de origen (bajos salarios o elevado desempleo), sino que obedece a factores de atracción ejercidos por los países receptores “una necesidad crónica e inevitable de mano de obra barata” (citado por Jorge Durand y Douglas S. Massey, *op. cit.*, p. 19), hay pruebas empíricas que muestran la necesidad del sistema de tener una reserva de mano de obra barata para evitar el incremento salarial en la jerarquía ocupacional; pero además, como bien señala Durand, más allá de lo económico existen razones culturales y de estatus social en el interior de la escala ocupacional, “porque no hay estatus que defender y las posibilidades de movilidad social están cerradas”. *Loc. cit.*

25. CEPAL, *Migración...*, *op. cit.*, p. 23.

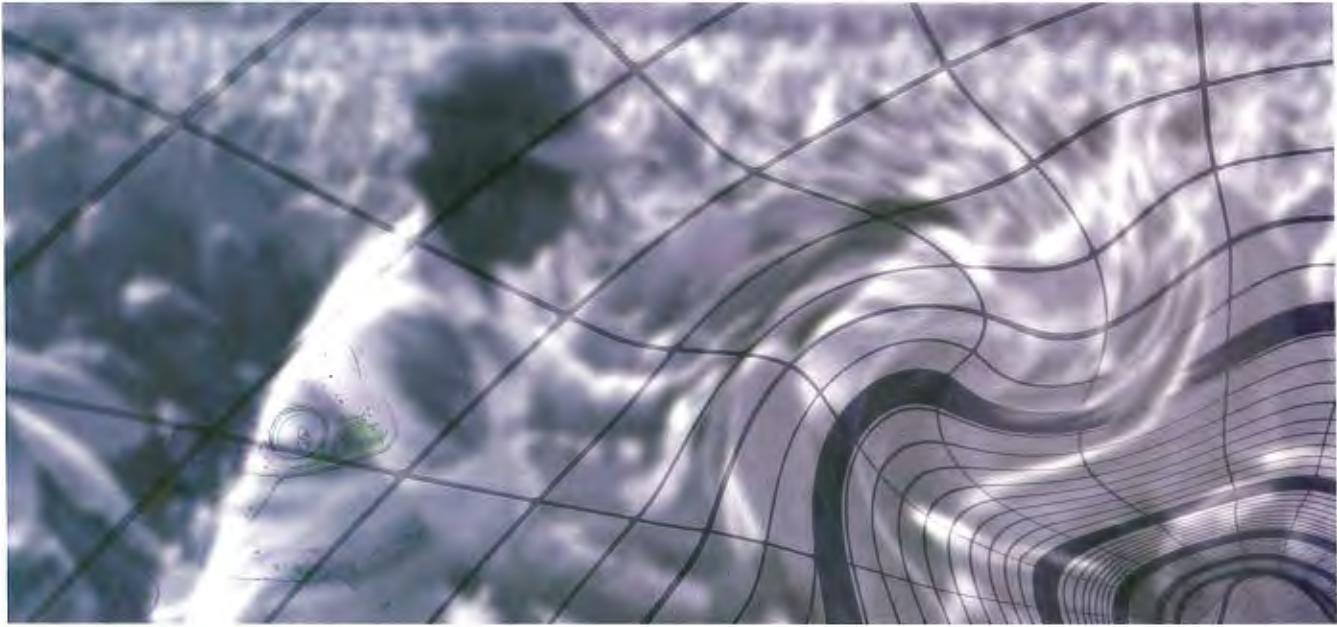
26. Jorge Durand y Douglas S. Massey, *op. cit.*, p. 22.

27. CEPAL, *Migración...*, *op. cit.*, p. 17.

28. Carlos Marx, *El capital. Crítica de la economía política*, Fondo de Cultura Económica, México, 1974, pp. 533-585.

29. Jean Papail y Jesús Arroyo, *op. cit.*

30. Jim Cason y David Brooks, “El rescate de Estados Unidos por México”, *La Jornada*, México, 23 de junio de 2002.



bargo, este reconocimiento no se traduce en automático en la aceptación de los inmigrantes como futuros ciudadanos estadounidenses y aquí es donde el racismo

funciona para mantener gente dentro mientras mantiene gente fuera. Lo hace de dos maneras. Una es obvia: sirve para reducir al mínimo la capacidad política del sustrato, aunque sin despojarlo de su capacidad ocupacional. La segunda es menos obvia y quizá más importante. El racismo mantiene a la gente dentro en términos ocupacionales cuando se requiere su trabajo actual, y permite al sistema ponerla a la espera en otras ocasiones, aunque siempre la pone a la espera de manera tal que pronto pueda ponerse en actividad cuando cambia la coyuntura del mercado. Asimismo, este sustrato tiene valores internalizados de manera tal que está dispuesto, incluso ansioso, de que se la vuelva a meter. Así se le puede considerar un ejército de reserva en el sentido literal del término.³¹

MIGRACIÓN Y DESARROLLO

En los últimos años, la emigración ha comenzado a verse como una posibilidad de desarrollo de los países emisores a raíz del notable aumento y considerable magnitud de las remesas, con efectos macroeconómicos en varios países.³² América Latina aglutina la mayor parte de las remesas del mundo y esto permite pensar, en principio, en ofrecer salidas

al desempleo. Pero las posibilidades de avance de los países emisores están asociadas a la perspectiva de la liberalización de la inmigración y la integración de los inmigrantes, como ocurre con los flujos comerciales y financieros, negociados en el marco de los tratados de libre comercio.

Uno de los temas que ha generado gran interés de especialistas, gobiernos y organismos internacionales, es el de los efectos sociales y económicos de las remesas familiares. De acuerdo con la CEPAL, en América Latina y el Caribe éstas aumentaron de 1 120 millones de dólares en 1980 a 40 000 millones en 2004.³³ En algunos países las remesas representan una proporción significativa del PIB: 24% en Haití, 11% en Nicaragua y 10% en Honduras; en El Salvador y la República Dominicana los porcentajes son 14 y 10 respectivamente.

Es comprensible que organismos internacionales como el Banco Mundial tengan un interés primordial en ligar la emigración internacional con el desarrollo:

el Banco Mundial ha propuesto 10 temas prioritarios para el periodo 2006-2008, entre los cuales figuran la emigración internacional y el desarrollo. Se llevarán a cabo investigaciones con el propósito de identificar políticas, regulaciones y reformas institucionales para mejorar los efectos de la emigración en los países ricos y pobres, a partir de la hipótesis de que es más probable que la migración beneficie a los segundos si los primeros reciben sus ventajas y cooperan en la formulación y aplicación de reformas sostenibles.³⁴

31. Immanuel Wallerstein, *Impensar las ciencias sociales*, Siglo XXI Editores, México, 1998, p. 98.

32. CEPAL, *Migración...*, op. cit.

33. *Ibid.*

34. *Ibid.*, p. 11.

La CEPAL propone una tipología de países receptores de remesas a partir de la tendencia y magnitud de éstas: 1) grandes perceptores de remesas, como Brasil, Colombia, El Salvador, Guatemala y México; 2) perceptores de nivel medio, como Ecuador, Haití, Nicaragua y Perú; 3) países con muy baja percepción de remesas, cuyo monto no supera los 500 millones de dólares, como Argentina, Bolivia, Costa Rica, Chile, Panamá, Paraguay, Venezuela y Uruguay.³⁵

Las remesas no parecen haber contribuido de manera significativa a reducir la pobreza en los países receptores. La CEPAL refiere que “según el más reciente estudio regional, en el que se consideran 11 países, la repercusión de las remesas en términos de atenuación de la pobreza en toda la población sería poco significativa”.³⁶ Las cifras del cuadro 1 muestran los efectos de las remesas en los países centroamericanos que, con excepción de El Salvador —cuya historia migratoria es más intensa—, resultan poco significativos en la reducción de la pobreza.

A pesar de los escasos efectos de las remesas en varios países, se mantiene el debate entre quienes tienen una visión negativa y los que piensan en la posibilidad de un avance económico impulsado por las transferencias monetarias. Se trata de dos modelos: uno, de dependencia,

que se enfoca en los costos socioeconómicos de la migración, la exacerbación de las desigualdades que crean las remesas entre familiares receptores y no receptores [...] el consumo no productivo [...] y la dependencia creciente que tienen las comunidades de estos recursos. [...] El segundo modelo, llamado desarrollista, al parecer corresponde más bien a las poblaciones migrantes urbanas. Pone el acento en el desarrollo económico impulsado por las transferencias monetarias, tanto por el efecto multiplicador que tiene la inyección de estos recursos en las economías locales [...] como por la inversión directa y la creación de empleos asociada a ella.³⁷

Además de estas dos visiones, la primera situada en el pensamiento estructuralista y la segunda en el funcionalismo, en los últimos años ha surgido una visión crítica que intenta situar la verdadera naturaleza de las remesas. Esta

nueva perspectiva señala que los enfoques anteriores adolecen de deficiencias conceptuales y metodológicas: frente al enfoque estructuralista, que pone de relieve los efectos negativos y considera que con la emigración “tienden a agudizarse las contradicciones sociales al reproducirse la estructura de diferenciación social y económica y generarse distorsiones estructurales que dislocan la vida social y económica de las comunidades”,³⁸ se plantea que la migración continuará mientras se mantenga la ausencia de alternativas internas que puedan mejorar la vida de sus habitantes. Asimismo, en oposición al planteamiento funcionalista que supone que las remesas promueven el crecimiento regional, el nuevo enfoque refiere que “las remesas no son consideradas ni como una forma de ahorro ni como una fuente para la inversión productiva, sino que se conceptualizan como un *fondo salarial*”.³⁹

En el ámbito de las cuentas nacionales, las remesas contribuyen a favorecer la balanza de pagos. La transferencia de recursos también aligera la pobreza y permite la supervivencia de las familias. En el caso centroamericano, las implicaciones económicas de las remesas son múltiples: por una parte, reducen la pobreza pero al mismo tiempo profundizan la desigualdad.⁴⁰ Por otra parte, se colocan en una rela-

38. Alejandro Canales I. e Israel Montiel, “Remesas e inversión productiva en comunidades de alta migración a Estados Unidos. El caso de Teocaltiche, Jalisco”, *Migraciones Internacionales*, vol. 2, núm. 3, enero-junio de 2004, El Colegio de la Frontera Norte, México, p. 145.

39. *Ibid.*, p. 149.

40. Como bien señala Itzigsohn, “Las leves mejorías sociales [...] se consiguieron a costa de la expulsión masiva de gente del mercado de trabajo local hacia el mercado de trabajo en Estados Unidos”. José Itzigsohn, “Globalización, migración internacional y (des) integración de los mercados laborales”, en *La transnacionalización de la sociedad centroamericana: visiones a partir de la migración*, Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de El Salvador y FLACSO-El Salvador, San Salvador, 2005, p. 50.

C U A D R O 1

PAÍSES CENTROAMERICANOS: EFECTO DE LAS REMESAS EN LA POBREZA, 2002 (PORCENTAJES)

		Indigencia sin remesas	Indigencia con remesas	Variación absoluta	Pobreza sin remesas	Pobreza con remesas	Variación absoluta
El Salvador	2001	27.5	22.1	-5.4	53.4	48.9	-4.5
Guatemala	2002	33.0	30.9	-2.1	61.8	60.2	-1.6
Honduras	2002	55.9	54.5	-1.4	78.5	77.3	-1.2
Nicaragua	2001	44.5	42.5	-2.0	70.9	69.4	-1.5

Fuente: CEPAL, tomado de Dovelyn Agunias, *Remittance Trends in Central America*, Migration Policy Institute, Washington, 3 de octubre de 2006 <www.migrationinformation.org>.

35. *Loc. cit.*

36. *Ibid.*, p. 27.

37. Jean Papail y Jesús Arroyo, *op. cit.*, p. 21.

ción de dependencia que vulnera la capacidad de autonomía y ocurre que las remesas, paradójicamente, al estimular el consumo fomentan las importaciones en lugar de generar procesos de producción endógena. En suma, la migración centroamericana realiza una contribución importante a la macroeconomía y a los hogares de los países de origen. Paradójicamente, esta contribución de los emigrantes hace posible la continuación del modelo económico y social que los llevó a emigrar y que necesita recrear constantemente una población emigrante. Estamos pues ante un círculo vicioso de marginación y emigración.⁴¹

En El Salvador, que bien podría considerarse un paradigma para el estudio de las emigraciones internacionales y que padece una dependencia considerable de las remesas, no hay pruebas contundentes sobre los efectos de la transferencia de recursos en los procesos de desarrollo. Como se observa en las cifras del cuadro 1, ese país es el que más se ha beneficiado en la reducción de su pobreza como resultado de la recepción de remesas; sin embargo, más allá de estos escasos efectos, las transferencias de recursos de los emigrantes salvadoreños no han impulsado procesos de desarrollo. Por el contrario, hoy este movimiento masivo de emigrantes tiene un carácter sistémico en el modelo de integración actual. No es producto de una crisis económica, sino que está enraizado en la falta de oportunidades en los mercados de trabajo locales y la presencia de una comunidad inmigrante en Estados Unidos. Esta nueva realidad condiciona las estrategias de subsistencia de los individuos y de los hogares centroamericanos.⁴²

¿Qué razones explican el escaso efecto de las remesas en el crecimiento? El problema comienza con la conceptualización de remesa: como parte del ingreso laboral del hogar o como parte de un flujo de divisas. Zárate refiere que

si estos flujos son simplemente parte del ingreso familiar, los hogares mexicanos no verían ninguna obligación especial para dirigir estos insumos hacia actividades comerciales. Esto podría explicar el escaso éxito que hasta hoy han tenido las políticas públicas de apoyo a las remesas para canalizarlas a fines productivos.⁴³

La CEPAL considera que el uso productivo de las remesas se ve restringido por el hecho de que las familias receptoras no poseen grandes opciones para renunciar a su consumo;

por añadidura, las tasas de interés de las cuentas bancarias de los pequeños ahorradores suelen ser negativas y la falta de programas de crédito y de asistencia técnica inhibe el desarrollo de habilidades empresariales; buena parte de los negocios familiares creados con las remesas son pequeños establecimientos de expendio de comidas, talleres de costura o comercio. En general, son pocas las experiencias exitosas de promoción, mediante políticas públicas, del uso productivo de las remesas.⁴⁴

El problema consiste en considerar las remesas en sí mismas como palanca del desarrollo. Ésta es una visión bastante optimista, pues se olvida que se requieren políticas públicas que atiendan de manera integral a las regiones emisoras, a las localidades y familias de los emigrantes. Se necesitan programas que puedan capitalizar. En este sentido, Canales y Montiel advierten que

es un error considerar que las remesas pudieran sustituir las responsabilidades que el Estado a través de sus instituciones, y el mercado a través de sus agentes, tienen en el desarrollo regional. La falta de desarrollo no se resuelve con la migración, sino con políticas de desarrollo, entre ellas las de fomento a la inversión, sea estatal o privada.⁴⁵

Hay que tomar en cuenta que, en la mayoría de los casos, las remesas constituyen bienes-salario que se destinan a la reproducción familiar. El error conceptual ha sido considerar las remesas como ahorro, que desde la teoría económica podría convertirse en inversión. Es, desde luego, ahorro para el emigrante, pero no lo es para la familia, pues en sentido estricto funciona como un fondo salarial⁴⁶ cuyo destino primordial es satisfacer las necesidades materiales de la familia.

En gran cantidad de estudios realizados en México y Centroamérica se presentan pruebas de que entre los usos de las remesas está el financiamiento de pequeños negocios familiares, pero esto dista mucho ser una fuente de recursos para proyectos que podrían generar desarrollo local y regional. Las remesas constituyen el único recurso que les queda a los emigrantes y sus familias. Las versiones interesadas en asociar la emigración con el desarrollo están identificadas con los discursos oficiales de organismos internacionales y del gobierno mexicano, que pretenden hacer creer que el autoempleo y la creación de negocios familiares constituyen una alternativa frente al desempleo y la pobreza.⁴⁷

41. *Ibid.*, p. 55.

42. *Ibid.*, pp. 50 y 51.

43. Germán A. Zárate, *Remesas de los mexicanos y centroamericanos en Estados Unidos. Problemas y perspectivas*, El Colegio de la Frontera Norte-Miguel Ángel Porrúa Editorial, México, 2004, p. 15.

44. CEPAL, *Migración...*, *op. cit.*, p. 262.

45. Alejandro Canales I. e Israel Montiel, *op. cit.*, p. 149.

46. *Ibid.*

47. *Ibid.*

LAS EMIGRACIONES DE LA FRONTERA SUR Y CENTROAMÉRICA A ESTADOS UNIDOS

Uno de los fenómenos que han destacado en la frontera sur de México es la emigración. Este territorio, constituido por los estados de Chiapas, Campeche, Quintana Roo, Tabasco y Yucatán, se ha convertido en un lugar de recepción, origen y tránsito de emigrantes.

La emigración interestatal en la frontera sur está entrando en una fase de agotamiento para dar paso a las inmigraciones al norte de México y a Estados Unidos. El fenómeno más reciente en los estados del sur es el peregrinar de su población con la mira puesta en llegar a Estados Unidos. En el sur de México se dibuja un panorama en el que dada la profundización de las asimetrías con el centro y el norte de México, por la política económica y particularmente la apertura comercial mediante tratados de libre comercio, las opciones de empleo regional y local son cada vez más escasas.

El incremento en el monto de las remesas es revelador de la importancia que están adquiriendo las nuevas emigraciones internacionales en la frontera sur. Salvo Yucatán y Quintana Roo, el resto de las entidades que conforman el espacio fronterizo del sur presentaron un notable crecimiento en las remesas en el transcurso del último año. Como se observa en el cuadro 2, Tabasco, Campeche y Chiapas registraron un crecimiento mayor que la media nacional: de 2004 a 2005 el promedio de la región fue más de 25%, frente al promedio nacional de poco más de 20%, lo cual sugiere que se está construyendo un escenario en que las remesas tenderán a crecer más en los estados del sur que el promedio nacional.

La cantidad de remesas familiares enviadas por los emigrantes de los estados de la frontera sur sólo representó 4.9% del total nacional en 2005, pero registra una tendencia al alza. Aunque la cifra todavía es pequeña, se equipara a la suma de remesas obtenidas por Honduras en 2003 y 2004. Desde luego, como se puede ver en el cuadro 2, existen diferencias notables entre cada uno de los estados del sur, de manera que Chiapas representó en 2005 alrededor de 68% de las remesas de los estados de la frontera sur.

La región es un embudo en el que se observan varios procesos que ocurren en las diversas fronteras centroamericanas. El papel de la frontera sur es, entre otras cosas, servir de muro de contención para los transmigrantes centroamericanos, que estadísticamente se refleja en el número de detenciones que ocurren en territorio mexicano, sobre todo en Chiapas: mientras la patrulla fronteriza de Estados Unidos detiene un promedio de 50 000 migrantes centroamericanos, las autoridades mexicanas detuvieron en 2005 más de 240 000 personas provenientes de Centroamérica; 225 000

de éstos eran ciudadanos de Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua.

La frontera sur se parece cada vez más a la frontera con Estados Unidos. La serie de problemas en el norte se pueden encontrar en menor escala en el sur. Los temas que preocupan al gobierno de Estados Unidos están presentes en la frontera sur, incluso los cruces de ida y vuelta del medio millón de beliceños hacia el estado mexicano de Quintana Roo. Pero amén de problemas comunes tanto en el norte como en el sur, la preocupación más importante de Estados Unidos es que la frontera sur es una frontera porosa; el delegado del Instituto Nacional de Migración ha llegado a decir que es ésta una frontera totalmente abierta.

Por su parte, vinculado con las medidas de ajuste económico y la entrada en vigor de los tratados de libre comercio, las emigraciones a Estados Unidos han cobrado una dinámica impresionante que se corresponde con el crecimiento de las remesas familiares, que en años recientes han pasado a ocupar un lugar destacado en proporción al valor del PIB de las economías centroamericanas: "La migración internacional de las sociedades centroamericanas por razones laborales no es nueva, pero el volumen y las dinámicas de los procesos han crecido de manera exponencial durante los últimos dos decenios, generando cambios tanto en los países emisores de población como en los receptores".⁴⁸

El Salvador representa la expresión más acabada de la emigración en Centroamérica. Las remesas han llegado a repre-

C U I D A D O 2

MÉXICO: REMESAS FAMILIARES EN LA FRONTERA SUR, 2004-2005 (MILLONES DE DÓLARES)

	2004	2005	Incremento porcentual
Campeche	37.3	49.3	32.2
Chiapas	500.3	655.3	30.1
Quintana Roo	71.3	73.4	2.9
Tabasco	95.0	126.0	32.6
Yucatán	80.3	80.3	-
Subtotal	784.2	984.3	25.5
Total nacional	16 612.9	20 034.8	20.6
Porcentaje respecto al total nacional	4.7	4.9	

Fuente: Banco de México.

48. Carlos Briones, "Palabras de bienvenida", en *Transnacionalización de la sociedad centroamericana: visiones a partir de la migración*, Ministerio de Relaciones Exteriores República de El Salvador y FLACSO-El Salvador, San Salvador, 2005.

sentar alrededor de 15% del PIB y se equiparan al valor de sus exportaciones. Por ejemplo, de acuerdo con la información del Banco Central de Reserva, en 2004 las remesas sumaron 2 547.6 millones de dólares, mientras que las exportaciones ascendieron a 3 295.3 millones, lo que significa que las remesas representaron 77% del valor de las exportaciones. Se dice que hoy la principal exportación de El Salvador es su gente, es el mejor producto del país en el exterior. Así, El Salvador se encuentra en una relación de dependencia del gobierno de Estados Unidos que deja pocos márgenes para la autonomía en varios ámbitos, como apunta Briones:

Las remesas marcan nuestra economía, la definen, hacen que nuestra economía sea exigente y tenga que abarcar ciertas formas, ciertas políticas en especial. Las remesas también fueron el colchón para que muchos programas de ajuste estructural se desarrollaran sin los traumas surgidos en otros países del área latinoamericana. Las remesas, aparte de ser un vínculo que une a los emigrantes con El Salvador, tienen también un efecto transformador que da lugar al surgimiento de la comunidad transnacional. Comunidad transnacional o sociedad civil que actúa entre fronteras y que tienen localizaciones bastante específicas, que genera asociaciones de salvadoreños por ciudad y por municipio y que están transformando la ciudadanía y la política.⁴⁹

Los crecientes flujos de emigrantes, que para los países centroamericanos se han convertido en *colchón* para paliar las crisis económicas y atenuar la pobreza, hoy se consideran una amenaza para la seguridad de Estados Unidos. Durante el decenio de los noventa la población centroamericana, incluida Panamá, radicada en Estados Unidos creció de manera significativa. De acuerdo con los censos de Estados Unidos en 1990 había alrededor de 1.3 millones de centroamericanos y en 2000, 1.6, lo que significa un incremento de casi 26%; sin embargo, las estimaciones del Centro Munford consideran una cifra superior: casi 1.3 millones en 1990 y 2.7 millones en 2000.

Según cálculos de la Comisión Centroamericana de Directores de Migración, en 2000

la población emigrante centroamericana, sin incluir Panamá, se acercó a los 5 millones, lo que representó más de 13%. Los dos países con mayor población emigrante fueron El Salvador y Nicaragua, con 28.3 y 17.2 por ciento del total de su población, respectivamente; además de la diferencia numérica entre uno y otro país, hay algo más importante que los distingue: la mayor parte de los emigrantes salvadoreños están en Estados Unidos, mientras que el mayor número de nicaragüenses se encuentra en Costa Rica.

Frente a la saturación del mercado costarricense y las restricciones que imponen las leyes migratorias, sobre todo la aprobada en 2005, se perfila un escenario de mayor crecimiento de los flujos migratorios hacia Estados Unidos, con lo que la frontera sur de México tenderá a enfrentar mayores tensiones en los próximos años. Las estimaciones más recientes de la Organización Internacional para las Migraciones revelan un crecimiento significativo de la población centroamericana que vive en Estados Unidos, que hoy es de alrededor de cinco millones, de los cuales 50% es ilegal.⁵⁰

En los próximos cinco años los flujos migratorios habrán alcanzado cifras históricas como consecuencia del Tratado Centroamericano de Libre Comercio, (CAFTA, Central America Free Trade Agreement). Se ha dicho que la negociación y entrada en vigor de este acuerdo comercial es el acontecimiento económico más importante para Centroamérica

50. Salomón Cohen, *CAFTA: What Could It Mean for Migration?*, Migration Policy Institute, Washington, 2006 <www.migrationinformation.org>, 3 de octubre de 2006.

C U A D R O 3

POBLACIÓN CENTROAMERICANA EN ESTADOS UNIDOS, 1990 Y 2000 (PERSONAS)

	1990		2000	
	Censo	Cálculos del Centro Munford	Censo	Cálculos del Centro Munford
Costa Rica	n.d.	n.d.	68 588	115 672
El Salvador	565 081	583 397	655 165	1 117 959
Guatemala	268 779	279 360	372 487	627 329
Honduras	131 066	142 481	217 569	362 171
Nicaragua	202 658	212 481	177 684	294 334
Panamá	92 013	100 841	91 723	164 371
Total	1 259 597	1 318 560	1 583 216	2 681 836

Fuente: John Logan, *Hispanic Population and Their Residential Patterns in the Metropolis*, 2002, tomado de José Itzigsohn, "Globalización, migración internacional y (des) integración de los mercados laborales", en *La transnacionalización de la sociedad centroamericana: visiones a partir de la migración*, Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de El Salvador y FLACSO-El Salvador, San Salvador, 2005, p. 50.

49. *Ibid.*

de los últimos 20 años. Desde la visión de los gobiernos de Centroamérica y Estados Unidos, el CAFTA permitirá revertir la emigración. Otras voces opinan que podrá permitir que algunos países pobres de América Central combinen los beneficios de las remesas con la creación de empleos y las oportunidades de inversión que el libre comercio ofrece.⁵¹ Estudios realizados por la Universidad de Michigan y el Banco Mundial refieren que el acuerdo comercial podría crear más de 300 000 nuevos empleos y podría incrementar el PIB en 5 300 millones de dólares. Sin embargo, los efectos del CAFTA en el patrón migratorio dependerán de la intensidad con la que se induce al crecimiento económico tanto en las áreas urbanas marginales como en las rurales. Si el acuerdo no tiene éxito en la reducción de la pobreza no habrá expectativas en la reducción de la emigración.⁵²

Si se considera que el CAFTA es prácticamente una réplica del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), es difícil imaginar un escenario diferente en el ámbito de las migraciones. El TLCAN generó un incremento extraordinario en las exportaciones; también la inversión extranjera directa (IED) creció de manera significativa; sin embargo, la economía mexicana ha tenido bajas tasas de crecimiento; la industria nacional, sobre todo la mediana, prácticamente desapareció, y el campo entró en una profunda crisis. En este escenario, las emigraciones de la población mexicana a Estados Unidos han presentado cifras históricas. La enorme asimetría de las economías centroamericanas con la de Estados Unidos proyecta un panorama aún más preocupante, donde los flujos migratorios aumentarán de manera apreciable.

REFLEXIÓN FINAL

La posibilidad de establecer una relación positiva entre emigración y desarrollo económico dependerá no del incremento del monto de las remesas, sino de la posibilidad de reformular el modelo económico para que éstas puedan constituirse en un factor adicional y sólo complementario para catalizar procesos de desarrollo regional autocentrados.

Por otra parte, resulta fundamental clarificar, cuando se intenta establecer la relación entre emigración, remesas y desarrollo, qué se entiende por este último. Aunque parecería un tema agotado en términos teóricos y políticos, hoy tiene una enorme importancia de cara al capitalismo del siglo XXI. El desarrollo está íntimamente vinculado con los problemas

del desorden capitalista: “algunos están causados por las dificultades relativas a la ambición de capital, otros por las características del mismo mecanismo del mercado, otros más por la interdependencia entre estos dos ámbitos”.⁵³

Si bien el tema del desarrollo se puso de moda a partir de la segunda posguerra, situado en términos de geopolítica, en el inicio del siglo XXI se debe replantear en las nuevas perspectivas. El desarrollo no debe quedarse en el ámbito de lo económico, sino en una perspectiva más que entrañe lo social, lo político y lo cultural. El desencanto de la modernización y de la modernidad, el derrumbe de la idea de que el crecimiento conduciría al desarrollo, han dado lugar a la búsqueda de nuevas consideraciones del desarrollo. En una connotación aritmética, el desarrollo es el logro de *más*; visto así, “es el mito de Prometeo. Es el cumplimiento de todos nuestros deseos libidinosos; es placer y poder combinados, o más bien, fusionados”.⁵⁴

En 1987 se presentó en la ONU el Informe Brundtland y en 1992 se llevó a cabo la Cumbre de la Tierra que tomó como plataforma dicho informe y bosquejó una estrategia de acción llamada Agenda 21. Durante los años noventa se habla con propiedad del concepto de sustentabilidad y tanto organismos internacionales como el Banco Mundial y gobiernos municipales impulsan planes de desarrollo con la visión de sustentabilidad. Sin embargo, se comprueba que las economías del mundo siguen pautadas por estilos de desarrollo que buscan la ganancia fácil sin importar los efectos en los recursos naturales: el problema del cambio climático, la desertificación y la deforestación avanzan de manera acelerada. La insuficiencia alimentaria; las alarmantes pobreza y emigración en el mundo también son producto del sistema.

Hasta hoy las remesas han permitido disminuir las tensiones sociales en las regiones de origen de los emigrantes; han atenuado las presiones para que el Estado genere empleos y otorgue seguridad social; han reducido, en alguna medida, la pobreza en los municipios y regiones expulsoras de población. Asimismo, han permitido la aparición de gran cantidad de actores que se benefician de ellas: bancos, empresas remeseras, transportistas, polleros, compañías de telefonía fija y móvil, etcétera. Sin embargo, el emigrante, el protagonista que genera las remesas, tiene que enfrentar varios riesgos: primero, pasar la frontera; luego, con un poco de suerte, encontrar un trabajo, y por último hacer un enorme esfuerzo para ahorrar y enviar el dinero a su familia. ◀CE

51. *Ibid.*

52. *Ibid.*

53. Robert Heilbroner, *El capitalismo del siglo XXI*, Editorial Península, Barcelona, España, 1996, p. 112.

54. Immanuel Wallerstein, *op. cit.*, p. 118.



El debate sobre la **globalización** y la **regionalización**

**AÍDA LERMAN
ALPERSTEIN***

A pesar del consenso respecto a que la actual etapa histórica se caracteriza por una creciente interconexión global, en los ámbitos académico y político hay profundos desacuerdos que han desencadenado un intenso y complejo debate. Por ejemplo, cómo caracterizar esta etapa. ¿Con el popular término de globalización, economía *inter-nacional*, imperialismo-americanización o capitalismo global?

¿Qué es lo que impulsa este proceso? ¿Se identifica con una única lógica económica o con una combinación que incluye los ámbitos cultural, político, social, ecológico y militar? Entre las consecuencias del proceso, las discrepancias se centran en: ¿el Estado-nación se extingue, se fortalece o se transforma? ¿La pobreza y la desigualdad aumenta o se profundiza? ¿Es pertinente seguir planteando la diferencia entre centro y periferia, entre el primer mundo y el tercero? ¿Es la regionalización una alternativa o un complemento al actual proceso?

* Departamento de Producción Económica, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco. Miembro del Programa Integración en las Américas.

El objetivo de este trabajo es presentar las diversas perspectivas del debate porque en general la actual etapa se identifica como globalización económica y neoliberal, pues se acompaña de un grupo de ideas asociadas con el neoliberalismo. Éste propaga una política aplicable y válida en términos universales, según la cual las reformas políticas deben orientarse a metas económicas: baja inflación, presupuesto equilibrado, abolición de cualquier freno al comercio y a los controles de divisas, máxima libertad para el capital, mínima regulación del mercado laboral y un Estado de bienestar leve, adaptable, que inste a sus ciudadanos a trabajar.

Sin embargo, estas características ideológicas no son intrínsecas a la globalización económica que podría haberse producido (y aun reorientarse) con una variedad de idearios distintos al del neoliberalismo. Las ideas predominantes son reflejo de preferencias políticas respaldadas con fuerza por las élites dominantes.¹

PRINCIPALES ARGUMENTACIONES

Los llamados *globalistas* conceptualizan la actual etapa como globalización. Dentro de esta corriente, un grupo parte de una perspectiva fundamentalmente económica y neoliberal y otro desde una lógica pluridimensional. Algunos de los más connotados representantes de esta última corriente adoptan los lineamientos de la socialdemocracia europea y critican la globalización neoliberal.

Asimismo, desde una lógica económica, están quienes consideran que la globalización es un mito y se preguntan qué hay de nuevo en todo esto, para luego responder: “nada del otro mundo”. Usan, por tanto, conceptualizaciones como economía inter-nacional, imperialismo-americanización y capitalismo global. Si bien esta corriente tampoco es del todo homogénea, la mayoría de los promotores responde a un marxismo estatista.

Los globalistas neoliberales

Los globalistas neoliberales señalan que con la globalización ha surgido una civilización sin duda mundial, la civilización de mercado, en la cual el principio de la competencia genera las bases del progreso humano. El bienestar económico mejora porque la globalización es una fuerza benigna que promueve el comercio y los flujos de inversión, lo que con-

tribuye de forma significativa al crecimiento económico y, por tanto, a sacar a la gente de la pobreza. “Un buen clima para la inversión es vital para el crecimiento y la reducción de la pobreza.”²

Los partidarios de esta corriente sugieren que la globalización económica es el único camino efectivo para reducir la pobreza en el mundo, y que las causas de la desigualdad duradera deben buscarse en el fracaso de los países para integrarse con la suficiente rapidez o profundidad a la economía mundial. En gran medida, éste es el principal remedio para erradicar la pobreza global.

Asimismo, esta globalización económica impulsa un nuevo modelo tanto de ganadores como de perdedores, y sostiene que la antigua división norte-sur es un creciente anacronismo a medida que una nueva división global del trabajo reemplaza la tradicional estructura de centro-periferia con una arquitectura del poder económico más compleja. Entre las élites y los trabajadores especializados de la nueva economía global se han desarrollado *lealtades de clase* transnacionales, cimentadas con una ortodoxia económica neoliberal en la cual la difusión global de la democracia liberal refuerza todavía más el sentido de una naciente civilización global.

Esta globalización que se considera un nuevo orden mundial predice la desaparición del Estado-nación. En esta economía sin fronteras, los gobiernos nacionales quedan relegados a poco más que bandas de transmisión del capital global o en última instancia a simples instituciones intermedias que forman parte de mecanismos de gobierno local, regional y global cada vez más poderosos.

Uno de los más conspicuos representantes de esta corriente, Kenichi Ohmae, se pregunta: ¿en verdad son los estados-nación, por notorio que sea su papel en los asuntos mundiales, los actores más importantes? En un mundo en el que las fronteras económicas se desvanecen de manera progresiva, ¿son sus fronteras arbitrarias, accidentales en la historia, genuinamente significativas en términos económicos? Si la respuesta es no, ¿qué tipo de fronteras tendrían sentido? Una respuesta consiste en observar los flujos de lo que Ohmae denominó las cuatro *íes* que definen esa economía.

En primer lugar, los mercados de capital de la mayoría de los países desarrollados han generado una amplia gama de mecanismos para transferirlo a través de las fronteras nacionales. Por tanto, la inversión, la primera *i*, ya no está sometida a limitaciones geográficas. En este momento, sea cual sea el lugar del mundo en que se asiente, si la oportunidad es atrac-

1. Richard Falk, *La globalización depredadora*, Siglo XXI, Madrid, 2002.

2. Banco Mundial, *Informe sobre el Desarrollo Mundial 2005*.

tiva el dinero llegará. Como la mayor parte del dinero que atraviesa las fronteras es privado, los gobiernos no tienen por qué participar en ninguno de los dos extremos.

La segunda *i*, la industria, tiene también una orientación mucho más mundial. Las estrategias de las modernas empresas multinacionales ya no están inspiradas o condicionadas por razones de Estado, sino por el deseo y la necesidad de atender a los mercados atractivos por sus recursos, estén donde estén. Cuando las empresas se desplazan, por supuesto que llevan consigo capital circulante y transfieren tecnología y conocimientos de gestión. No se trata de concesiones a los gobiernos anfitriones: son materias primas esenciales para el funcionamiento de estas empresas.

El movimiento tanto de las inversiones como de las industrias se ha facilitado en gran medida por la tercera *i*, tecnología de la información, que vuelve posible para una empresa operar en diferentes partes del mundo sin tener que construir un sistema empresarial completo en cada uno de los países en que tiene presencia.

Por último, los individuos consumidores, la cuarta *i*, también han adoptado una orientación mundial. Cuentan con mejor acceso a la información sobre los estilos de vida de todo el mundo, son mucho menos proclives a comprar y están mucho menos condicionados por las presiones de los gobiernos para que se compren productos estadounidenses, japoneses o franceses por el mero hecho de apoyar a su país. Los consumidores desean productos cada vez mejores y más baratos, vengan de donde vengan.

En conjunto, la movilidad de estas cuatro *íes* hace posible que las unidades económicas viables en cualquier lugar del mundo reúnan todo lo que necesitan para desarrollarse. Entonces la función tradicional de intermediación de los estados-nación y sus gobiernos es en buena medida innecesaria. Como los mercados mundiales de las *íes* funcionan muy bien por su cuenta, los estados-nación ya no tienen que desempeñar el papel de creadores de mercado. De hecho, teniendo en cuenta sus propios problemas, que son considerables, lo que suelen hacer con frecuencia es estorbar. Si el libre movimiento de estas *íes* hace que el papel de intermediario de los estados-nación sea anticuado, las calificaciones necesarias para sentarse en la mesa y presentar soluciones mundiales empiezan a responder no a las artificiales fronteras políticas de los países, sino a las más centradas unidades geográficas, los *estados-región*. Lo que define a estos estados-región no es la ubicación de sus fronteras políticas, sino el hecho de tener el tamaño y la escala adecuados para ser verdaderas unidades operativas en la economía mundial.

En la actualidad, tanto en el mundo desarrollado como en las economías en desarrollo, la unidad operativa para

aprovechar la economía mundial en la generación de riqueza es la región, no la nación. Esto también desafía la razón de ser de las instituciones multilaterales en las que participan los estados-nación, como las Naciones Unidas, y las nuevas agrupaciones como la Unión Europea y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), entre otros.³

Los antiglobalistas

Los antiglobalistas, como Paul Hirst y Grahame Thompson, sostienen que la globalización es sobre todo un mito que encubre la realidad de una economía internacional cada vez más segmentada en tres bloques regionales en los cuales los gobiernos nacionales mantienen su gran poderío. La globalización debería entenderse, según ellos, como el desarrollo de una nueva estructura económica y no sólo el cambio coyuntural hacia un volumen mayor de inversión y comercio internacional en el marco de las relaciones económicas actuales. Así, la globalización en gran parte sería un regreso a la economía mundial más integrada que imperó durante la *belle époque* (1890-1914).

A fin de determinar la existencia de la globalización, se elaboraron (desde una lógica sólo económica) dos *tipos ideales* contrastantes de economía internacional: 1) una economía completamente globalizada y 2) una economía internacional abierta, a la que denominan *economía inter-nacional*.

El supuesto básico del primer caso constituiría un sistema global en que las economías nacionales se someten y rearticulan dentro del sistema por efecto de las transacciones y los procesos internacionales. En la economía mundializada, el sistema económico internacional adquiere autonomía y se desvincula socialmente a medida que los mercados y la producción se vuelven por completo globales. Con el crecimiento de la interdependencia sistémica, el ámbito nacional se transforma por el entorno internacional.

De las varias características de esta economía global, una básica según esos autores es la transformación de las empresas multinacionales en transnacionales. Denominan empresas multinacionales a las que tienen una base nacional, y transnacionales a las que no tienen identificación nacional alguna y su administración está internacionalizada. Por su parte, en una economía globalizada, las empresas financieras actuarían sin tener como referente ninguna política monetaria nacional. La empresa transnacional sería la principal manifestación de una economía verdaderamente globalizada.

3. Kenichi Ohmae, *El fin del Estado-nación*, Andrés Bello, Santiago, Chile, 1997.

La posición de los globalistas transformacionistas, críticos tanto de los neoliberales como de los antiglobalistas, constituye un aporte muy enriquecedor y superador de la dicotomía que presentan las diversas posturas. Para ellos, la globalización contemporánea reconstituye o recompone el poder, las funciones y la autoridad de los gobiernos nacionales

Otra característica sería la creciente multipolaridad del sistema político internacional. Una gran variedad de entidades, desde las agencias internacionales hasta las empresas transnacionales, obtiene en ese sistema mayor poder relativo a expensas de los gobiernos nacionales.

En el tipo ideal de una economía inter-nacional, las principales entidades son las economías nacionales, cada vez más interconectadas por el comercio y la inversión. En lo fundamental todavía se caracteriza por el intercambio entre economías nacionales relativamente distintas y en la cual muchos resultados como la competitividad de las empresas y los actores se determinan sobre todo por procesos que tienen lugar en el ámbito nacional.

La creciente interdependencia entre las naciones conserva el carácter estratégico que implica mantener la separación relativa de los entornos nacional e internacional en que se determinan las orientaciones básicas y la dirección de los

asuntos económicos. “La economía internacional es un agregado de funciones localizadas nacionalmente.”⁴

Con base en estos dos tipos ideales, concluyen que en la actualidad lo que predomina es la economía inter-nacional. La evidencia histórica sólo confirma, en el mejor de los casos, un incremento en los grados de interacciones y vinculaciones entre economías nacionales sobre todo, y lo novedoso es que se está experimentando una significativa *regionalización*, conforme la economía mundial evoluciona en dirección de los tres bloques financieros y comerciales principales: Europa, Asia-Pacífico y América del Norte.

“Además, lejos de ser global, la continua inversión extranjera y el comercio internacional se concentran en la ‘tríada’ de países capitalistas avanzados, mientras que los fondos, las ventas y la producción de las empresas multinacionales, que son los principales agentes de este proceso, están predominantemente en sus economías nacionales más que difundidas por el mundo.”⁵

Para estos autores, globalización y regionalización se conciben como tendencias que se contraponen. Otro representante de esta corriente, Alex Callinicos, señala que a principios del siglo XXI el mundo está dominado por un capitalismo más integrado globalmente que en cualquier otro momento de la historia. Hoy está menos regulado y fuera de control de lo que puede haber estado desde la gran depresión de los años treinta. La liberación económica, agrega, no se ha acompañado del desarrollo de formas multilaterales de gobierno genuinas que le sirvan de contrapeso.⁶ Ello es así porque tal como están constituidas en la actualidad las principales instituciones internacionales, como el Grupo de los Ocho, el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial y la Unión Europea, funcionan de acuerdo con los intereses de Estados Unidos y las demás potencias capitalistas occidentales importantes.

El proceso de concentración y centralización económica tiene también implicaciones políticas. Esto no significa que las instituciones internacionales como el FMI y la Organización Mundial del Comercio sean simples herramientas de las empresas multinacionales, no más de lo que son los estados-nación. Sin embargo, en gran medida estas instituciones sirven de arena en la cual los estados capitalistas avanzados y los intereses económicos asociados con éstos pueden arbitrar y regular sus conflictos en términos

4. Paul Hirst y Grahame Thompson, *Globalization in Question*, Polity Press and Blackwell Publishers, Londres, 1999.

5. *Ibid.*

6. Alex Callinicos, *Contra la Tercera Vía. Una crítica anticapitalista*, Crítica, Barcelona, 2002.

relativamente favorables al mayor de todos estos poderes, Estados Unidos.

La idea de que las instituciones internacionales representaran la forma embrionaria del *gobierno global* es un sueño. Por tanto, las instituciones centrales del *capitalismo global* son las empresas multinacionales (que todavía tienen su sede en los países capitalistas avanzados, donde concentran la mayor parte de sus inversiones), los estados capitalistas más importantes y las instituciones internacionales que reflejan sus intereses. Entre tanto, continúa aumentando la desigualdad en escala global y dentro de cada país.

El autor James Petras, importante en la izquierda estatista latinoamericana, señala que es útil comparar y contrastar el concepto *globalización* con el de *imperialismo*, para resaltar la debilidad analítica del primero y la fuerza del segundo.⁷ El concepto *globalización* argumenta a favor de la interdependencia de las naciones, la naturaleza compartida de sus economías, la mutualidad de sus intereses y los beneficios compartidos de sus intercambios.

Por el contrario, el concepto de *imperialismo* entraña la dominación y la explotación de los estados menos desarrollados y las clases trabajadoras por los estados imperiales que usan para ese fin a empresas y bancos transnacionales. En el mundo actual es claro que los países imperiales son cada vez menos dependientes de los países en desarrollo en materia de comercio; la composición de las mercancías intercambiadas es cada vez más rica en información y más baja en materias primas. Los países imperiales tienen diversos proveedores y son dueños de las principales unidades económicas; las ganancias, las regalías y los pagos de intereses fluyen hacia arriba y hacia fuera de manera asimétrica.

Por otro lado, en los países dominados predominan los salarios bajos, el pago del servicio de la deuda y una fuerte dependencia de los limitados mercados y productos de exportación. De ahí que el concepto *imperialismo* se ajuste a la realidad mucho más que el de *globalización*.

Petras, como los demás antiglobalistas, asevera que el papel del Estado-nación lejos de debilitarse con la globalización se ha convertido en un apoyo político esencial para difundir su mensaje. Los regímenes imperiales que influyen en el FMI y el Banco Mundial condicionaron los préstamos y créditos a reformas económicas que imponen una política globalista uniforme. El Estado-nación y sus políticas imperiales fueron esenciales en el gran impulso de la globalización.

Es probable que la distorsión más difundida por los ideólogos globalistas sea la noción de que el Estado-nación es anacrónico (o débil) frente al enérgico ataque de las empresas globales y los nuevos actores internacionales. La realidad es otra: el Estado-nación nunca ha desempeñado un papel más decisivo ni ha intervenido con mayor vigor para conformar los intercambios económicos y la inversión en los ámbitos local, nacional e internacional. Es imposible concebir la expansión y la cada vez más profunda participación de los bancos y empresas multinacionales sin la previa intervención política, militar y económica del Estado-nación.

Así, hay que interpretar el proceso actual como establecido en las estructuras operativas del sistema basado en el modo capitalista de producción global. Algunos no lo conciben en términos estructurales, sino como resultado de una estrategia deliberada: el proyecto político de una clase capitalista transnacional formada sobre la base de una estructura institucional generada para servir y promover sus intereses.

Otro importante tema de debate, según el autor, es si las desigualdades mundiales y el abismo norte-sur en la distribución de los recursos e ingresos económicos están creciendo, como argumentan los defensores de la tesis del imperialismo, o bien, como sostienen los teóricos de la globalización, están madurando las condiciones para reducir estas disparidades y cerrar el abismo norte-sur.

Se ha reconocido que las dinámicas encabezadas por el mercado, o que actúan a su favor asociadas con la globalización, han exacerbado las desigualdades globales o generado nuevas. En otras palabras, las desigualdades sociales en la distribución de los recursos económicos o productivos y el ingreso muestran una clara tendencia ascendente. Hay muchos estudios con un planteamiento crítico sobre el capitalismo en su forma neoliberal y globalizada, pero también cierto número de defensores de la globalización ha adoptado la misma posición.⁸

Los globalistas transformacionistas

Para la corriente *globalista*, de los denominados *transformacionistas* (duros críticos de las dos corrientes anteriores), la *globalización*, en su formulación más sencilla, alude a un cambio o transformación en la escala de las organizaciones humanas que pone en contacto a comunidades alejadas y acrecienta el alcance de las relaciones de poder por todas las zonas del mundo. El perfil de este cambio puede trazarse al examinar cómo aumenta la escala, crece la magnitud, se acelera y acen-

7. James Petras y Henry Veltmeyer, *La globalización desenmascarada. El imperialismo en el siglo XXI*, Miguel Ángel Porrúa-Universidad Autónoma de Zacatecas, México, 2003.

8. *Ibid.*

túa el efecto de los flujos y las pautas de interacción social transcontinental, si bien no prefigura de manera necesaria la aparición de una sociedad mundial armoniosa.⁹

La globalización no se puede considerar sinónimo de americanización o de imperialismo occidental porque si bien el discurso de la globalización y ciertos aspectos de sus principales procesos sirven a los intereses de poderosas fuerzas económicas y sociales occidentales, son una expresión de los profundos cambios estructurales que afectan a las organizaciones sociales contemporáneas. Estados Unidos sigue siendo un actor principal que da carácter y forma a la globalización económica (sobre todo en lo relativo a los actuales regímenes comerciales y financieros).¹⁰

Para esta corriente, a diferencia de las otras, el proceso obedece a una lógica pluridimensional y no sólo a una perspectiva económica unidimensional. “Es un error pensar que la globalización sólo concierne a los grandes sistemas, como el orden financiero mundial. La globalización no tiene que ver sólo con lo que hay ‘ahí fuera’, remoto y alejado del individuo. Es también un fenómeno de ‘aquí dentro’ que influye en los aspectos íntimos y personales de nuestras vidas [...] La globalización es pues una serie compleja de procesos y no uno solo.”¹¹

Esta corriente inscribe el fenómeno actual en un proceso histórico de largo plazo (la *longue durée* definida por Braudel); aunque señala que abunda en contradicciones y está signado por factores coyunturales, tiene la convicción de que las pautas contemporáneas de los flujos globales económicos, militares, tecnológicos, ecológicos, migratorios, políticos y culturales no tienen un precedente histórico.

Para esta corriente, la globalización se asocia con nuevas pautas de estratificación en las que algunos estados, sociedades y comunidades se interconectan cada vez más en el orden global, mientras que otros se marginan de manera creciente. Se afirma que, a medida que la división norte-sur cede el paso a una nueva división internacional del trabajo, cristaliza una nueva configuración de las relaciones de poder globales, de tal manera que la “pirámide familiar de la jerarquía de centro-periferia ya no es una división geográfica del sistema mundial, sino más bien una división social”.

La globalización económica ha llevado a una división del planeta que ha quebrado las fronteras nacionales, con lo que han aparecido centros muy industrializados de crecimiento acelerado al lado de desiertos improductivos, y éstos no están sólo ‘ahí fuera’ en África, sino también en Nueva York,



París, Roma, Madrid y Berlín. África está en todas partes. Se ha convertido en un símbolo de la exclusión. Hay una África real y muchas metafóricas en Asia y en Sudamérica, pero también en las metrópolis europeas donde las desigualdades del planeta en su tendencia globalizada y local van dejando su impronta tan particular.¹²

Estas pautas de la estratificación global responden a la creciente desterritorialización de la actividad económica, a medida que la producción y las finanzas adquieren cada vez más una dimensión global y transnacional. Las economías nacionales se reorganizan mediante procesos de globalización económica, de tal manera que el espacio económico nacional ya no coincide con las fronteras territoriales nacionales.

En el núcleo de esta postura yace la creencia de que la globalización contemporánea reconstituye o somete las funciones y la autoridad de los gobiernos nacionales a una *reingeniería*. Aun cuando no disputan que los estados todavía conservan la última decisión legal de una supremacía efectiva sobre lo que ocurre dentro de sus propios territorios, demuestran que esto se yuxtapone en diversos grados con la jurisdicción en expansión de las instituciones gubernamentales internacionales y con los límites derivados del derecho internacional.

Incluso en donde la soberanía todavía se mantiene intacta, los estados ya no conservan el mando único de lo que acontece dentro de sus propias fronteras territoriales (si es

9. David Held, *Un pacto global*, Taurus, Madrid, 2005.

10. *Ibid.*

11. Anthony Giddens, *Un mundo desbocado. Los efectos de la globalización en nuestras vidas*, Taurus, Madrid, 2000.

12. Ulrich Beck, “La revuelta de los superfluos”, *El País*, Madrid, 27 de noviembre de 2005.



que alguna vez lo tuvieron). Los complejos sistemas globales, desde el financiero hasta el ecológico, conectan el destino de las comunidades en una localidad con el destino de las comunidades en regiones distantes del mundo. La noción del Estado-nación como una unidad autónoma que se gobierna a sí misma parece ser una afirmación más normativa que descriptiva.

Al argumentar que la globalización transforma o reconstituye el poder y la autoridad de los gobiernos nacionales, rechazan tanto la retórica de los neoliberales del fin de la soberanía del Estado-nación como la afirmación de los antiglobalistas de que nada ha cambiado gran cosa. En vez de ello aseveran que un nuevo *régimen de soberanía* está desplazando las concepciones tradicionales del Estado como una forma de poder público absoluto, indivisible, territorialmente exclusivo. Se señala que en la actualidad la soberanía se comprende menos como una barrera territorial definida que como un recurso de negociación para una política caracterizada por complejas redes transnacionales.

El orden mundial ya no se puede concebir centrado sólo en el Estado o incluso gobernado por el Estado, debido a que la autoridad se ha extendido cada vez más entre los actores públicos y privados en los ámbitos local, nacional, regional y global.

Respecto a si se produce la extinción del Estado-nación o su fortalecimiento, la opinión de James Rosenau rompe con el pensamiento nacional-estatal, pero no pone en lugar de la anarquía de los estados nacionales un sistema único de mercado mundial, sino que establece la diferencia entre

dos fases de la política internacional. La globalización implica en su marco referencial que la humanidad ha dejado atrás la época en la cual los estados nacionales dominaban y monopolizaban el escenario internacional. Ahora ha empezado una política postinternacional en la que los actores nacionales-estatales deben compartir el escenario y el poder globales con organizaciones internacionales, así como con empresas transnacionales y movimientos sociales y políticos también transnacionales.¹³

Con relación a si la *regionalización* se contrapone a la *globalización* (tesis de los antiglobalistas) o si es complementaria (tesis de los globalistas), los transformacionistas sugieren que a diferencia de los periodos anteriores, cuando los imperios y los bloques buscaban un desarrollo autónomo, los procesos contemporáneos de regionalización y globalización se han convertido en gran parte en tendencias que se refuerzan mutuamente mutuamente en la economía global.

Desde el fin de la guerra fría se aceleró la institucionalización de las relaciones regionales más allá de Europa, en América, Asia y, en menor grado, África. Si bien la forma de este tipo de regionalismo es muy diferente al modelo de la Unión Europea, no ha representado una barrera para la globalización, sino uno de sus pilares.

El crecimiento del nuevo regionalismo tampoco ha producido una nítida división del mundo en bloques en competencia, pues la regionalización de la actividad económica

13. James Rosenau, *Along the Domestic-foreign Frontier. Exploring Governance in a Turbulent World*, Cambridge University Press, Cambridge, 1997.

no se ha hecho a expensas de la globalización económica. Por el contrario, el regionalismo ha facilitado y estimulado en gran medida la globalización económica dado que adopta la forma de un regionalismo abierto en el que la liberalización de las economías nacionales tiene prioridad sobre los mercados protegidos.

Más aún, hay poca evidencia de que se produzca un proceso de *triadización*, en la medida que parece intensificarse la interdependencia económica entre los tres grandes centros de la economía global: Estados Unidos, Japón y la Unión Europea. Ningún centro aislado, ni siquiera Estados Unidos, puede dictar las reglas de la producción y el comercio mundiales.¹⁴

A MODO DE CONCLUSIÓN

Si las posiciones de los globalistas y los antiglobalistas se presentan como irreconciliables es porque los marcos de interpretación, que derivan de la teoría de las relaciones internacionales de la cual parten para analizar la problemática de la globalización, difieren de manera notoria, como también difieren sus fundamentaciones empíricas.


Las teorías de las relaciones internacionales normalmente centran su atención en el desarrollo del sistema de los estados nacionales, a los que tratan como si fueran actores que se relacionan entre sí en el campo internacional o con otras organizaciones de índole transnacional (organizaciones intergubernamentales o actores no estatales). Aunque en este cuerpo de literatura están representadas distintas posiciones teóricas, la mayoría de los autores pintan un cuadro similar al analizar el crecimiento de la mundialización. Se asume que los estados soberanos surgieron en un comienzo como entidades separadas que ejercían dentro de sus fronteras un control administrativo y a medida que el sistema de estados europeos fue madurando y se convirtió en un sistema mundial de estados nacionales, las pautas de interdependencia crecieron cada vez más. Entonces se creó la coordinación internacional de los estados nacionales

Sin embargo, junto a las teorías enunciadas está la del sistema mundial, que difiere en gran medida de la anterior en cuanto a que no parte de una concepción centrada en las sociedades nacionales, sino en una sociedad de mayor alcance sobre las relaciones mundiales, lo que llama *economías mundiales*, es decir, redes de conexiones económicas de carácter geográfico extensivo que existieron con anterioridad a los tiempos modernos pero fueron diferentes del sistema mundial que se ha desarrollado a lo largo de los últimos tres o cuatro siglos.

Las anteriores economías mundiales, en general centradas en grandes estados imperiales, sólo cubrieron ciertas regiones. La llegada del capitalismo condujo a un tipo de orden diferente, por primera vez auténticamente mundial en su alcance y basado más en el poder económico que en el político. La economía capitalista mundial, que se originó en los siglos XVI y XVII, se integró mediante conexiones comerciales y de producción, no por un centro político. Hay múltiples centros políticos, como los estados nacionales. El capitalismo fue desde un principio un asunto de la economía mundial, no de los estados nacionales. El capital nunca ha permitido que las fronteras nacionales determinen sus aspiraciones.

Así, mientras los globalistas ponen el acento en el creciente peso de los asuntos transnacionales, los antiglobalistas destacan la primacía del interés nacional. De allí que la mayor fuerza de la postura de los primeros se refiera a los cambios institucionales y económicos, como el establecimiento de un sistema de comercio global, del mercado financiero y sistemas transnacionales de producción, gobierno global y medio ambiente. En cambio, los aportes de los segundos se centran en los movimientos de personas, lealtades e identidades culturales, el papel de la cultura nacional o local, porque pese a los flujos de información y personas en el mundo, afirman, no hay señales claras de que se esté formando una cultura global y haya un declive de la importancia del Estado-nación y del nacionalismo.

En el debate actual, la posición de los globalistas transformacionistas, críticos tanto de los neoliberales como de los antiglobalistas, constituye un aporte muy enriquecedor y superador de la dicotomía que presentan las posturas mencionadas. Para ellos, la globalización contemporánea reconstituye o recompone el poder, las funciones y la autoridad de los gobiernos nacionales. Aunque no niegan que muchos estados todavía retienen el derecho legal último de la supremacía efectiva sobre lo que ocurre dentro de sus propios territorios, afirman que ese derecho debería yuxtaponerse y entenderse en relación con la jurisdicción en expansión de las instituciones de gobierno internacional y las constricciones del derecho internacional, así como las obligaciones que se derivan de éste. En tal sentido, la globalización no escapa a la regulación y el control.

Por ello, afirman, surgirá una nueva barbarie, a menos que se dome la globalización económica neoliberal. Abordar estos problemas requiere un sistema reformado y más robusto de gobierno mundial que pueda regular los mercados globales, c*onstruir un *New Deal* a fin de gobernar la globalización para que promueva un orden mundial más justo, humano y pacífico.¹⁵ 

14. David Held y Anthony McGrew, *Globalización-antiglobalización*, Paidós, Barcelona, 2003.

15. *Ibid.*

Territorio y globalización en México:

¿un nuevo paradigma rural?

BLANCA RUBIO*

En los tiempos de la globalización el territorio se ha convertido en sitio privilegiado de análisis, espacio de reflexión, síntesis de los problemas rurales. Se ha convertido en demanda autonómica de los pueblos indios y en motivo de lucha de los ejidatarios amenazados con la expropiación de sus tierras. El territorio es hoy la unidad más visible del mundo rural, como una amalgama de procesos, conflictos, hallazgos: es, además, el núcleo central de la teoría conocida como nueva ruralidad.

Hasta hace dos decenios el territorio era objeto restringido de ciencias duras como la geografía; no era campo de estudio de las ciencias sociales. ¿Qué transformaciones han ocurrido en la realidad rural, en los conceptos teóricos y en la mirada analítica que han establecido el territorio como eje de observación? ¿Representa éste la unidad de análisis más relevante en la actualidad? ¿Es posible explicar con base en el territorio la compleja y cambiante realidad rural de la actualidad?

El presente ensayo tiene como objetivo principal analizar el vínculo entre territorio y globalización: indaga las causas de que este proceso tenga tal relevancia en los estudios rurales, qué unidad de estudio ha sido desplazada por él y qué alternativa teórica se puede construir incorporando el territorio a los conceptos críticos que toman como punto de partida las relaciones sociales de producción.

Primero se analiza el proceso por medio del cual el territorio ha sustituido las relaciones sociales de producción como unidad de análisis. Después se estudia el vínculo entre la exclusión de los productores rurales y el territorio; acto seguido se considera el tránsito de la lucha por la tierra a la disputa por el territorio. Luego se examina el efecto generado por la fractura del Estado-nación en la identidad rural y el papel del territorio en ese proceso. Por último, se presenta una propuesta teórica para el análisis crítico del territorio.

RELACIONES SOCIALES CONTRA TERRITORIO: DE LA EXPLOTACIÓN A LA EXCLUSIÓN

Durante la posguerra, en particular en los años setenta, el objeto de estudio predominante en las ciencias sociales era el de las relaciones sociales de producción. Esto tenía que ver fundamentalmente con que las actividades productivas como las industriales y agrícolas tenían una importancia crucial en la esfera económica. Es decir, el capital dominante era el industrial, que sometía a su lógica el funcionamiento del resto de las actividades económicas. La agricultura estaba subordinada a la industria, pero era rentable como actividad productiva. El dominio de ese capital generaba un círculo virtuoso de la acumulación de capital.¹ La plusvalía obtenida de los trabajadores se invertía productivamente, lo cual

* Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM. La autora agradece el apoyo de Víctor Rosales en el compendio de la información documental.

1. Víctor Flores Olea, *Crítica de la globalidad: dominación y liberación de nuestro tiempo*, Fondo de Cultura Económica, México, 1999, 592 páginas.

generaba empleos para amplias masas de obreros. Toda vez que la industria se orientaba en esencia al consumo nacional, requería una demanda creciente, por lo que al capital de punta le interesaba mantener elevada la capacidad de compra de los obreros, cuyo consumo era parte de la reproducción del capital. Para alcanzar ese objetivo era importante controlar el precio de los alimentos; era preciso mantenerlos bajos para que el obrero contara con un sobrante del salario para comprar bienes industrializados de consumo duradero —línea blanca, electrodomésticos—, ramas que representaban la vanguardia industrial.

La manera de abaratar los alimentos básicos en esa etapa fue mediante la participación de los campesinos como abastecedores principales. Para el capital dicho sector tenía las virtudes de no cobrar renta por sus productos y transferir un excedente mediante los precios a la industria, con lo cual cumplía el requisito de abaratar los alimentos y a la vez que integrar el desarrollo industrial. Su explotación permitía la reproducción del capital industrial y, por ello, los campesinos podían reproducirse en cada ciclo productivo.

El predominio del capital industrial y la importancia de la agricultura como abastecedora de alimentos baratos permitían el dominio de la industria sobre aquella y la integración masiva de las clases populares. El conflicto principal era entre obreros y empresarios por la obtención de la plusvalía, y entre empresarios agrícolas y campesinos por la tierra, medio de producción esencial tanto para la acumulación de capital como para la reproducción campesina.

Desde esta perspectiva, las clases sociales tenían un lugar privilegiado y las relaciones sociales de producción representaban el eje esencial para comprender la realidad social.

El espacio en que se materializaban esas relaciones se ubicaba, en primer término, en la industria y la agricultura, claramente diferenciadas. En segundo lugar, el sitio donde se realizaba la explotación era la fábrica, la empresa agrícola, la unidad económica campesina, que eran también los espacios del análisis social de la época.

Sin embargo, con el ascenso de la globalización las actividades productivas perdieron su papel dominante. Este proceso tiene que ver, desde el plano político, con la derrota de las clases subalternas por el capital emergente y con ello la imposición de un modelo de acumulación muy excluyente, en el cual se resquebrajaron las bases del dominio del capital productivo que imperó en la posguerra. La transformación esencial consistió en que la industria de vanguardia se orientó hacia la exportación para el consumo de clases altas o países desarrollados sustentada en una elevada cuota de explotación emparejada con la imposición de bajos salarios y precarización de la fuerza laboral.

Este suceso trajo consigo el estrechamiento del mercado para las mercancías industriales, a la vez que las esferas especulativa y financiera se convirtieron en el terreno privilegiado de la inversión del capital de punta. Ello ha provocado un círculo perverso de la acumulación del capital en que al capital industrial exportador ya no le interesa incrementar la demanda nacional para colocar sus mercancías, por lo que impone bajos salarios con el fin de incrementar la cuota de explotación. Con ello se mina la posibilidad de vender sus productos en el mercado interno y se ve obligado a competir en el pantanoso terreno internacional, con significativas dificultades para colocar las mercancías. Ello genera un sobrante de capital sin posibilidades de inversión rentable en la industria que fluye hacia los ámbitos financiero y especulativo. En consecuencia, cada vez se emplean menos obreros porque las actividades productivas se atrofian, con lo cual se menoscaban aún más las posibilidades de realizar la plusvalía obtenida al vender las mercancías en el ámbito nacional. El dominio del capital financiero sobre el productivo genera la transferencia de valor de las ramas agrícolas e industriales a los sectores especulativos, hecho que redundaba en la exclusión de amplias masas de obreros.

A su vez, los campesinos pierden su papel central que habían ostentado, al producir alimentos baratos para reducir los salarios, toda vez que éstos se aminoran merced a la desfavorable correlación de fuerzas a que se enfrentan las clases subalternas, al tiempo que el capital industrial no tiene interés en aumentar la capacidad de compra de los obreros al mantener bajo el precio de los alimentos básicos. Así, los productores rurales son también excluidos.

La agricultura dejó de ser el sustento del desarrollo industrial, cerrándose así el cuadro de la atrofia de las actividades productivas. Dicho proceso abre paso a la terciarización de la economía: cobran presencia las actividades que no generan valor como el comercio, los servicios y el turismo.

El dominio del capital financiero sobre el productivo provoca que la creación de valor aparezca como resultado de la esfera de la circulación, cuando en realidad se genera en el ámbito productivo.

El desempleo se convierte en un rasgo característico de la globalización, y la exclusión rural surge como consecuencia de la desvinculación del precio de los alimentos con los salarios reales.² Tal situación obedece a que en el neoliberalismo los salarios se deprecian merced a la desfavorable correlación de fuerzas a que se enfrentan las clases subalternas, no por

2. Blanca Rubio, *Excluidos y explotados: los campesinos latinoamericanos en la fase agroexportadora neoliberal*, Plaza y Valdés-UACH, México, 2001, 249 páginas.

la reducción del precio de los alimentos y la canasta básica de consumo. De esa manera los campesinos pierden el papel productivo que les permitió incorporarse en la reproducción del capital global durante la posguerra.

Esos procesos han generado el desdibujamiento de las relaciones sociales de producción. En consecuencia, las clases sociales ceden su papel de principales protagonistas de la esfera social a sectores populares oprimidos como los indígenas, las mujeres, los colonos, los jóvenes, los ancianos.³

La fábrica y la empresa agrícolas constituían en la posguerra los espacios físico y social donde tenía lugar la explotación. Hoy mantienen esa función, pero debido a la atrofia del papel productivo, generan una profunda exclusión. Ese proceso se impone al de la explotación como el más visible y relevante. Y aquí cobra fuerza el territorio, ya que constituye el espacio social donde se manifiesta, se expresa y se desarrolla la exclusión.

Las relaciones sociales de producción se han abandonado como ejes de investigación, al tiempo que la fábrica, la empresa agrícola y la unidad campesina han perdido relevancia analítica. En consecuencia, adquiere importancia el territorio, donde se expresa el dominio del capital financiero sobre el productivo, se desarrollan las actividades terciarias y se genera el desempleo y la emigración rural.

Las relaciones sociales de producción no han desaparecido, por supuesto, y aún otorgan al modo de producción capitalista su identidad esencial, aunque se han desdibujado debido al dominio del capital financiero y especulativo sobre el productivo.

En el mundo de las apariencias, el territorio cobra sentido como el lugar donde ocurre el caos que provoca dicho dominio. El territorio iguala a los desiguales, les otorga un lugar, una pertenencia. En él adquiere carta de ciudadanía la exclusión, el fenómeno más relevante de la globalización para los sectores oprimidos.

DEL DOMINIO TERRITORIALIZADO DEL CAPITAL AGROPECUARIO AL DESTERRORIZADO DEL GLOBAL

Durante la posguerra, y en México hasta los años ochenta, las fronteras impedían la importación de bienes agropecuarios, lo que permitió a los gobiernos ejercer el control de la variable fundamental para sostener el desarrollo rural: los precios. El control oficial de éstos permitía a los gobiernos

3. Carlos Vilas, "Actores, sujetos y movimientos. ¿Dónde quedaron las clases?", *Revista Sociológica*, año 10, núm. 28, México, mayo-agosto de 1995, pp. 61-89.

Mientras la lucha por la tierra expresaba una contradicción de clase entre campesinos y empresarios o terratenientes por el medio de producción principal, la lucha por el territorio expresa la contradicción entre el capital global y los pobladores de una región por el lugar de supervivencia, el derecho a integrarse y decidir sobre sus formas de gobierno

incentivar la producción que consideraban estratégica y, a la vez, sostener la rentabilidad de los cultivos básicos. Tal situación generaba las condiciones para que los gobiernos de la posguerra establecieran políticas en beneficio del capital territorializado, ya fuera nacional o extranjero.

En esa etapa se establecieron en México los llamados precios de garantía, que mantenían la rentabilidad de los empresarios agrícolas, ubicados en las mejores tierras —incluidas las de riego—, a la vez que permitían la reproducción de los campesinos que, como se dijo, cumplían la función de abaratar los bienes básicos para mantener bajos los salarios.

El dominio territorializado del capital permitía la integración de los productores rurales, ya fueran empresarios o campesinos, al proceso de reproducción capitalista, por lo que la tierra constituía un medio de producción rentable y era el núcleo más visible de la realidad rural. Las clases sociales se determinaban —además del lugar que ocupaban

en las relaciones de producción y su posición política— en función del vínculo con la tierra. Ella daba identidad social a los productores y era el eje fundamental para el análisis.

Esta situación cambió de manera radical con el avance de la globalización. Se impuso el dominio de las grandes empresas transnacionales agroalimentarias de los países desarrollados, mediante la apertura irrestricta de las fronteras, denominada liberalización comercial, lo cual obligó a los países en desarrollo a derribar los aranceles a la importación y a permitir la entrada de bienes extranjeros.

La agricultura utilizada por los países desarrollados como medio de competencia por la hegemonía económica mundial, por lo cual se estableció una estrategia centrada en el abaratamiento de los precios internos de los bienes básicos, aunada al uso de los subsidios, como mecanismo para compensar a sus productores rurales del declive de los precios.⁴

La presencia de los subsidios anuló las señales del mercado para los productores de las naciones desarrolladas por lo que, en lugar de reducirse la producción dados los bajos precios, se incrementó, generando una sobreproducción recurrente que no responde a una situación de crisis, sino a una estrategia política de dominio.

Los precios artificialmente baratos de los bienes agropecuarios son importantes por las grandes transnacionales en el ámbito mundial y provocan una competencia desleal con los productores rurales de los países subdesarrollados. Esto genera un proceso de subordinación desestructurante por el hecho de que el pago de los productos está por debajo de su valor y no se compensan con subsidios similares a los que imperan en el mundo desarrollado. El resultado es la descomposición de las unidades campesinas y la quiebra y ruina de los empresarios agropecuarios que se orientan a bienes para el mercado interno.

Quien impone ahora los precios y genera un dominio desestructurante es el capital global, desterritorializado. Se trata del capital transnacional de los países desarrollados que desde sus casas matrices impone las reglas del juego. Las condiciones de subordinación y la ruina de los productores se fijan en el exterior, fuera del territorio, y se imponen por medio de empresas transnacionales que venden los bienes básicos abaratados, o aquellas que los importan del exterior.

El resultado de este dominio desterritorializado consiste en la exclusión de amplios grupos de productores para quienes la tierra ha perdido su sentido de producción y de supervivencia. Aun cuando se eche a andar el proceso productivo,

4. Anuradha Mittal y Peter Rosset, "Perdiendo nuestra tierra: la ley agrícola de 2002", en A. Bartra, *Cosechas de ira. Economía política de la reforma agraria*, Editorial Itaca, México, 2003, pp. 111-131.

los bajos precios imperantes les impiden recuperar el costo invertido, mientras que en muchos casos ni siquiera consiguen vender la cosecha.

Tal proceso ha generado un fortalecimiento sin precedente de la emigración rural, sobre todo de carácter transnacional, debido a la atrofia de la pequeña y la mediana industrias nacionales. Sin embargo, a pesar de que la tierra ha perdido la capacidad para la reproducción de los productores rurales, debido a la subordinación desestructurante a que se enfrentan, sigue siendo un lugar de arraigo y estancia debido a la incapacidad de la industria para proletarizar a los productores.

Por ello la tierra como medio de producción cede su sitio al territorio como lugar de vida. El territorio es el hábitat al que regresan los emigrantes en las temporadas en que no trabajan en Estados Unidos, el lugar donde se reproducen las mujeres y las comunidades y en los que permanecen los ancianos y los niños, el espacio donde se siembra para el autoconsumo, donde viven los vecindados, donde duermen las mujeres que van a trabajar de sirvientas o a las maquiladoras de la ciudad.

Mientras la tierra era espacio de reproducción, el territorio deviene en espacio de vida, sitio de supervivencia.

LA LUCHA POR LA TIERRA ABRE PASO A AQUELLA POR EL TERRITORIO

Durante la posguerra el conflicto principal en el campo giraba en torno de la lucha por la tierra. Esta lucha expresaba las contradicciones principales del proceso de acumulación. Toda vez que la producción agropecuaria era rentable para los empresarios y permitía la reproducción de los campesinos, había una pugna por apropiarse de este medio de producción. La captación de la renta de la tierra y la ganancia por parte de los empresarios tornaba atractiva la inversión agropecuaria, por lo que cuestionaban la presencia de los ejidos y las comunidades agrarias. A su vez, el control de los precios por parte de los gobiernos y la forma territorializada de explotación sobre los campesinos permitía su reproducción e integración al sistema, por lo que aquellos jornaleros agrícolas que carecían de tierras aspiraban a su posesión, para lo cual utilizaban el marco legal que prohibía los latifundios y disputaban la tierra a los terratenientes que infringían la ley.

La tierra sintetizaba el conflicto rural en tanto constituía un espacio de reproducción e integración de los campesinos y un medio de acumulación para los empresarios.

Aun cuando los indígenas tenían un papel muy importante en la lucha por la tierra, se identificaban más como campesinos



que como indígenas y reclamaban la tierra como medio de producción más que como espacio vital. En esa época se generaron importantes movimientos por la defensa de las tierras y el territorio. Sin embargo, estas últimas aparecían también como movimientos por la tierra. Tales fueron las luchas de los ejidos de Tabasco en contra de las expropiaciones por parte de instituciones como Pemex, que llevaron a la formación de la organización denominada el Pacto Ribereño, o bien las luchas en contra de la construcción del Puerto El Ostión en Veracruz o las emprendidas en Chiapas por la construcción de las presas hidroeléctricas en los años setenta y ochenta.⁵ A pesar de que el espacio de producción y de supervivencia se veía afectado, estos movimientos aparecían como luchas por la defensa de la tierra sin contener todavía el ingrediente político de los movimientos actuales por el territorio.

Sin embargo, las transformaciones ocurridas en la fase de la mundialización desplazaron la contradicción esencial de la lucha por la tierra a la lucha por el territorio como medio de supervivencia esencial.

Aun cuando la lucha por la tierra sigue siendo una “asignatura pendiente” y un conflicto permanente entre las comunidades que no tienen claros los linderos, aquélla se ha desdibujado notablemente. A esta situación han contribuido, además, otros factores. En primer lugar, las reformas legales al artículo 27 constitucional, realizadas en el gobierno de

Carlos Salinas de Gortari en 1992, toda vez que cancelaron el reparto de tierras y convirtieron en un delito las tomas de latifundios disimulados.

Otro factor que contribuyó a este tránsito lo constituye el declive de la lucha campesina y la relevancia del movimiento indio. Aun cuando se han generado importantes movimientos de corte campesino como el que comandó el Frente Nacional por la Defensa del Campo en 2001 y el frente conocido como El Campo No Aguanta Más en 2003 y 2004, los movimientos que han ocupado la escena política de los últimos años son en esencia de corte indígena.⁶

Esto tiene que ver con que los indígenas tienen un vínculo con el territorio como espacio de reproducción de sus costumbres y tradiciones más intenso que el nexo productivo con la tierra.

Por otra parte, a partir del alzamiento del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) en 1994 la lucha por el territorio cobra nuevos tintes políticos para convertirse en lucha por la autonomía. La construcción de las ocho regiones autónomas en Chiapas en 1995, la discusión nacional sobre la Ley Indígena propuesta por los zapatistas (la Ley Cocopa), abrieron el cauce a una nueva concepción política del territorio.

5. Blanca Rubio, *Resistencia campesina y explotación rural en México*, Editorial Era, México, 1987, 194 páginas.

6. Armando Bartra, “Sobrevivientes: historia en la frontera”, ponencia magistral del V Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología Rural, UACH, México, 1998, pp. 1-25.

A partir de entonces la lucha por el territorio no sólo expresa la defensa del espacio de supervivencia elemental de los habitantes del campo, sino también la aspiración de autogobernarse y tener mayor injerencia en las decisiones gubernamentales.

Este cambio trascendió el ámbito indígena y se extendió a la escena política rural. También entre los ejidatarios comenzó a aparecer un conjunto de movimientos en defensa del territorio, como lo ilustran la lucha de los campesinos de Atenco, en el Estado de México, que se opusieron a la construcción del nuevo aeropuerto internacional, el movimiento de los ejidatarios de Puebla en contra del Proyecto Nuevo Milenio, oposición de los campesinos morelenses contra el club de golf en Tepoztlán, movimientos todos ellos exitosos en los que no sólo se defendía la tierra como medio de producción sino el territorio como un medio de supervivencia, y además el derecho de los habitantes a decidir sobre sus formas de vida y de gobierno.

Aun cuando la lucha por la tierra sigue vigente, y los movimientos por el territorio no cubren todavía el ámbito nacional, se identifica un tránsito de la lucha por la tierra a la lucha por el territorio por el que esta última es más avanzada políticamente y expresa las contradicciones de la fase de acumulación actual. En este sentido, se plantea como una tendencia en que se enmarcan las transformaciones ocurridas.

Mientras la lucha por la tierra expresaba una contradicción de clase entre campesinos y empresarios o terratenientes por el medio de producción principal, la lucha por el territorio expresa la contradicción entre el capital global y los pobladores de una región por el lugar de supervivencia, el derecho a integrarse y decidir sobre sus formas de gobierno. Ya que los habitantes se enfrentan a un proceso de exclusión como productores, resisten como pobladores de un territorio que les da el sentido de pertenencia.

Mientras la lucha por la tierra era una lucha clasista, la del territorio es esencialmente de excluidos. Aquellos que ya no tienen un lugar como productores, aquellos desarraigados de la tierra, aquellos que emigran, que ocupan empleos informales, que viven en ciudades dormitorio, que lo han perdido todo, reclaman el lugar donde viven como su última posesión, y también como su derecho político.

Mientras la lucha por la tierra generaba una atomización pues cada quien se convertía en poseedor de un pedazo de tierra que individualizaba el proceso productivo, la lucha por el territorio es intrínsecamente colectiva. El territorio es un bien común, un espacio compartido, un lugar de gobierno. Por ello, tiende a generar la aspiración democrática del autogobierno y de una mayor participación ciudadana. En esto consiste su superioridad política.

LA FRACTURA DEL ESTADO-NACIÓN Y EL TERRITORIO

Otro elemento que ha contribuido a la relevancia del territorio como espacio de análisis y de relaciones sociales lo constituye la fractura del Estado-nación, que ocurre como resultado del dominio del capital global y de los países desarrollados sobre los subdesarrollados. Esto se manifiesta en la pérdida de los gobiernos de dichos países para controlar las variables económicas fundamentales, como la moneda, el nivel de los salarios, las tasas de interés, los precios agropecuarios.⁷

Tal proceso ha traído consigo un debilitamiento de la identidad nacional, que ha generado en muchos países el surgimiento de luchas interétnicas, como expresión de la pérdida de cohesión nacional.

La debilidad de la identidad nacional propicia que resalte la identidad territorial como el espacio que da sentido más inmediato a las vidas de los sectores populares. La lucha por la defensa del territorio, por la autonomía, por la democratización de la vida local, cobra entonces nuevas dimensiones. La carencia de cohesión nacional emanada de los gobiernos da lugar a una cohesión territorial de orden contestatario que emana de los excluidos.

LA RELEVANCIA TEÓRICA DEL TERRITORIO

Si el territorio ha adquirido gran importancia en las relaciones sociales de producción debido al dominio *perverso* de los capitales financiero y especulativo sobre el productivo, y las relaciones de explotación se han ensombrecido por la relevancia de la exclusión social, ¿es válido reivindicar el territorio como eje explicativo y de análisis de la cuestión rural?

Este punto es muy importante para distinguir la esencia de la apariencia. Las relaciones sociales de producción se han desdibujado pero todavía son las que otorgan su cualidad esencial al modo de producción capitalista. La explotación de la fuerza de trabajo urbana y rural continúa como la fuente fundamental de extracción de valor, por más que parte de dicho valor se transfiera después a los sectores parasitarios de las esferas financiera y especulativa.

7. Blanca Rubio, "La fractura de la autonomía estatal y la pérdida de la soberanía alimentaria en los países latinoamericanos: el caso de México", *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, núm. 19, PIEA, Buenos Aires, diciembre de 2003, pp. 149-167.



Esto significa que la atrofía de las actividades productivas no implica su incapacidad para producir valor. Están anquilosadas porque se les extrae el valor y se impide su reproducción de forma ampliada en nuevas actividades productivas. De hecho, la exclusión es resultado de esa atrofía productiva que impide integrar a amplias masas de obreros y campesinos como explotados y los expulsa al desempleo o al empleo en actividades improductivas como las terciarias.

En consecuencia, el eje de las relaciones sociales de producción sigue vigente. Sólo mediante dicho proceso hoy es posible explicar no sólo las nuevas formas de explotación, sino también la exclusión social.

El territorio no puede sustituir a las relaciones sociales de producción como eje explicativo, porque es un espacio físico, cultural y político donde se realizan las relaciones de producción, explotación y exclusión. Es decir, las contiene pero no las sustituye.

Por tal motivo, el territorio, en tanto contiene las relaciones de producción, es sobre todo un espacio de dominio y de poder. Representa el espacio donde se realiza la explotación, pero no sólo eso: es el lugar en que se lleva a cabo la exclusión de los que no alcanzan a ser explotados y, por ello, refleja la atrofía productiva, el dominio parasitario del capital financiero.

Pero además de ser el espacio de la explotación y la exclusión, el territorio es el lugar donde se genera la lucha por la reapropiación del poder por parte de los oprimidos. Es por ello también un espacio de lucha.

Lugar de poder, de dominio y de resistencia, el territorio sigue siendo sólo un espacio que ha encarnado la aspiración colectiva de independencia, autogobierno y democratización. Es un espacio politizado, como antes lo eran la fábrica, la parcela rural, la empresa agropecuaria. Por ello, los ejes de explicación y de análisis se ubican todavía en las relaciones de dominación y de poder que se realizan en el territorio.

Por otra parte, la teoría de la *nueva ruralidad* plantea que los límites que separaban a la industria de la agricultura y a la ciudad del campo se han desdibujado; que la *dicotomía* ciudad-campo desapareció y, por tanto, en lugar de estudiar lo urbano o lo rural, es necesario considerar el territorio como síntesis de ambos sectores hoy indiferenciados.⁸

Sin embargo, como se señaló, el dominio de la industria sobre la agricultura persiste, aunque se ha desarticulado de-

8. Juan García Bartolomé, "Los procesos rurales en el ámbito de la Unión Europea", en Hubert C. de Grammont (coord.), *La sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio*, vol. 1, Plaza y Valdés, México, 1996, pp. 35-69.

bido al predominio del capital financiero y el especulativo sobre el productivo.

Por otra parte, el vínculo entre industria y agricultura no es dicotómico en el sentido de dos procesos desiguales unidos entre sí, sino esencialmente contradictorio porque implica el dominio de la industria sobre la agricultura y de la ciudad sobre el campo. Dicho dominio induce que el atraso relativo del campo y de la agricultura con relación a la ciudad y la industria se amplíe en lugar de cerrarse, y por tanto el dominio se fortalece. La contradicción en este sentido no se puede superar más que con la eliminación del modo de producción capitalista.

La visión territorial ha sustituido el enfoque sectorial que distinguía al campo de la ciudad y a la agricultura de la industria. Sin embargo, aunque las fronteras entre ambos sectores se han desdibujado, persiste el vínculo contradictorio que los une y, por tanto, no pueden trocarse por espacios entrelazados. La agricultura no es solamente un lugar; es, sobre todo, un entramado de relaciones sociales y por ello mantiene una especificidad. Asimismo, el hecho de que en ella el medio de producción principal lo constituya la tierra, por sí misma limitada, susceptible de monopolización y sujeta a diferentes fertilidades, le otorga una cualidad esencial que la distingue de la industria y le confiere su condición de rama subordinada. Por ello, aunque el territorio se privilegie como espacio de análisis, es necesario indagar las relaciones de dominio que ocurren en la agricultura o el campo y su vínculo contradictorio con la industria y la ciudad.

Al igual que en el caso de las relaciones sociales de producción, el territorio constituye el espacio físico y social donde se materializa el dominio urbano-rural e industria-agricultura. Contiene por tanto dicho vínculo contradictorio que no puede ser obviado como eje analítico.

De lo anterior se concluye que un espacio social no puede sustituir relaciones de explotación, exclusión y dominio como ejes analíticos.

Lo que ha ocurrido con la crisis del marxismo mecánico y el declive del socialismo real es que se abandonaron las relaciones sociales de producción como ejes explicativos y se han trasmutado por espacios y lugares de acción. Esto ha llevado al predominio de análisis descriptivos en los cuales no se identifican las causas estructurales que llevan a la exclusión de los productores y, además, carece de aspectos políticos que permitan ubicar a los sectores beneficiados en el territorio y aquellos desfavorecidos, así como los mecanismos que permiten esta desigualdad.

Por tal motivo, se propone incluir el territorio como síntesis de las contradicciones de un espacio social, tomando como eje de análisis las relaciones sociales de producción, entendi-

das como relaciones de dominio, subordinación y explotación en todos los niveles: de la industria sobre la agricultura y de la ciudad sobre el campo, del sector financiero sobre el productivo, de los empresarios sobre los obreros, de las empresas agroalimentarias sobre los productores rurales.

Dicha propuesta considera que el análisis social, ubicado en un territorio, requiere contener una visión histórica que permita determinar los antecedentes del dominio que se manifiestan en la actualidad. Requiere también una visión estructural que permita determinar las causas que forman grandes tendencias y que han generado las relaciones visibles que se expresan en el territorio. Más aún, dicho análisis debe estar fundamentado en una visión política que permita descubrir los sectores que encabezan la opresión y la exclusión y aquellos que la resienten. Desde esta perspectiva, el análisis no tiene por qué perder su potencial de herramienta de transformación al servicio de los sectores oprimidos.

En última instancia la elección se centra en determinar con qué mirada se aborda la realidad social que ocurre en un territorio. Reivindicar una mirada crítica, que analiza las transformaciones ocurridas como un producto histórico resultado de contradicciones sociales o bien, como un proceso dado, ajeno al dominio, la subordinación y el control de unos sectores por otros.

El territorio alberga las clases sociales que emergen de la lucha y las relaciones de producción, pero contiene también sectores desvinculados de estos procesos. Estos últimos tienden a ser mayoritarios debido a la exclusión que genera la atrofia de las actividades productivas. Por ello no basta el concepto de explotación para ubicar los procesos que ocurren en un territorio. Es necesario echar mano de los conceptos de dominio y subordinación para incluir a todos los sectores oprimidos, así como a los agentes de dicha opresión.

Ya que el territorio no invalida ni sustituye las relaciones de producción, sino que sólo las contiene, resulta importante incluirlo como espacio de análisis desde una visión crítica, que significa reivindicarlo esencialmente como un espacio de dominio.

Si la mundialización ha hecho visible un espacio es porque ha hecho invisibles las relaciones de dominio y opresión. Se requiere entonces identificar dichas relaciones en el territorio para darle su verdadera dimensión como espacio de conquista, autodeterminación y gobierno para los sectores oprimidos. El territorio es ahora una quimera: autónomo, democrático, apropiado e igualitario. Esta dimensión política se tiene también que alcanzar en un plano teórico al visualizarlo como espacio de subordinación. Ahí radica su potencial analítico y transformador. ◀CE

Sociedades de inversión en México: entre el estímulo al ahorro y la especulación global

Oscar León Islas

<ca1897@bancomext.gob.mx>



El sistema financiero mexicano tiene un bajo nivel de profundización financiera en comparación con los estándares internacionales pese al largo y amplio proceso de modernización que comenzó a finales de los años ochenta y se caracterizó por la desregulación y la apertura.¹ Sin embargo, sólo una pequeña parte de la inversión productiva pasa por los canales institucionales de ese sistema, por lo que no ha logrado contribuir a una mayor generación y captación de ahorro interno (determinado no sólo por aspectos institucionales, sino también poblacionales, de empleo, de salarios, de ingreso, así como la inflación y las tasas de interés, entre otros aspectos) y a su eficiente canalización al financiamiento de actividades productivas.

1. La profundización financiera mide la importancia del sistema financiero en un país. Se obtiene de dividir los activos financieros totales (es decir, de cada intermediario financiero) entre el PIB total. En 2005 ese coeficiente fue de 55% en México (es decir, de cada peso generado de producto, 55 centavos pasaron por los canales del sistema financiero), frente a niveles cercanos a 150% en Corea; 175% en Chile; más de 200% en España, Francia, Canadá y Alemania; más de 275% en el Reino Unido; ligeramente inferior a 300% en Estados Unidos; levemente superiores a 300% en Japón y 400% en Suiza. Secretaría de Hacienda y Crédito Público, *Retos del mercado de valores*, XVI Convención del Mercado de Valores, México, 22 de noviembre de 2005.

El sistema bursátil o mercado de valores es una pieza importante en la intermediación de recursos en tanto proporciona alternativas de financiamiento a los tres niveles de gobierno (federal, estatal y municipal), los intermediarios financieros y las empresas, así como opciones de inversión a los ahorradores. Sin embargo, factores como la inestabilidad macroeconómica, elevados niveles de inflación, muchos requerimientos financieros del sector público,² poco ahorro interno, una limitada cultura bursátil, altas barreras a la entrada (tanto para emisoras como para inversionistas) y la débil protección de los derechos de propiedad (tanto en términos de instituciones como de leyes y reglamentos), lo mantuvieron rezagado por espacio de 25 años y con un tamaño muy pequeño en relación con la economía si se le mide tanto por su valor de capitalización o número de empresas listadas o de ofertas públicas iniciales, como por la contraparte, es decir, el número de inversionistas.

De esta forma, con el fin de darle mayor profundidad y dinamismo al mercado de valores en general y de capitales en particular se pusieron en práctica medidas operativas en 2000 y regulatorias en 2001 y 2003 mediante reformas a la Ley del Mercado de Valores que tuvieron dos orientaciones: proteger a los inversionistas (derechos de minorías, mejora del gobierno corporativo de las emisoras, sanciones al uso de información privilegiada y normas más altas de difusión y entrega de información), por un lado, y por otro procurar alinear los incentivos (desmutualización de la Bolsa Mexicana de Valores, establecimiento de la figura de contraparte central y creación de un título de deuda de fácil emisión —el certificado bursátil— para aumentar el financiamiento de emisoras privadas). Ambas tuvieron por objeto promover mercados completos (es decir, con suficientes opciones para el ahorro, la inversión y la administración de riesgos), continuos (con liquidez y mayor volumen operado) y eficientes (con información veraz, oportuna y

suficiente).³ Sin embargo, la medida reciente más importante ha sido la derogación de la ley vigente desde 1975 y la promulgación de una nueva Ley del Mercado de Valores, publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 30 de diciembre de 2005 y que entró en vigor en junio de 2006.

Esta ley contiene 425 artículos y sus objetivos principales son: 1) promover la entrada al mercado de empresas medianas, 2) dar mayor protección a los accionistas minoritarios, 3) hacer transparente la publicación de información corporativa, 4) impulsar mejores prácticas de gobierno corporativo, 5) actualizar el marco normativo de las entidades bursátiles, 6) modernizar el régimen de delitos y sanciones y 7) redefinir las funciones y las facultades de las autoridades financieras.

Estos cambios de naturaleza institucional, así como un entorno mundial de mayor volatilidad a partir de 2000, caracterizado por la desaceleración de las principales economías y que llevó a una corrección a la baja de sus mercados bursátiles (después del auge de las empresas tecnológicas de 1995 a 2000, llamado de exhuberancia irracional), se combinaron con el inicio del ciclo alcista de los precios de los metales (industriales y preciosos), pero sobre todo del petróleo, además de un ciclo a la baja de 2001 a 2004 de las tasas de referencia de la Reserva Federal de Estados Unidos. Lo anterior generó condiciones de abundante liquidez que buscó rentabilidad en los mercados emergentes, entre los cuales el mexicano se vio favorecido por sus fundamentales macroeconómicos positivos, su bajo riesgo país y los buenos resultados operativos (EBITDA) de las principales emisoras.

Elo explica el rendimiento nominal acumulado en pesos de 215.97% de 2001 a 2005 del índice de precios y cotizaciones (IPC) de la bolsa mexicana, o de 40% en promedio en los últimos tres años. Estos números se reflejaron a su vez en un incremento del valor de capitalización del mercado, que pasó de 19.38%

del PIB en 2001 a 31.44% en 2005; con un aumento del volumen y el importe operados, y en nuevas colocaciones accionarias. Éstas alcanzaron 10 100 millones de pesos en 2004 y 25 800 millones de pesos de financiamiento bursátil en 2005 que, sin embargo, siguen por debajo de los 132 511 millones de pesos colocados en títulos de deuda de mediano y largo plazos.⁴

El éxito es aparente, ya que aún es pequeña la base de emisoras nacionales listadas en bolsa (133) y a cuatro de ellas (Amx, Amtel, Walmex y Cemex) corresponde 50% de las variaciones del IPC, además de que todavía es marginal el número de ofertas públicas iniciales (es decir las empresas que realmente obtienen financiamiento en el mercado primario). Por el lado de la contraparte, la situación es aún más delicada, ya que la base de inversionistas locales es muy pequeña: en junio de 2004 las casas de bolsa tenían registradas 160 223 cuentas, cifra menor a la registrada en 2001, cuando se contaba con 166 456. Por su parte los inversionistas extranjeros alcanzaron en 2005 una participación de 106 500 millones de dólares, un incremento de 44.1% respecto a la registrada en 2004 (67.1% se concentra en certificados de depósito de Estados Unidos, ADR), por lo que su participación representó 45.14% del valor de mercado total, lo que en buena medida explica el comportamiento del mercado.⁵

Algunas de las causas de la baja participación de inversionistas locales son la inestabilidad macroeconómica (por más de dos decenios); la precariedad del empleo, que condujo a bajos niveles de ahorro interno, así como las barreras a la entrada puestas por las casas de bolsa que piden un mínimo de inversión de 500 000 pesos para manejar cuentas en directo y excluyen del mercado de valores a los pequeños ahorradores. Se requiere por tanto la consolidación de una base importante de inversionistas institucionales locales que generen un componente de demanda estable y de largo plazo; a fin de contar con una bolsa

2. En 1995-2000, los requerimientos financieros del sector público representaron, en promedio, más de 55% del flujo del ahorro financiero de la economía mexicana. Presidencia de la República, *Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo, 2002-2006*.

3. Estas medidas se estudian con amplitud en Oscar León Islas, "Mercado de capitales en México: camino a su extranjerización", *Comercio Exterior*, vol. 54, núm. 12, México, diciembre de 2004, pp. 1082-1087.

4. Datos de Bolsa Mexicana de Valores, *Plan de servicios y facilidades a nuevas emisoras nacionales 2006 (deuda y capitales)*. Lineamientos, enero de 2006.

5. Información de IXXE Casa de Bolsa, *La Bolsa en 2005... Complemento*, 9 de febrero de 2006.

que financie los requerimientos internos y sea menos vulnerable a los efectos de contagio externo que determinen ciclos alcistas cuando se den condiciones de liquidez, o bien caídas ante la salida de capitales de inversionistas institucionales extranjeros cuando suban las tasas de referencia externas, lo que provocaría el llamado vuelo hacia la calidad (*flight to quality*) de los capitales.

De los inversionistas institucionales destacan los fondos o sociedades de inversión: mecanismo de inversión colectiva ideal para que los pequeños inversionistas adquieran una cartera diversificada y administrada por expertos con montos de inversión accesibles y en los que no podrían participar individualmente. Por todo lo anterior, se analiza la contribución de dichos fondos al ahorro, su situación actual en México y su papel como inversionistas globales, no sin antes revisar sus orígenes.

Revisión histórica

Se sabe que en el siglo xvii aparecieron en los Países Bajos las *Administratie Kantoren*, entidades que actuaban siguiendo ciertos principios de las actuales sociedades de inversión —operaban como intermediarios entre las empresas que emitían valores y los ahorradores—, y que en 1822 por iniciativa del rey Guillermo I se fundó la primera sociedad de inversión cerrada —la Sociedad General de los Países Bajos— para favorecer a la industria de interés nacional.⁶ Con todo, se reconoce que los precursores de las actuales sociedades de inversión fueron personas que buscaron reducir el alto riesgo propio del mercado accionario de su tiempo promediando las ganancias y pérdidas con otros participantes de un mismo grupo. Los primeros clubes de inversionistas se originaron en el Reino Unido entre hombres de negocios que reunían un fondo y transferían la decisión de invertir a uno de los integrantes, en cuya capacidad y honestidad confiaban. Los periódicos de la época refieren que en 1860 el escocés Robert Fleming viajó a Estados Unidos y sus amigos le encargaron que les comprara

acciones de empresas de ese país. Para evitar que su selección fuera un buen negocio para algunos y malo para otros, Fleming estableció un fondo común cuyos derechos repartió de manera proporcional entre sus mandantes.

Posiblemente ésta sea la primera sociedad de inversión cerrada integrada con obligaciones y acciones extranjeras. El ejemplo fue seguido con rapidez en otros países de Europa. Los primeros grupos de inversionistas los integraron personas conocidas entre sí que acordaban sus propias reglas y mantenían un vínculo directo de confianza con quien administraba el fondo común. Sin embargo, a medida que esta modalidad atrajo el interés de sectores más amplios y el volumen de operaciones requirió la intervención de especialistas profesionales y sectores empresariales dedicados a su promoción y administración, fue necesaria su regulación jurídica: surgieron así las sociedades de inversión abiertas y la creación de figuras específicas.

En Estados Unidos cobró gran fuerza este mecanismo de acumulación de ahorro e inversión; ya en 1924 aparecieron en Boston por primera vez los fideicomisos de fondos mutuos o sociedades de inversión abiertos. Tras la caída bursátil de 1929 se efectuaron reformas legislativas en los mercados de valores del mundo, en particular respecto a las modalidades y las limitaciones de los fondos de inversión. En Estados Unidos fueron decisivas la *Prevention of Fraud Act* de 1939 y la *Investment Company Act* de 1942, con las cuales se logró un sólido resurgimiento de las sociedades de inversión en ese país, en particular una vez finalizada la segunda guerra mundial.⁷

Desde entonces han sido un negocio en expansión en todo el mundo y, aunque con bajas en periodos específicos y rendimientos ligados a los ciclos económicos y bursátiles, se han ubicado entre las principales alternativas de inversión, desplazando sobre todo a las opciones más tradicionales en depósitos bancarios.

Las siguientes cifras ilustran lo anterior. En 1994 la industria mundial de fondos alcanzó

El sistema bursátil o mercado de valores es una pieza importante en la intermediación de recursos en tanto proporciona alternativas de financiamiento a los tres niveles de gobierno (federal, estatal y municipal), los intermediarios financieros y las empresas, así como opciones de inversión a los ahorradores

6. Juan Pablo Zorrilla Salgado, "¿Qué son los fondos de inversión?", *Contribuciones a la Economía*, diciembre de 2004 <www.eumed.net/ce/>.

7. Emilio Aliaga, "¿Dónde surgen las sociedades de inversión?", *El Financiero*, México, 7 de junio de 1995.



un total de 4.4 billones de dólares en activos, de los cuales 50% correspondió a Estados Unidos, 30% a Europa y 20% al resto del mundo. El número de fondos se ubicó en 28 595: 12 607 eran europeos, 6 360 japoneses, 5 490 estadounidenses y 4 138 del resto del mundo. La tasa media de crecimiento en 1987-1994 fue de 16% en Estados Unidos y 24% en Europa.⁸

En 2004, 10 años después, los activos mundiales de los fondos se multiplicaron por cuatro, alcanzando 16.2 billones de dólares: 50.1% de Estados Unidos, 34.9% de Europa y 15% del resto del mundo. El número de fondos gestionados casi se duplicó al llegar a 55 524, de los cuales 29 306 fueron europeos, 8 041 estadounidenses, 2 552 japoneses, 6 636 coreanos (que desde 1999 supera a los fondos japoneses) y 8 989 del resto del mundo.⁹ La tasa media de crecimiento promedio anual para el total mundial de activos para el periodo 1996-2004 fue de 12.95 por ciento.

No se debe dejar de mencionar que su expansión se vio favorecida con el abandono de los acuerdos de Bretton Woods a principios del

decenio de los setenta, que dio paso a la apertura de la cuenta de capitales de las economías y con ello a la expansión mundial de los flujos de inversión de cartera. Estos últimos fueron promovidos por inversionistas institucionales globales (fondos mutualistas, aseguradoras, fondos de pensiones), los cuales gestionan carteras para distribuir sus recursos entre mercados y activos de países desarrollados y emergentes (*asset allocation*) suscitando auges o crisis de contagio con su entrada o salida en estos últimos.¹⁰

10. Cabe recordar que al inicio de los años noventa las condiciones de liquidez mundial hicieron voltear los ojos de grandes inversionistas institucionales hacia mercados emergentes como México, que ávidos de capitales desregularon sus sistemas financieros y relajaron sus leyes de inversión extranjera para recibir ese tipo de recursos. El capital volátil en México (de inversionistas extranjeros en instrumentos de deuda de corto plazo del gobierno federal) pasó de casi 6 000 millones de dólares en 1991 a cerca de 31 000 en 1994. Tras la devaluación de diciembre de 1994 esos recursos volátiles salieron del país —sólo quedaron cerca de 4 000 millones de dólares en 1995— y después de otros mercados emergentes, convirtiéndose en el detonante de las crisis financieras de los noventa. Al respecto se pueden revisar los siguientes materiales: Graciela Kaminsky, Richard Lyons y Sergio Schmukler, *Mutual Fund Investment in Emerging Markets*, Policy Research Working Paper, núm. 2529, Banco Mundial, enero de 2001; Li Lian Ong y Amadou Sy, *The Role of Mature Market Mutual Funds in Emerging Markets: Myth or Mayhem?*, IMF Working Paper, núm. 133, julio de 2004, y Hamid Faruque, Shujing Li e Isabel K. Yan, *The Determinants of International Portfolio Holdings and Home Bias*, IMF Working Paper, núm. 34, febrero de 2004.

Muchos han sido los administradores estrella de fondos de cobertura (*hedge funds*) que consiguieron pingües ganancias o pérdidas catastróficas (dependiendo del momento en que entraron o salieron del mercado) y que estuvieron detrás de los episodios de crisis financieras en economías emergentes a lo largo de los años noventa, o detrás del financiamiento con fondos de capital de riesgo (*venture capital*) de nacies estrellas tecnológicas (*start ups*) que provocaron la exhuberancia irracional de los mercados bursátiles desarrollados entre 1995 y 2000, así como su posterior corrección a la baja cuando las ganancias pronosticadas no se materializaron o bien disminuyeron las inversiones en tecnología por saturación de inventarios en un entorno de crisis de confianza (provocado por los fraudes contables de empresas como Enron, Tyco, World Com, etcétera), riesgo geopolítico (ataques a las torres gemelas de Nueva York) y estancamiento económico.¹¹

Una breve lista de estos administradores exitosos o caídos en desgracia incluye a George Soros, arquetipo del especulador y profeta del poscapitalismo¹² que con su Quantum Fund acumuló una fortuna personal valuada en 7 000 millones de dólares y a quien se responsabiliza de la crisis de la libra esterlina en 1992, la crisis asiática de 1997, la rusa de 1998 con operaciones llamadas en corto que apuestan a la baja del precio de activos. John Templeton, quien creó en 1954 el Templeton Growth-Fund que obtuvo un historial de rendimientos de más de 15% durante más de 40 años y que al momento de ser vendido en 1992 a la compañía Franklin administraba 20 000 millones de dólares. Kirk Kerkorian, responsable del intento de fusión de General Motors con Renault-Nissan a fin de salvar de la quiebra a la primera, de la cual es accionista importante y que obtuvo su fortuna de su sociedad de inversiones encabezada por el Tracinda Fund. John Slade del banco de inversión

11. Una explicación más detallada de estos procesos se puede revisar en Oscar León Islas, "La vorágine de los mercados de capitales desarrollados", *Comercio Exterior*, vol. 54, núm. 12, México, diciembre de 2004, pp. 1088-1092.

12. Para acercarse a las ideas detrás de este discípulo del filósofo anticomunista Karl Popper, véase su libro: George Soros, *La crisis del capitalismo global. La sociedad abierta en peligro*, Plaza & Janés, México, 1999.

8. Datos de Pedro Rodríguez Tamayo, "Productos de inversión colectiva", *Información Comercial Española*, núm. 748, España, diciembre de 1995, pp. 83 y 84.

9. Cifras de Investment Company Institute, *Fact Book*, 2001 y 2006 <www.icifactbook.org>.

Bearn Sterns, que en 1940 obtuvo importantes ganancias al operar en corto con bonos noruegos, los cuales se derrumbaron un día después de que los adquirió, cuando los alemanes marcharon hacia el país escandinavo en los prolegómenos de la segunda guerra mundial. Peter Lynch del Magellan Investment Fund que durante 13 años (de 1977 a 1990) logró rendimientos promedio de 27 por ciento.

Personajes menores, pero que estuvieron recientemente detrás de la euforia y posterior caída de las bolsas tecnológicas, son Alberto Vilar de Amerindo Investment Advisors, quien gestionaba recursos de más de 2 000 millones de dólares; Elaine Garzarelli, manejadora de fondos que se hizo famosa por pronosticar la caída bursátil de 1987, de 1990 y la tendencia alcista de 1995, pero que recomendó salir de la bolsa en 1996 dejando así a sus inversionistas fuera del auge que duró hasta 2000, y los tristemente célebres Henry Bludgett de Merrill Lynch y Jack Grubman de Salomón Smith Barney; este último recomendaba invertir en 10 títulos, de los cuales cinco los cotizaban por debajo de un dólar hacia 2002 y tres dejaron de existir.

Sin embargo, el más famoso es Warren Buffett, quien ocupa el segundo lugar en la lista de millonarios de la revista *Forbes* y que ha hecho su fortuna íntegramente con inversiones bursátiles. También llamado el oráculo de Omaha, se distingue por haber sido discípulo de dos grandes maestros de las inversiones: Benjamín Graham (*Security Analysis*, 1934, y *The Intelligent Investor*, de 1949), padre del análisis financiero y que vivió de manera directa la caída bursátil de 1929, y Philip Fisher, pionero en el análisis cualitativo de las empresas, es decir, en la evaluación de la gestión de los administradores. De ellos aprendió a invertir siguiendo principios básicos y disciplina, con un enfoque de largo plazo y en acciones infravaloradas por el mercado.¹³

Su empresa de inversiones, Berkshire Hathaway, es uno de los nombres más conocidos en el ámbito bursátil y con un historial de

rentabilidad promedio de 22.2% entre 1969 y 2003, frente a 10% del índice S&P 500. La caída de la bolsa de 2001 puso en evidencia lo valioso de su método (no invertir en aquellas empresas en las que no se entienda claramente su mezcla producto-mercado y las fuentes de sus flujos), ya que mientras el resto de analistas criticaban lo anticuado y conservador de su método que no incluía en su cartera títulos de empresas tecnológicas, Buffett se vio compensado con un rendimiento de 114% en 2000, mientras el resto del mercado se colapsaba. Empezó con 100 dólares y actualmente su fortuna personal se valúa en 45 000 millones de dólares.

Las sociedades de inversión en México

Las sociedades de inversión son instituciones que tienen por objeto la adquisición y la venta de activos objeto de inversión¹⁴ con recursos provenientes de la colocación de las acciones representativas de su capital social entre el público inversionista, así como la contratación de los servicios y la realización de las demás actividades previstas en la Ley de Sociedades de Inversión.¹⁵

14. Por activos objeto de inversión se entienden los valores, títulos y documentos a los que les resulte aplicable el régimen de la Ley del Mercado de Valores inscritos en el Registro Nacional de Valores o listados en el Sistema Internacional de Cotizaciones, otros valores, los recursos en efectivo, bienes, derechos y créditos, documentados en contratos e instrumentos, incluidos aquellos referidos a operaciones financieras conocidas como derivadas, así como los demás bienes objeto de comercio que —de conformidad con el régimen de inversión previsto en la Ley de Sociedades de Inversión y en las disposiciones de carácter general que al efecto expida la CNBV para cada tipo de sociedad de inversión—, sean susceptibles de formar parte integrante de su patrimonio.

15. Cada sociedad o fondo es una entidad jurídica independiente al operador que la constituye. Cada fondo tiene un nombre y un patrimonio propio. El patrimonio se integra con los recursos que el público destina al fondo y se divide en acciones. El público que participa en un fondo se convierte en accionista. La participación de los inversionistas (los socios o dueños del fondo) se representa por medio de las acciones que el fondo emite. El operador decide el concepto del fondo, su objetivo y misión, y realiza todas las gestiones propias de la inscripción en el mercado. El operador invita al público a participar, siguiendo los medios y las formas propias de una colocación de títulos.

Ventajas para los inversionistas

La posibilidad de que un pequeño inversionista estructure un portafolio personalizado, que atienda sus necesidades específicas de inversión, es baja en la medida que los recursos destinados a tal fin no sean suficientes para cumplir los requerimientos de las casas de bolsa para la apertura de nuevas cuentas, ni para adquirir valores en los montos y proporciones necesarios para conformar dicha cartera. Además, el pequeño inversionista, por lo general, carece de los conocimientos o el tiempo para construir un portafolio adecuadamente diversificado o seguir de manera continua el comportamiento del mercado para detectar las mejores oportunidades de inversión.

Las sociedades de inversión se constituyen, como consecuencia, en una opción viable para un sinnúmero de pequeños inversionistas que desean diversificar sus inversiones mediante la adquisición de una cartera de valores, cuya mezcla se ajuste lo más posible a sus necesidades de liquidez, a sus expectativas de rendimiento y a su grado de aversión al riesgo, independientemente del monto que inviertan.

Además de estos beneficios para el inversionista, las sociedades de inversión cumplen varias funciones importantes para el conjunto de la actividad económica del país, entre las que destacan: 1) fomentar el ahorro interno, al ofrecer más opciones de inversión atractivas; 2) contribuir a captar ahorro externo, al permitir la compra de acciones de sociedades de inversión a inversionistas extranjeros; 3) participar en el financiamiento de la planta productiva que desee realizar proyectos de expansión, o bien contribuir al nacimiento de empresas nuevas mediante la canalización de capital de riesgo; 4) fortalecer el mercado de valores con la participación de más inversionistas, y 5) propiciar la democratización del capital al ampliar la propiedad de las acciones de las empresas cotizadas en la bolsa.

Fundamento legal

La estructura jurídica de las sociedades de inversión se incorporó, por vez primera en México, en la Ley que Establece el Régimen de las Sociedades de Inversión de diciembre de

13. Su método de inversiones se puede revisar en Robert G. Hagstrom, *Warren Buffett*, Gestión 2000, Barcelona, 1998, 300 páginas.

1950, que fue sucedida por la Ley de Sociedades de Inversión, promulgada en diciembre de 1954, de existencia efímera, ya que fue abrogada por la Ley de Sociedades de Inversión de diciembre de 1955. Posteriormente, esta ley fue sustituida por otra en 1985, con reformas en 1986, 1989, 1992, 1993 y 1995. En junio de 2001 se publicó en el *Diario Oficial de la Federación* una nueva Ley de Sociedades de Inversión (LSI) que entró en vigor el 5 de diciembre de ese año y que, reformada por primera vez el 28 de enero de 2004, es la vigente.

Con esta nueva Ley se plantean cuatro objetivos, a saber: 1) promover el crecimiento de estas sociedades; 2) hacer transparente su operación, así como mejorar la divulgación de información de importancia para sus accionistas y público en general; 3) evitar conflictos de interés en el manejo de sus recursos y políticas de inversión, y 4) ampliar la participación del pequeño inversionista en esta figura, ofreciendo una gama más amplia de instrumentos de inversión. Para alcanzar dichos objetivos se plantean las siguientes siete estrategias: 1) establecer nuevas reglas en el gobierno corporativo de estas sociedades, dotándolas de un consejo de administración independiente; 2) incorporar la figura de contralor normativo; 3) prohibir a las casas de bolsa y bancos actuar directamente como sociedades operadoras; 4) hacer más flexible su régimen de inversión; 5) incorporar la figura de distribuidoras de acciones de sociedades de inversión; 6) permitir que las sociedades de inversión inviertan en acciones de otras sociedades de inversión, en títulos emitidos en el exterior, en derivados e incluso en bienes raíces, y 7) autorizar empresas cuya única actividad sea la de distribución de acciones de sociedades de inversión.¹⁶

Autorización y tipos de sociedades de inversión

Para la organización y el funcionamiento de las sociedades de inversión, se requiere la autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), que mantiene la facultad discrecional de otorgarla o denegarla. Las autorizaciones no se pueden transferir a persona

16. Información tomada de Presidencia de la República, *op. cit.*, cap. 5: "Política de financiamiento del desarrollo", pp. 100 y 101.

alguna y se refieren a los siguientes tipos de sociedades:

- las sociedades de inversión de renta variable (antes denominadas comunes), primeras en aparecer en el país, cuyas operaciones se realizan con valores y documentos de renta variable y de deuda;
- las sociedades de inversión en instrumentos de deuda (antes denominadas de renta fija), operan con valores y documentos exclusivamente de deuda;
- las sociedades de inversión de capitales (Sincas), invierten sus recursos de manera temporal en empresas que por sus características particulares presentan viabilidad financiera e importante capacidad de desarrollo productivo que derivan en un retorno sobre el capital invertido, y

- las sociedades de inversión de objeto limitado operan exclusivamente con los activos objeto de inversión que definan en sus estatutos y prospectos de información al público inversionista.

La obligación de organizarse como sociedades anónimas aplica a los cuatro tipos de sociedades.

Clasificación

Las sociedades de inversión de renta variable y en instrumentos de deuda pueden, a su vez, ser diversificadas o especializadas. Las diversificadas son aquellas que ajustan su régimen de inversión a los límites establecidos mediante disposiciones de carácter general, mientras que las especializadas determinan su propio régimen y lo revelan en el prospecto de información al público inversionista.

Tanto las sociedades diversificadas como las especializadas pueden también ser tipificadas si en su prospecto se obligan al cumplimiento de un objetivo predominante. En este caso, tales sociedades deben mantener cuando menos 60% de su activo total en la clase de valores o instrumentos cuyas características sean acordes con dicho objetivo.

A su vez, las sociedades de inversión pueden ser abiertas o cerradas. Las abiertas son aquellas que tienen la obligación, en los términos de la LSI y de sus prospectos de información al público inversionista, de recomprar las acciones representativas de su capital social o de amortizarlas con activos objeto de inversión integrantes de su patrimonio, a menos que conforme a los supuestos previstos en los citados prospectos, se suspenda en forma extraordinaria y temporal dicha recompra. Las cerradas son aquellas que tienen prohibido recomprar las acciones representativas de su capital social y amortizar acciones con activos objeto de inversión integrantes de su patrimonio, a menos que sus acciones se coticen en una bolsa de valores, supuesto en el cual para la recompra de sus acciones tendrían que acatar lo establecido en la Ley del Mercado de Valores.

Por otra parte, a partir de enero de 1999 las sociedades de inversión adoptaron una clasificación específica en atención a sus objetivos, horizontes de inversión y composición de sus activos, por lo que deben revelar dicha clasificación en las carteras de valores, los estados de cuenta y los prospectos de información al público inversionista. De esta forma, las sociedades de inversión de renta variable pueden ser indexadas, de largo plazo, de la pequeña y mediana empresa, sectoriales, balanceadas, preponderantemente en deuda y agresivas; mientras que las sociedades de inversión en instrumentos de deuda pueden ser de liquidez, especializadas, de mediano plazo, agresivas, combinadas, de deuda soberana, etcétera (véanse los cuadros 1 y 2).

Prospecto de información

Cabe señalar que las sociedades de inversión están obligadas a elaborar un prospecto de información al público inversionista en el que se detallen las políticas de inversión y diversificación de activos, se advierta sobre los riesgos a los que se exponen y, en general, se precise toda la información relevante relacionada con sus operaciones. En la LSI se establece que quienes presten los servicios de distribución de acciones a las sociedades de inversión, deben describir al público inversionista, por cuenta de éstas, al momento de la celebración del contrato respectivo, los medios que se tendrán

C U A D R O 1
CLASIFICACIÓN ESPECÍFICA DE FONDOS DE RENTA VARIABLE

Tipo de fondo	Valores en que el fondo invierte la mayor parte de sus recursos	Objetivos, beneficios y limitantes
Agresivos	Acciones con potencial de crecimiento, sin tener un límite específico por cada valor. Un pequeño porcentaje de los recursos se destina a títulos de deuda.	Elevado potencial de rendimiento con un alto grado de riesgo. Alta diversificación. Mayor liquidez.
Indizados	Las mismas acciones que componen un índice en su justa proporción.	Seguimiento y reflejo de un índice accionario. Diversificación adecuada conforme a un índice de precios. Riesgo medio.
Sectoriales	Acciones de empresas de un sector económico.	Enfoque en un sector específico con potencial. Aprovechamiento de los ciclos económicos. Bajo grado de diversificación. Alta volatilidad. Riesgo elevado.
De empresas medianas	Acciones de empresas medianas con potencial de crecimiento.	Empresas de alta capitalización. Rendimientos muy elevados. Riesgo muy alto.
De empresas AAA o <i>blue chips</i>	Acciones de las empresas más importantes o de mayor capitalización de mercado.	Rendimiento moderado y consistente. Equilibrio. Riesgo moderado.
Mundiales	Acciones de empresas de una región, país o de todo el mundo.	Rendimientos elevados. Diversificación internacional. Aprovechamiento de las bonanzas generales o regionales. Riesgo muy elevado.

C U A D R O 2
CLASIFICACIÓN ESPECÍFICA DE FONDOS DE DEUDA

Tipo de fondo	Valores en que el fondo invierte la mayor parte de sus recursos	Objetivos, beneficios y limitantes
De liquidez	Valores gubernamentales, bancarios y corporativos de corto plazo y reportos.	Liquidez inmediata. Transferencias a cuentas de cheques y conexiones con otros productos y servicios del intermediario operador. Refugio contra la inestabilidad. Rendimientos moderados.
Especializados en deuda gubernamental	Valores gubernamentales.	Alta liquidez. El mínimo nivel de riesgo de incumplimiento de pago, rendimientos competitivos.
Especializados en deuda gubernamental y bancaria	Valores gubernamentales y bancarios.	Liquidez, mezcla de tasas y bajo riesgo. Se requieren montos de inversión más elevados.
De mediano plazo	Valores del gobierno, bancarios y de empresas de mediano y largo plazo.	Rendimientos altos superiores al promedio. Bajo nivel de liquidez. Rendimientos fluctuantes. Plusvalías y minusvalías frecuentes ante los cambios repentinos de las tasas. Riesgo de no pago de emisiones del sector privado. Mayores montos de inversión mínima.
Agresivos	Valores de empresas privadas. Alta rotación de la cartera.	Cartera con los instrumentos de las tasas más altas de mercado. Bajo nivel de liquidez. Riesgo de incumplimiento de pago de los emisores.
Libres de impuestos	Valores gubernamentales o municipales emitidos por dependencias del gobierno.	Rendimiento libre de retención o pago de impuesto sobre la renta. Alta liquidez
De deuda soberana	Valores emitidos por los gobiernos de los países (Brady, globales, eurobonos, etcetera).	Rendimiento mayor que el de los bonos de los gobiernos de países desarrollados. Cobertura contra la devaluación. Riesgo de suspensión de pagos.

para su análisis, consulta y conformidad, los prospectos de información de las sociedades de inversión cuyas acciones distribuyan y, en su caso, sus modificaciones. Con esto se busca asegurar que el inversionista cuente con la información necesaria para su toma de decisiones, en forma previa a la adquisición de acciones de la sociedad de inversión de que se trate.

Consejo de administración

Por otra parte, en la nueva LSI se establece que el consejo de administración de las sociedades de inversión debe estar integrado por un mínimo de cinco y un máximo de 15 consejeros propietarios, de los cuales cuando menos 33% deben ser independientes, debiendo éstos ser personas que —seleccionadas por su experiencia, capacidad y prestigio profesional— reúnan los requisitos que estipula la Ley del Mercado de Valores para ser consejeros independientes de sociedades emisoras de valores inscritos en el Registro Nacional de Valores.

Valuación de acciones

En cuanto a la valuación de las acciones que emiten las sociedades de inversión, a partir de la reforma de la Ley de diciembre de 1992, se cuenta con la posibilidad de que la realicen personas morales independientes que autorice la CNBV. Hasta antes de esta reforma, la valuación podía ser efectuada por instituciones para el depósito de valores, por comités de valuación designados por las sociedades de inversión y por instituciones de crédito. Con esta nueva figura se busca dar al mercado de fondos una mayor transparencia en el desarrollo de esta actividad, pudiendo efectuarse con absoluta autonomía.¹⁷

17. Un fondo como cualquier empresa presenta una estructura financiera formada por activos, pasivos y capital. Los activos son principalmente los instrumentos de inversión que adquiere con su capital y son los generadores de sus resultados. Los pasivos están formados por créditos o préstamos que adquiere para satisfacer sus necesidades de liquidez. El capital se conforma con las aportaciones del público. El administrador u operador aplica el capital en activos con los que pretende conseguir el objetivo del fondo. El rubro del capital también incluye los resultados que ha logrado el fondo, tanto los acumulados de años anteriores como los del ejercicio actual. El renglón de los instrumentos financieros de un fondo es la cartera con que el operador o administrador



Calificaciones de las sociedades de inversión

Por otra parte, resulta importante destacar que las sociedades de inversión en instrumentos de deuda y próximamente las de renta variable, requieren contar con una calificación otorgada por una institución autorizada por la CNBV, la cual debe reflejar los riesgos emisor o crediticio (es decir, la capacidad de pago de quien emite los títulos de deuda que integran la cartera de inversión del fondo) y el riesgo de mercado

pretende alcanzar el objetivo de inversión. El valor de las acciones que representan el patrimonio del fondo se obtiene mediante una fórmula muy simple: al importe de los activos se le deduce el valor de los pasivos y el resultado (capital contable total) se divide entre el número de acciones. Es decir: valor de las acciones del fondo = (activos-pasivos) / número de acciones. Una vez que los administradores del fondo han aplicado los recursos a la adquisición de los valores respectivos (bonos, acciones, etcétera), el patrimonio del fondo puede incrementarse o disminuirse por alguna de las siguientes razones: 1) la plusvalía o minusvalía de cada uno de los valores que componen la cartera. Todos los días se mueven los precios de los activos del fondo en el mercado debido a las alzas o bajas de los precios de las acciones de las empresas o por las alzas o bajas de las tasas de interés de los títulos de deuda que el

(que se califica el nivel de sensibilidad del fondo a las variaciones de los factores de mercado como tasas de interés y tipo de cambio).

Las claves de calificación son alfabéticas para el riesgo crediticio, pudiendo ser: sobresalientes (AAA), alto (AA), bueno (A), aceptable (BBB), bajo (BB) y mínimo (B). Y numéricas las que miden el riesgo de mercado, es decir: muy alto (7), alto (6), moderado a alto (5), moderado (4), bajo a moderado (3), bajo (2), y extremadamente bajo (1). Siendo entonces una calificación AAA1 la mejor y una B7 la peor.

Sociedades operadoras

Su objeto consiste en la prestación de servicios de administración a las sociedades

fondo mantiene en cartera; estos movimientos generan utilidades o pérdidas, según sea el tipo de activo; 2) por las contribuciones o retiros subsecuentes que el público efectúa, cuando el público realiza una nueva aportación, incrementa el capital del fondo, cuando ejecuta una venta, hace que el capital disminuya, y 3) por los dividendos en efectivo, en especie y demás derechos patrimoniales que el fondo percibe de las empresas emisoras, en el caso de fondos de acciones.



de inversión, así como los de distribución y recompra de sus acciones; al igual que las sociedades de inversión, requieren de la autorización previa de la CNBV. Cabe comentar que a partir del mes de agosto de 1993, se dio cabida a las operadoras independientes totalmente desvinculadas de casas de bolsa, instituciones de crédito y sociedades controladoras de grupos financieros. Esta medida constituyó un paso importante para dotar al sector de la autonomía necesaria para hacer más eficiente la toma de decisiones de inversión en beneficio de los intereses del público inversionista.

Asimismo, con la nueva Ley, se permite a las sociedades de inversión a contratar los servicios que requiere para su adecuado funcionamiento con distintos prestadores, a diferencia del pasado, en el que la sociedad operadora era la que proporcionaba a las sociedades los servicios de administración de activos, distribución de acciones y contables y de gestión. Además, se establece que los servicios de valuación, calificación y proveeduría de precios deben ser proporcionados por terceros

independientes autorizados por la CNBV y que tales servicios, incluso el de administración de activos, no pueden ser subcontratados. A la fecha existen en el mercado mexicano 32 operadoras de fondos.

Distribuidoras de acciones de sociedades de inversión

Las reformas de 2001 a la Ley de Sociedades de Inversión crearon la figura de distribuidoras de acciones que recibe autorización para operar de la CNBV; tiene como objetivo la prestación de servicios de distribución de acciones de sociedades de inversión. Están clasificadas en integrales y referenciadoras.

Las primeras tienen por objeto promover o asesorar a terceros para la adquisición y enajenación de acciones de sociedades de inversión; mantener a disposición del público los prospectos de información; ejecutar órdenes por cuenta de terceros para la compra y venta de acciones de sociedades de inversión; liquidar, por cuenta de terceros,

las operaciones de compra-venta; generar estados de cuenta; otros servicios o actividades conexas o complementarias que autorice la CNBV.

Por su parte, las referenciadoras intervienen en la promoción y asesoría a terceros; transmisión de órdenes para la compra y venta de acciones de sociedades de inversión, que se canalizan por medio de la sociedad o entidad financiera contratada por la sociedad de inversión para los efectos de liquidar dichas transacciones. Las sociedades distribuidoras referenciadoras en ningún caso podrán recibir recursos de terceros producto de la realización de operaciones de compra-venta de acciones de sociedades de inversión. A la fecha están autorizadas cuatro empresas de este tipo: FónDika, Fondos Mexicanos, Más Fondos y Stanford Fondos.

Desempeño reciente

Al cierre de 2000, el número de cuentas de sociedades de inversión era de apenas 438 517 (comparado con más de cinco millones de cuentas en pagarés bancarios), mientras que el monto de recursos administrados (activos totales) ascendía a 184 923 millones de pesos, es decir 3.2% del PIB, 7.8% del ahorro financiero y 26.8% de la captación bancaria de residentes (ésta última representaba poco más de 16% del PIB). Entre 1995 y 2000 el sector creció a un paso moderado: los activos aumentaron 13.62% en promedio al año, mientras que el número de sociedades de inversión pasó de 313 a 339, es decir, 8.3% más en esos cinco años.

Para fines de 2005 los activos administrados eran de 507 955 millones de pesos, que representaban 6.3% del PIB, 14.9% del ahorro financiero y 61.2% de la captación bancaria. El número de cuentas alcanzó la cifra histórica para este sector de 1 141 107 distribuidas en 448 fondos.

Cabe señalar que de enero de 2000 a diciembre de 2005, las empresas con inversión extranjera directa (IED) en servicios financieros invirtieron en México 32 416.9

millones de dólares, de los cuales a servicios de sociedades operadoras de sociedades de inversión se canalizó 5.1%, equivalente a 1 659.5 millones de dólares. En ese mismo periodo la tasa de crecimiento promedio anual para el total de IED en servicios financieros fue negativa por -48.64%, y la destinada a sociedades operadoras de sociedades de inversión lo fue más: -65.46%, como consecuencia de la atonía económica por la que atravesó el país (en particular en 2002 y 2003), lo que desalentó a los inversionistas extranjeros.

Al 31 de mayo de 2006 había 32 operadoras de sociedades de inversión que manejaban 1 155 842 contratos en 445 fondos con activos por 360 888.4 millones de pesos. La concentración del sector era la siguiente: las tres mayores operadoras ostentaban 89.9% del total de activos (BBVA Bancomer Gestión, Impulsora de Fondos Banamex y Gestión Santander Serfin); 56.2% del total de cuentas (BBVA Bancomer Gestión, Actinver y Gestión Santander Serfin) y 28.1% del total de fondos (Gestión Santander Serfin, BBVA Bancomer Gestión y Actinver).

Uno de los factores que impulsó este sector fue la caída en las tasas de interés de las opciones de ahorro tradicionales, ya que desde 2002, aquéllas registraron niveles inferiores a 10% y para el primer trimestre de 2006 la tasa promedio de los Cetes a 28 días se ubicó en 7.39%, mientras que la inflación promedio anual se ubicó en 4.92%. Los pagarés bancarios con vencimiento a un mes otorgaron un rendimiento de 2.95%, por lo que depositar dinero en un banco dejó de ser una opción rentable.¹⁸

Reflexión final

Se reconoce que en el ámbito de las finanzas personales las sociedades de inversión representan una buena alternativa de inversión (en términos de monto, liquidez, rendimiento y riesgo sobre otras opciones tradicionales, las bancarias en particular)

18. Matiana Flores y Martha P. Bolaños, *La guía de los fondos 2006*, Editorial Premiere, México, 2006.

para pequeños ahorradores que de otro modo no podrían acceder a ellas y que en su desarrollo están llamadas a cumplir un papel relevante en la conformación de una base sólida de inversionistas institucionales locales (junto con los fondos de pensiones y aseguradoras) que contribuyan a tener un mercado bursátil más profundo y completo por el lado de la demanda. Y que derivado de ello logren dar al mercado de valores nacional una dinámica propia, más ligada a los fundamentales macroeconómicos del país y al desempeño de las empresas, que a los vaivenes de la liquidez mundial, de la que en los últimos cuatro años—tal como en los noventa— se favoreció el país.

No se debe olvidar el papel que los grandes fondos mutualistas globales (en particular los fondos de cobertura, *hedge funds*) han desempeñado en el ámbito de las finanzas internacionales como agentes desestabilizadores de economías con insuficiencia de recursos. En los años ochenta empezaron a invertir parte de sus recursos en los llamados fondos país (*country funds*), que perdieron relevancia después de la crisis de México en 1994. Entonces se crearon los fondos regionales: el fondo América Latina, el fondo Asia, pero tras la crisis asiática de 1997 se crearon los fondos de mercados emergentes, de los que hoy día los llamados fondos BRICS (por las siglas de Brasil, Rusia, la India, China) son por el momento los preferidos.¹⁹ ◀CEI

19. El concepto de BRIC fue postulado por Goldman Sachs en un informe en el que predecía que de aquí a 2050 estos países generarían un PIB superior al de los actuales miembros del Grupo de los Seis (Estados Unidos, Japón, Alemania, el Reino Unido, Italia y Francia). La atracción de estos fondos obedece al extraordinario momento que viven los mercados emergentes en su conjunto. Así, los fondos asiáticos fueron los más rentables de 2003; los de Europa del Este coparon las primeras posiciones en 2004; el año pasado despuntaron los fondos latinoamericanos y, de forma general, los fondos emergentes siguen obteniendo buenos resultados en el primer trimestre de este 2006, con los fondos BRIC a la cabeza de ellos. Fondos como el Schroder BRIC, el SCH Selección BRIC (con la T de Turquía), el HSBC BRIC Freestyle, el DWS Invest BRIC Plus o el AXA Talents BRIC (Con la K de Corea) acumulan ganancias cercanas a 20% desde principio de año. Véase Fernando Luque, "Inversión selectiva en mercados emergentes", *El Economista*, México, 8 de mayo de 2006.



La industria de fondos mutualistas en Estados Unidos*

Activos de los fondos mutualistas en Estados Unidos

Los fondos mutualistas de inversión en acciones representaron poco más de la mitad de los activos de fondos mutuales en Estados Unidos en 2005. Esta participación ha oscilado de 50 a 60 por ciento desde 1997, con excepción de 2002, cuando cayó a cerca de 42% debido al agudo declive en los mercados de valores estadounidenses. Los fondos de acciones nacionales —que invierten sobre todo en acciones de empresas estadounidenses— obtuvieron 45% de los activos totales de la industria, mientras que a los internacionales —que invierten básicamente en corporaciones extranjeras— correspondió 10%. Los fondos de mercado de dinero (23%), bonos (15%) y mixtos (6%) también obtuvieron porciones considerables del total de activos de fondos mutualistas de inversión en Estados Unidos.

El mercado estadounidense de fondos mutualistas de inversión, con un total de activos registrados en gestión de 8.9 billones de dólares para fines de 2005, es el más grande del mundo y constituye la mitad de los activos en fondos mutualistas de 17.8 billones de dólares de todo el mundo. La demanda de los inversionistas por fondos mutualistas de inversión se deriva de varios factores, entre los cuales destaca la capacidad de los fondos para ayudar a los inversionistas para alcanzar una amplia variedad de objetivos de inversión. En particular, la creciente confianza de las familias estadounidenses en la bolsa, los bonos y los fondos mixtos refleja el deseo del inversionista de lograr objetivos financieros personales de largo plazo, como el retiro. Además, los hogares, las empresas y los inversionistas institucionales de Estados Unidos utilizan fondos mutualistas de inversión del mercado de dinero como herramientas de administración de efectivo porque ofrecen un alto grado de liquidez y rendimientos competitivos en el corto plazo. Las reacciones de los inversionistas a las condiciones económicas y financieras tanto en Estados Unidos como en mundialmente también desempeñan una importante función: determinan la demanda anual de fondos mutualistas y de clases específicas de fondos ante coyunturas específicas.

En 2005 más de 500 empresas administradoras de fondos manejaban activos de fondos mutualistas de inversión en Estados Unidos. Muchas compañías han participado y se han retirado de la industria de los fondos desde mediados de los ochenta, cuando comenzó a tomar forma el moderno mercado de fondos mutualistas de inversión. Por ejemplo, de las 25 compañías a la cabeza en 1985, para 2005 sólo seguían 16 entre las principales. Esta constante dinámica competitiva ha impedido que domine el mercado una sola compañía o un solo grupo de empresas. Además, la participación de los activos que manejaban las más grandes compañías en 2005 fue similar a la de las empresas más grandes en 1985.

Otras mediciones de concentración del mercado —incluido el índice Herfindahl-Hirschman, que mide tanto la cantidad como el tamaño relativo de las empresas en la industria para cuantificar la competencia— también señalan que no hay una sola empresa o grupo de ellas que domine el mercado de fondos mutualistas. La medición Herfindahl-Hirschman considera que las industrias con cifras en el índice por debajo de 1 000 son desconcentradas, la de la industria de los fondos mutualistas de inversión es de alrededor de 400.

* Se reproducen, con algunas modificaciones editoriales, las secciones dos y tres del 2006 *Investment Company Fact Book*, del Investment Company Institute (ICI) <www.icifactbook.org>.



Flujos de los fondos mutualistas de inversión

Según lo que calcula el nuevo flujo de efectivo neto —el valor en dólares de las ventas de fondos nuevos menos amortizaciones, combinado con intercambios netos—, la demanda de los inversionistas de fondos mutualistas de inversión se recuperó en 2005.

El nuevo flujo de efectivo neto para todos los fondos mutualistas era de 255 000 millones de dólares, por arriba del ritmo de los últimos tres años. Gran parte de este aumento se debe a las entradas en fondos de acciones internacionales y en fondos de inversión del mercado de dinero. En el exterior, muchos países experimentaron un crecimiento económico mayor que el de Estados Unidos. Además, los mercados de valores extranjeros, en especial en mercados emergentes, superaron por un gran margen el desempeño de las bolsas estadounidenses. Las tasas de interés a corto plazo en Estados Unidos se elevaron a alrededor de 4% hacia el final de año, al tiempo que la Reserva Federal mantuvo una estricta política monetaria en respuesta al fuerte crecimiento subyacente en la productividad y a la elevada preocupación por las presiones inflacionarias.

Demanda de fondos mutualistas de inversión de largo plazo

En 2005, los inversionistas sumaron 192 000 millones de dólares en nuevo efectivo neto en acciones, bonos y fondos mixtos, poco menos que el año anterior, pero manteniendo de cualquier manera el reciente ritmo firme en entradas a fondos de largo plazo. La demanda de los inversionistas de estos fondos, que se desaceleró en gran medida como respuesta al declive en el mercado de valores de mediados de 2000 a fines de 2002, comenzó a fortalecerse a principios de 2003. De éste a 2005 el nuevo efectivo neto en fondos a largo plazo sumó 618 000 millones de dólares; además, los inversionistas reinvertieron en fondos 239 000 millones de dólares adicionales en dividendos distribuidos.

Los fondos mutualistas de inversión sin comisión por participación, como los de acciones, bonos y mixtos, siguen recibiendo el grueso del nuevo efectivo neto: 154 000 millones del total de 192 000 millones de dólares en entradas en 2005. Las ventas de fondos mutualistas a inversionistas en planes de retiro respaldados por los empleadores responden por gran parte de las ventas de fondos sin comisión. Asimismo, las entradas sin comisiones también

tuvieron un impulso gracias a las ventas de fondos que con frecuencia invierten en fondos sin comisión alternos. En 2005, los fondos con participación de otros (fondos de fondos) recibieron 79 000 millones de dólares en nuevo efectivo neto, de los cuales 25% provenía de ventas de fondos con comisión. El nuevo efectivo neto para fondos con comisión llegó a 20 000 millones de dólares.

Fondos de acciones

Los inversionistas sumaron 136 000 millones de dólares de nuevo dinero neto a los fondos de acciones en 2005, cifra por debajo del ritmo de los dos años anteriores, pero de cualquier manera una suma considerable. Los fondos de acciones de empresas nacionales captaron 31 000 millones de dólares en efectivo nuevo —muy por debajo en relación con 2004—, en gran parte debido a las ganancias más limitadas en los mercados bursátiles estadounidenses en 2005. Los fondos que invirtieron en compañías extranjeras alcanzaron la cifra sin precedente de 105 000 millones de dólares en nuevo efectivo.

La fuerte demanda de estos fondos refleja, en parte, el sobresaliente desempeño de muchos mercados de valores extranjeros durante 2005, en especial al compararlo con los rendimientos en los mercados de valores estadounidenses. Los rendimientos totales en los índices bursátiles estadounidenses estuvieron en rangos de 5 a 7.5 por ciento, mientras que los mundiales (excluidas las bolsas estadounidenses) fueron de alrededor de 15%. Los rendimientos totales de acciones comerciadas en mercados emergentes se acercaron a 35 por ciento.

Los inversionistas tienden a poseer fondos mutualistas de inversión con tasas de tarifas, gastos y rotación de activos relativamente bajas. Los activos de fondos mutualistas están muy concentrados en fondos con gastos por debajo de la media y con rotación de activos también por debajo del promedio. La tasa de rotación es una medición de la actividad en operaciones de un fondo. En 2005, los inversionistas en fondos de acciones experimentaron una tasa anual de rotación de activos que alcanzó poco más de 47%, pero que siguió

siendo baja en comparación con la experiencia de los últimos 35 años.

Dos terceras partes de los activos de los fondos de acciones estaban en fondos con una tasa de rotación promedio de activos inferior a 50%. Esto refleja la tendencia de los accionistas a poseer fondos con menor rotación de activos.

Fondos de bonos y mixtos

En 2005, las tenencias de fondos de bonos de los inversionistas sumaron 31 000 millones de dólares, siguiendo los modestos egresos del año anterior. El flujo de caja en fondos de bonos se relaciona de manera estrecha con el desempeño de los bonos. Tradicionalmente, las condiciones macroeconómicas que influyen en la tasa de interés estadounidense desempeñan un papel prominente en la demanda anual de fondos. Las variaciones en las tasas de interés de corto y largo plazos pueden alterar de modo significativo los rendimientos ofrecidos por estos tipos de fondos y, por tanto, influir en su demanda por los pequeños inversionistas y los institucionales.

La caída en las tasas de interés de 2001 a 2003 llevó a bajos rendimientos en los fondos de bonos, inhibiendo la demanda de los inversionistas. De igual modo, las tasas de interés sobre bonos a mediano y largo plazos se movieron en un rango reducido de 2004 a 2005, eliminando el impulso dado a los rendimientos de los fondos de bonos provenientes de los precios de los bonos en incremento. Como resultado, el dinero se alejó de los fondos de bonos en 2004 y —con base en la relación histórica entre precios de bonos y demanda de fondos de bonos— se podría haber esperado que continuara haciéndolo en 2005. Un factor que pudo haber contribuido al ingreso de 31 000 millones de dólares en fondos de bonos en 2005 es la creciente popularidad de los fondos de ciclo y de estilo de vida.¹ Los in-

1. Son fondos con una orientación de largo plazo, con fines de planeación financiera y diseñados para satisfacer las necesidades de los inversionistas según la etapa de su ciclo de vida en la que se encuentren (formación de capital, crecimiento y preservación), a fin de mantener un particular estilo de vida (N. de la R.)

gresos netos de estos fondos —los cuales con frecuencia invierten su nuevo efectivo neto en participaciones de otros fondos mutualistas de inversión— sobrepasaron el doble en 2005 hasta alcanzar 49 000 millones de dólares. Asimismo, parte de estos flujos se dirigió a fondos mutuales de bonos.

Los flujos anuales totales hacia fondos mixtos en 2005 fueron de 25 000 millones de dólares, cifra por debajo del monto alcanzado durante 2004, pero aun así sobresale frente a estándares históricos. En los años recientes, los inversionistas han recurrido cada vez más a esta clase de inversiones al adquirir participaciones de fondos que a su vez invierten en fondos mixtos. En 2005 estos fondos captaron 71 000 millones de dólares en nuevo efectivo neto.

Demanda de fondos mutualistas del mercado de dinero

El flujo de nuevo efectivo neto hacia fondos de mercado de dinero resultó positivo por primera vez desde 2001, refleja asimismo un incremento en las tasas de interés a corto plazo en 2005.

Fondos mutualistas del mercado de dinero para personas físicas

Los fondos de mercado de dinero para personas físicas captaron nuevo efectivo neto por 2 000 millones de dólares en 2005, después de que los egresos totales en el periodo entre 2002 y 2004 sumaran 319 000 millones de dólares. Los rendimientos de fondos de mercado de dinero (personas físicas) escalaron de continuo durante 2005 y superaron el ritmo de los incrementos en los rendimientos por depósitos bancarios. Esta relación entre las crecientes tasas de interés a corto plazo, la prima de rendimientos de fondos de mercado de dinero en aumento en relación con los depósitos bancarios y los egresos en retroceso que a fin de cuentas se convierten en ingresos, es un patrón que se ha observado durante los últimos 20 años.

Sin embargo, las familias han seguido invirtiendo en depósitos bancarios más de lo esperado con base en esta relación históri-

ca. En 2005 sumaron alrededor de 400 000 millones de dólares a sus inversiones a plazo y depósitos de ahorro, a pesar de la amplia prima ofrecida en los fondos de mercado de dinero. Esto se debe a que en años recientes las compañías bursátiles han confiado menos en los fondos de mercado de dinero y más en las cuentas de depósitos comerciales como cuentas de manejo de dinero para sus clientes al detalle.

Fondos comunes de inversión institucional del mercado de dinero

Los fondos institucionales del mercado de dinero, utilizados por empresas, fondos de pensión, gobiernos estatales y locales y otros grandes inversionistas, presentaron ingresos de 61 000 millones de dólares en 2005, tras importantes egresos en los dos años anteriores. Por ley, está prohibido que los bancos paguen intereses por depósitos en efectivo, pero muchos clientes institucionales obtienen créditos basados en una tasa de interés implícita sobre sus depósitos bancarios. Estos créditos se pueden usar para pagar servicios bancarios. Cuando bajan las tasas de interés, con frecuencia los negocios incrementan sus depósitos en chequera para ganar créditos suficientes para pagar por sus servicios. De 2002 a 2004 las empresas no financieras sumaron alrededor de 100 000 millones de dólares a sus cuentas de cheques, y parte de este efectivo adicional provino también de fondos que salieron del mercado de dinero. En 2005, en contraste, las crecientes tasas de interés a corto plazo podrían haber desencadenado el cambio de flujo de dinero para algunas empresas en lugar de destinarse a cuentas de cheques y hacia fondos de mercado de dinero. Para fines de 2005, las empresas estadounidenses mantenían 19% de sus activos a corto plazo en fondos de mercado de dinero.

Fondos de transacción monetaria

Los fondos de transacción monetaria (*exchange-traded funds*, ETF) son una innovación relativamente reciente en el concepto de compañía de inversión; el primero comenzó a operar en 1993 después de que un patrocinador de fondos recibiera el desahogo de

exención de la Comisión de Valores y Divisas de Estados Unidos sobre varias disposiciones de la Ley de Compañías de Inversión de 1940. En los 12 años subsecuentes, la cifra de fondos de transacción monetaria ha llegado a alrededor de 200 y los activos casi alcanzan 300 000 millones de dólares.

¿Qué es un fondo de transacción monetaria?

Los ETF son compañías de inversión registradas, la mayoría de las cuales busca igualar el rendimiento de un índice bursátil específico, como el S&P 500 o el Russell 2000. Aunque la mayoría de los ETF se registra como fondos de inversiones abiertos, hay diferencias clave entre los ETF y otros fondos abiertos como los mutualistas.

Una diferencia es la manera en que los inversionistas compran y venden acciones. Un inversionista al detalle en un fondo mutualista de inversión por lo general adquiere o libera acciones directamente con el fondo. En contraste, los accionistas al detalle en un ETF no realizan transacciones directamente con éste, sino que compran o venden acciones ETF en la bolsa, tal como lo harían con las acciones de una compañía con transacciones públicas. Las acciones de ETF en un principio se introducen al mercado mediante un inversionista institucional, conocido como unidad de inversión. Dichos inversionistas depositan con el patrocinador del ETF una canasta específica de valores. A cambio de esta canasta de valores, el ETF emite para la unidad de inversión un número específico de acciones, las cuales se pueden vender al público en la bolsa. Una unidad de inversión puede liquidar su posición al devolver una cantidad determinada de acciones ETF al mismo fondo; a cambio, la unidad de inversión recibe la canasta de valores que éste ha depositado con el ETF. Un inversionista al detalle en un ETF podría liquidar su postura al vender sus participaciones de ETF en la bolsa.

Otra característica que distingue a los ETF de los fondos abiertos es el precio. Las acciones de ETF pueden comerciarse por encima o por debajo del valor subyacente de las acciones en el fondo. A diferencia de un fondo de inversión común, cuyo precio por partida

se basa en el valor de activos netos (VAN) del fondo, las fuerzas de oferta y demanda influyen en el precio por partida del ETF. Por ejemplo, cuando aumenta la demanda de los inversionistas, el precio por partida del ETF se eleva. Sin embargo, los ETF se estructuran de tal manera que las grandes diferencias entre su precio por partida y el valor de la canasta de valores subyacente no se mantienen por largos periodos. Las unidades de inversión contrarrestan el efecto de oferta y demanda para las participaciones de los ETF al comprar y vender acciones de ETF en el mercado y, de ser necesario, al crear o recuperar unidades de inversión con el fondo. Al hacer esto, las unidades de inversión ayudan a mantener el precio de mercado de las acciones de los ETF cerca del valor subyacente de sus activos.

Desarrollo del mercado de fondos de transacción monetaria

El primer ETF fue un fondo patrimonial nacional de base diversificada que seguía el índice S&P 500 y que se registró como fondo de inversión colectiva. Los ETF presentaron un modesto crecimiento hasta fines de los noventa, cuando su demanda se aceleró, al tiempo que los inversionistas al detalle y sus consejeros financieros conocían estas compañías de inversión. El mercado de fondos de transacción monetaria también se vio impulsado por la demanda de los inversionistas institucionales, quienes encontraron que los ETF eran un vehículo conveniente para participar, o limitar, los grandes movimientos en el mercado de valores.

Al tiempo que la demanda por ETF crecía, sus patrocinadores ofrecían más fondos y una mayor variedad de objetivos de inversión. A mediados de los noventa, los patrocinadores de ETF introdujeron fondos que invertían en mercados de valores extranjeros. Más recientemente, los patrocinadores introdujeron fondos que invierten en sectores o industrias específicos del mercado, así como en fondos de índices de bonos. Por ejemplo, las compañías de fondos introdujeron 23 ETF de sector o industria en 2005. También han introducido fondos específicos por país, por mercancía y por índices muy especializados. Desde mediados de los años noventa, han escogido

predominantemente registrar sus nuevos fondos como sociedades de inversión mobiliaria. En 2005, la mayoría de los ETF eran sociedades de inversión mobiliaria.

Los activos de los ETF han crecido con rapidez desde fines de los noventa, casi duplicándose cada dos años. Gran parte de este incremento se atribuye a la emisión neta de las participaciones nuevas. Desde finales de 1998 hasta 2005, los ETF emitieron 255 000 millones de dólares en participaciones nuevas. La demanda de los inversionistas para los fondos patrimoniales nacionales representó más de 165 000 millones de dólares en participaciones nuevas en este periodo, y los activos de estos fondos alcanzaron 187 000 millones de dólares para fines de 2005. La demanda de ETF globales e internacionales también tuvo un gran incre-

mento en los años recientes, que se reflejó con aumento en el interés de los inversionistas en fondos mutualistas de inversión en mercados extranjeros. Los ETF internacionales y globales emitieron 39 000 millones de dólares en nuevas participaciones netas desde fines de 2003 hasta 2005, y los activos de estos fondos alcanzaron los 65 000 millones de dólares.

Demanda de ETF e inversiones de índice

La creciente demanda de ETF también se equipara a un incremento en la demanda de inversiones indizadas en general. Para 2005, los activos en fondos mutualistas indizados y ETF sumaron 865 000 millones, alrededor de 9% del total de activos manejados por todas las compañías de inversión registradas. Mucho de este crecimiento se dio entre fondos que

reproducían un índice de mercado, en especial aquellos índices en que se enlistan grandes compañías. Los fondos indizaron a la administración de S&P 500 alrededor de 40% de todos los activos invertidos en ETF y en fondos mutualistas de inversión indizados. Estos fondos por lo general se consideran fondos nacionales de bolsa de mezcla diversificada. El S&P 500 y otros fondos indizados de base diversificada concentran ahora 37% de los activos de bolsa nacionales de mezcla diversificada invertidos en compañías de inversión registradas. Los fondos indizados y los ETF están disponibles en la mayoría del resto de los tipos de activos diversificados. Sin embargo a la fecha atraen menos interés de los inversionistas que los fondos indizados de valores nacionales de base diversificada. ◀CE

LA INDUSTRIA PETROLERA MUEVE AL MUNDO, DHL MUEVE A LA INDUSTRIA PETROLERA.

DHL es la mejor alternativa para la industria del petróleo en el mundo, pues le ofrece soluciones y una logística integral para mover muestras, refacciones o documentos, a cualquier parte, en un tiempo récord.

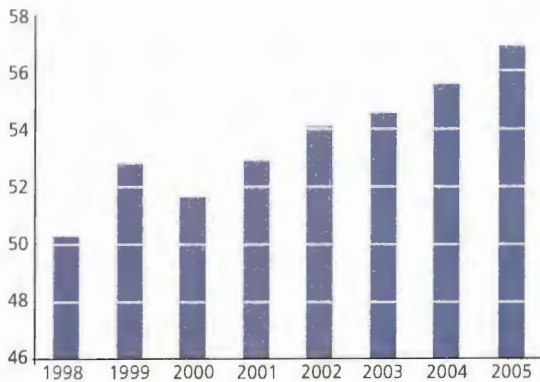
Deutsche Post  World Net
MAIL EXPRESS LOGISTICS FINANCE

NADA NOS DETIENE 

01800 SOLO-DHL (7656-345)

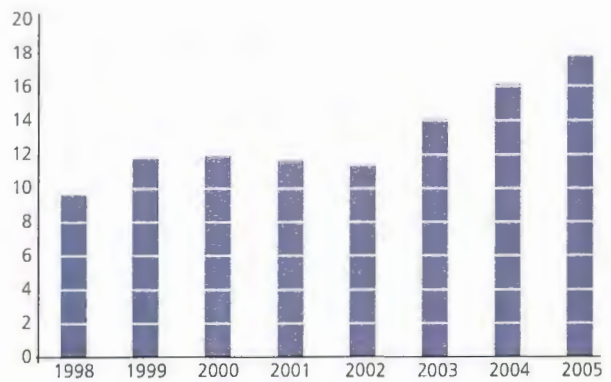
www.dhl.com.mx

Industria mundial de sociedades de inversión: número de fondos (miles), 1998-2005



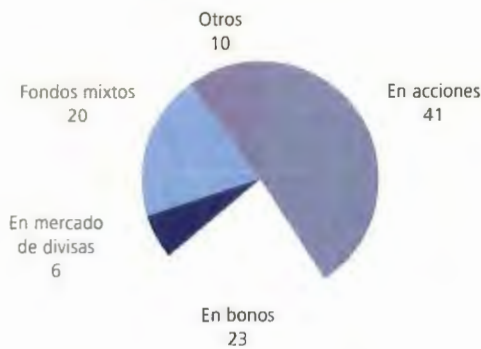
Fuente: Investment Company Institute, *Fact Book 2006*, p. 115.

Industria mundial de sociedades de inversión: activos totales, 1998-2005 (billones de dólares)



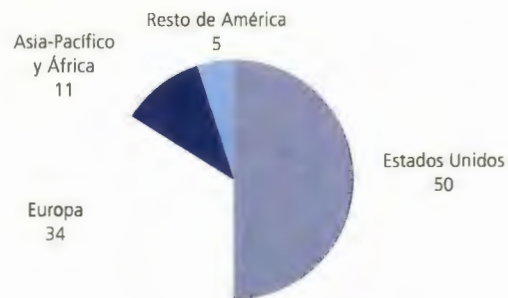
Fuente: Investment Company Institute, *Fact Book 2006*, p. 114.

Activos mundiales de sociedades de inversión por tipo de fondo, 2005 (porcentajes)



Fuente: Investment Company Institute, *Fact Book 2006*.

Industria mundial de fondos: activos por principales mercados, 2005 (porcentajes)¹



1. El total mundial de activos manejados por las sociedades de inversión en ese año fue de 17.8 billones de dólares. Fuente: Investment Company Institute, *Fact Book 2006*, p. 13.

Estados Unidos: activos por tipo de fondo, 2005 (porcentajes)¹



1. El total de activos manejados por las sociedades de inversión en Estados Unidos en 2005 fue de 8.9 billones de dólares. Fuente: Investment Company Institute, *Fact Book 2006*, p. 13.

México: cartera de inversionistas institucionales (porcentaje del PIB)



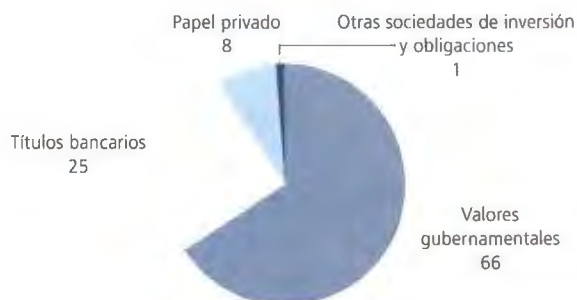
Fuente: Banco de México, "Estabilidad, crecimiento económico y el sistema financiero económico", XVII Seminario Internacional de Seguros y Fianzas, México, 24 de noviembre de 2005.

México: activos por tipo de fondo, 2005 (porcentajes)



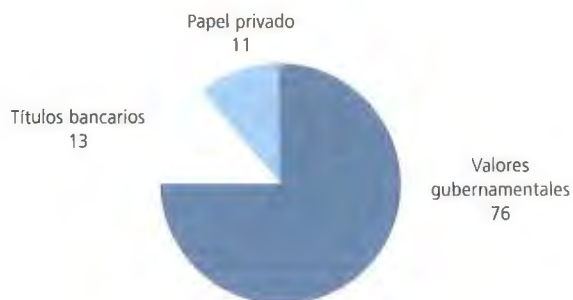
Fuente: Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), *Boletín estadístico de sociedades de inversión 2005*, p. 28.

México: cartera de sociedades de inversión en instrumentos de deuda de personas físicas (porcentajes)



Fuente: CNBV, *Boletín estadístico de sociedades de inversión 2005*, p. 30.

México: cartera de sociedades de inversión en instrumentos de deuda de personas morales (porcentajes)



Fuente: CNBV, *Boletín estadístico de sociedades de inversión 2005*, p. 31.

México: cartera de sociedades de inversión en instrumentos de deuda multiserias (porcentajes)



Fuente: CNBV, *Boletín estadístico de sociedades de inversión 2005*, p. 32.

México: cartera de sociedades de inversión en instrumentos de renta variable (porcentajes)



Fuente: CNBV, *Boletín estadístico de sociedades de inversión 2005*, p. 32.

México: cartera de sociedades de inversión de capitales (porcentajes)



Fuente: CNBV, *Boletín estadístico de sociedades de inversión 2005*, p. 33.

Reorganización industrial: el nuevo perfil tecnológico en México

CLEMENTE RUIZ
DURÁN*



LA BÚSQUEDA DE MODERNIZACIÓN DE LAS CAPACIDADES INDUSTRIALES

El esfuerzo de los países en desarrollo para modernizar sus capacidades industriales ha llevado a la reorganización de las manufacturas; sin embargo, este proceso, aún incompleto, requiere grandes esfuerzos. En la mayor parte de los países en desarrollo, la competitividad se sigue basando en el paradigma de costos más que en el de innovación, lo que ha aumentado la heterogeneidad, con grandes brechas entre las grandes y pequeñas empresas. La productividad varía de modo considerable entre negocios. Los últimos censos industriales levantados en México (2004) muestran que la productividad de los micronegocios es de sólo 5 000 dólares por persona ocupada, mientras que en los grandes negocios alcanza seis veces ese valor. Esta diferencia se explica por diversos factores, uno de los cuales es la baja capitalización de los micronegocios. En promedio, sus activos son de tan sólo 16 700 dólares, en tanto que los grandes tienen un promedio de 28 millones de dólares. Estas diferencias han aumentado a lo

* Profesor de posgrado en la Facultad de Economía de la UNAM. Este trabajo es parte del proyecto de investigación IN306206-2 "Perfil tecnológico de la industria, competitividad basada en la innovación, e impactos de las políticas públicas", que cuenta con financiamiento del Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación e Innovación Tecnológica de la Universidad Nacional Autónoma de México, con el apoyo de Daniela Miramontes en la elaboración de la base de datos, y de Edgar López Avilés y Jonathan Durán Garza en la revisión editorial.

largo del tiempo, sin que se haya logrado desatar un círculo virtuoso para la convergencia.

Grandes expectativas surgieron en los ochenta y noventa con el supuesto de que la reorganización industrial basada en modelos horizontales reduciría la brecha mediante una mayor interacción de las empresas de diferente tamaño vía la subcontratación. Sin embargo, los impulsores de este planteamiento no consideraron los efectos de una creciente globalización, ya que la subcontratación podría aumentar, pero no dentro de las fronteras nacionales, sino en escala global. El número de interacciones complejas ha aumentado conforme aparecen cadenas de valor global, ya que muchos modelos de reorganización industrial se instrumentan dentro de las fronteras nacionales y dentro del capitalismo global.

Una de las características principales del capitalismo global es la creciente movilidad de capital, ya que las empresas buscan la mejor localización en el orbe para beneficiarse de los diferenciales de costo y aprovechar al máximo los mercados de consumo globales. Este tipo de prácticas ha causado que la localización de plantas sea sumamente volátil, ya que en muchos casos las nuevas inversiones permanecen poco tiempo en un lugar. Esta restricción reduce las posibilidades de reorganización industrial dentro de las fronteras nacionales, ya que el desarrollo de proveedores requiere tiempo, como todo proceso de aprendizaje, y el mejoramiento industrial tiene que ajustarse a los estándares globales. La incapacidad del mercado para inducir un ajuste a la velocidad requerida hace necesario el apoyo gubernamental, como en el caso de las economías asiáticas; sin embargo, en el resto del mundo en desarrollo este apoyo ha sido muy inconstante, dejando que del resultado final del ajuste se encargue el mercado.

Este documento explora el caso mexicano, en que la crisis de la deuda de los ochenta impulsó la reorganización industrial y la búsqueda de un nuevo modelo de desarrollo. En México se ha tenido que transitar por varios caminos, ya que el modelo de crecimiento hacia adentro se basó en el paradigma de la integración vertical, según la cual en la práctica la política se enfoca en el apoyo de los grandes negocios. La reorganización industrial ha requerido una reorganización institucional; sin embargo, ésta ha resultado lenta debido, en parte, a las restricciones derivadas de la estabilidad macroeconómica. Si bien la reorganización está en curso, qué tan amplia ha sido y cuántas interacciones se dan en el nuevo modelo de desarrollo industrial. En la primera parte se analiza el avance de la reorganización desde una perspectiva tecnológica (cuáles son los cambios inducidos) y se valora la magnitud de estos cambios; en la segunda parte se analiza el cambio por tamaño de empresa. Al final se ofrecen recomendaciones de política económica.

La expectativa del TLCAN era que un nuevo periodo de industrialización condujera a una nueva etapa de crecimiento acelerado; esta dinámica no se generó, pero sí se logró una restructuración del sector en dos dimensiones: primero, en la composición de la producción, y segundo, en términos del territorio (restructuración espacial)

LA MODERNIZACIÓN EN MEDIO DE LA GLOBALIZACIÓN

Infinidad de indicadores muestran que México es una economía fuerte, con un mercado interno de 103 millones de habitantes y un PIB de 7 615 dólares por habitante que lo ubican como la décimo tercera economía del mundo.¹ Es, después de Canadá, el socio comercial más importante de Estados Unidos, lugar que disputa China, que ya ocupa el tercer lugar. La liberalización económica ha resultado en una transformación drástica tanto en la cantidad como en la estructura del comercio: desde 1980 hasta 2005 las exportaciones se incrementaron 12 veces, con un cambio de exportaciones petroleras a manufactureras. Sin embargo, a pesar del notable incremento de las exportaciones, el crecimiento económico ha sido muy bajo. Durante los años ochenta (conocidos como la *década perdida* en América Latina)

1. Banco Mundial, World Development Indicators 2006, *Database World Bank*, 1 de julio de 2006.

el producto por habitante se desplomó. A pesar de los grandes esfuerzos en materia de liberalización a partir de 1985, las tasas de crecimiento fueron menos de la mitad de las obtenidas durante los años sesenta y setenta, y a principios de este siglo el crecimiento ha sido aun menos dinámico. En los últimos años, el desempeño de México fue siempre menor que el de sus principales socios comerciales (los miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, [TLCAN]) y sus mayores competidores del este asiático, en un rango similar al de Brasil (véase el cuadro 1).

C U A D R O 1

CRECIMIENTO ANUAL DEL PIB DE LOS PAÍSES DEL TLCAN Y SUS PRINCIPALES COMPETIDORES, 1980-2005 (PORCENTAJES)

	1980-1990	1991-2000	2001-2005	1980-2005
<i>Miembros del TLCAN</i>				
México	2.6	3.5	1.9	2.8
Estados Unidos	2.9	3.3	2.6	3.0
Canadá	2.7	3.0	2.6	2.8
<i>Principales competidores</i>				
China	9.2	10.1	9.4	9.5
Corea	7.8	6.2	4.5	6.2
Brasil	2.3	2.7	2.2	2.4

Fuentes: Banco Mundial, INEGI, Estadísticas de Canadá, Oficina Nacional de Estadísticas de Corea e Instituto Brasileño de Geografía y Estadística.

Una de las metas del TLCAN era que las manufacturas se convirtieran en la fuerza impulsora de la economía. Desafortunadamente, el comportamiento de la planta industrial mexicana ha estado por debajo de las expectativas. Su índice de crecimiento medio fue de 3.4% en el periodo de 1988 a 2004 debido a un bajo crecimiento de la productividad (2.5%). Más preocupante es la disminución de la productividad total de los factores. Hay una variedad de cálculos del factor total de productividad; sin embargo, todos demuestran que en el caso de México este factor decreció durante los años ochenta y permaneció relativamente estancado durante los noventa; un ejemplo es el desempeño de lo que se puede considerar un símbolo del TLCAN: las maquiladoras. Éstas registraron aumentos anuales de personal durante 37 años consecutivos, y alcanzaron su nivel de empleo máximo de 1.35 millones en 2000. Después de noviembre de 2000 despidieron a 14% de su fuerza de trabajo y cerraron 23% de las plantas, al parecer como consecuencia de un ajuste contraccionista de la economía de Estados Unidos. Las razones subyacentes son más estructurales que cíclicas. Se calcula que 50% de las maquiladoras que salieron del país se dirigieron a países

asiáticos, en particular a China. Las empresas extranjeras se establecen en México por consideraciones de costos, e incorporan escaso contenido local; por ello es previsible que emigren a localizaciones de costos más bajos cuando los salarios aumenten. En tanto nuevos países se adhieren a la Organización Mundial del Comercio —en especial China—, la posición de México es cada vez más vulnerable, ya que estos nuevos miembros operan a partir de economías de escala globales, en lugar de restringirse a América del Norte. México puede ahora considerarse un productor de alto valor agregado o uno de costos bajos (pero no tan bajos como China), y a la vez ligarse a un mayor número de cadenas de valor globales.

México ha desarrollado diversos nichos de excelencia de alta productividad asociados con transnacionales que funcionaban en industrias de media y alta tecnología, y conglomerados nacionales que se desempeñaban en industrias maduras. Aquéllos no son operaciones de simple maquila, pues emplean a profesionales y efectúan actividades de diseño e ingeniería. Desafortunadamente, estos nichos de excelencia a menudo son enclaves de poca conexión con el resto de la economía. Ésta es la paradoja del crecimiento de México, ya que persiste una promesa incumplida de alta productividad, con mayor valor agregado y salarios más elevados. La explicación de esta paradoja es que los cambios inducidos por el TLCAN tuvieron repercusiones muy pequeñas en el proceso de aprendizaje e innovación en el ámbito de la empresa. Las ganancias del TLCAN corresponden de manera casi exclusiva a ciertos sectores más que a un aumento de la eficacia técnica. De hecho, esto es lo que podría predecir la teoría económica. Primero esperaríamos efectos de relocalización basados en cambios en precios relativos, seguidos de un aumento en la eficiencia en escala micro derivada del aprendizaje y la innovación. Un objetivo para una segunda etapa del TLCAN debería ser alcanzar aumentos drásticos en la productividad de la empresa.

México está ahora en una encrucijada, ya que no puede competir aún basándose en activos del conocimiento (como lo hacen los países de la OCDE), y su ventaja comparativa tradicional ha sido erosionada por los competidores de bajo costo. Los líderes del gobierno y de la industria están muy preocupados por la competencia de los países asiáticos, que ha atraído a muchas de las empresas establecidas en México. Sin embargo, estos líderes parecen ver el problema de la carencia de la competitividad como una diferencia en el costo del trabajo, haciendo caso omiso de la relación entre el funcionamiento del país y sus capacidades tecnológicas (en su sentido amplio, como la adopción, la adaptación y la creación de tecnologías). La falta de reconocimiento de este acoplamiento

crítico ha dado como resultado una pérdida adicional de productividad. Un ejemplo en esta dirección se puede observar en el desempeño de las exportaciones de México y China a Estados Unidos. El primero tenía una posición fuerte, y similar a la de China desde el comienzo del TLCAN hasta 2000, pero ha perdido terreno desde entonces. Las exportaciones mexicanas y chinas a Estados Unidos aumentaron 17% de 1996 a 2000; sin embargo, de 2001 a 2005 las primeras crecieron 4.9%, mientras que las de China aumentaron 19.8%. Esto no es simplemente un proceso cíclico. De los 141 productos que México vendió a Estados Unidos en 2003, 54 redujeron sus exportaciones por 5 500 millones de dólares, mientras que para esos mismos productos China experimentó un aumento de 11 800 millones. En el mismo tiempo, mientras que las ventas de los 87 productos mexicanos restantes se incrementaron en 8 900 millones, 3 000 millones de esa cantidad correspondieron a petróleo. Mientras tanto, China experimentó un aumento de 15 300 millones en las exportaciones de esos 87 productos. México ha perdido competitividad en varios productos incluidos en sus 15 exportaciones más importantes (por ejemplo, automóviles de pasajeros, accesorios de computadora, ropa de casa). Aún más significativo es que México haya perdido terreno incluso en los bienes en que se esperaba gozaría de una ventaja competitiva significativa (muebles, aparatos electrodomésticos).

En este mismo sentido de urgencia está el hecho de que México ha perdido terreno en el ambiente competitivo para las empresas en relación con sus socios comerciales y principales competidores. No sólo la competitividad de México es muy baja para una economía tan integrada con Estados Unidos y Canadá, sino que, a medida que pierde terreno, la

competitividad de China y Corea se eleva. Entre los factores que explican esta pérdida destaca la caída de la productividad total de los factores, el estancamiento del valor agregado de las exportaciones y un ambiente competitivo insatisfactorio, en el que la fuga de capitales de los ochenta fue remplazada por la relocalización de empresas. Por desgracia, este proceso no parece ser una cuestión transitoria, sino más bien la punta de un iceberg que muestra la necesidad de impulsar la política económica mediante acciones conectadas entre el gobierno y el sector privado para mejorar de manera drástica el clima de inversión y para generar, difundir y aplicar el conocimiento.

EL PERFIL TECNOLÓGICO DEL APARATO PRODUCTIVO MEXICANO

Durante los últimos 50 años México ha diversificado su aparato industrial: de una base estrecha prevaeciente en los años cincuenta a una más compleja a principios del siglo XXI. Para evaluar el cambio en la estructura productiva de acuerdo con su tecnología, se clasificaron las ramas tecnológicas según la metodología propuesta por Malerba² y Richards³ (véase el cuadro 2).

2. Franco Malerba y Fabio Montobbio, *Knowledge Flows, Structure of Innovative Activity and International Specialization*, Working Paper, núm. 119, Centro di ricerca sui processi di innovazione e internazionalizzazione (CESPRI), Università Commerciale Luigi Bocconi, Milán, 2000.
3. Franco Malerba, Richard Nelson, Luigi Orsenigo y Sidney Winter, *Demand, Innovation and the Dynamics of Market Structure: the Role of Experimental Users and Diverse Preferences*, Working Paper, núm. 135, Università Commerciale Luigi Bocconi, CESPRI, Milán, enero de 2003.

C U A D R O 2

ESTRUCTURA PRODUCTIVA POR RAMAS TECNOLÓGICAS

	Industria	Fuente de innovación
Basada en recursos naturales	Alimentos, bebidas y tabaco, productos de carbón y petróleo, caucho natural	Proviene principalmente de los proveedores de bienes de capital (maquinaria de procesamiento) y de las reglas y normas de calidad
Baja tecnología	Textil, cuero, calzado, envasado de alimentos	Innovación basada en insumos y modelos de producción enfocados, con creciente atención en el diseño
Tecnología intermedia	Industria automovilística, productos químicos, industria metálica, minería	Proviene del diseño, de cambio en los procesos, de sistemas de producción complejos, de cadenas de valor y de investigación y desarrollo en la empresa
Alta tecnología	Electrónica, farmacéutica, biotecnología, máquinas de precisión, aeronáutica	Alto grado de investigación y desarrollo en la empresa, así como de interacciones con centros de investigación y universidades

Fuente: Franco Malerba y Fabio Montobbio, *Knowledge Flows, Structure of Innovative Activity and International Specialization*, Working Paper, núm. 119, Centro di ricerca sui processi di innovazione e internazionalizzazione (CESPRI), Università Commerciale Luigi Bocconi, Milán, 2000, y Franco Malerba, Richard Nelson, Luigi Orsenigo y Sidney Winter, *Demand, Innovation and the Dynamics of Market Structure: the Role of Experimental Users and Diverse Preferences*, Working Paper, núm. 135, CESPRI, Milán, enero de 2003.

De acuerdo con esta clasificación, el desarrollo industrial del país ha estado dominado por las industrias de tecnología intermedia y las basadas en recursos naturales. Las de tecnologías tradicionales han perdido el terreno que van ganando las de alta tecnología (véase el cuadro 3). La expectativa del TLCAN era que un nuevo periodo de industrialización condujera a una nueva etapa de crecimiento acelerado; esta dinámica no se generó, pero sí se logró una reestructuración del sector en dos dimensiones: primero, en la composición de la producción y, segundo, en términos del territorio (reestructuración espacial).

1) La composición de la producción muestra la forma en que México ha diversificado su producción manufacturera: hoy el país tiene una gama de nuevos productos capaces de competir en la economía global gracias al crecimiento de industrias de alta tecnología y tecnología media que han desplazado poco a poco a las basadas en baja tecnología y en recursos naturales. Los rasgos sobresalientes de esta reestructuración se pueden resumir en los siguientes puntos.

- La dinámica de la industria basada en recursos naturales no permitió que mantuvieran su participación en el total de las manufacturas, sobre todo por un ajuste en las industrias de la madera, derivados del petróleo, procesamiento de alimentos y tabacalera, en las cuales ha habido poca inversión y poco dinamismo. Las historias exitosas en este campo son las de las industrias cárnica, de productos lácteos, cervecera y refresquera, que han logrado mantener su dinamismo gracias a la expansión demográfica (24 millones de 1990 a 2005).

- La reducción de la participación de la industria de baja tecnología se explica en gran parte por lo acontecido en la industria del vestido, que se enfrentó a un doble cambio. El primero fue de éxito, basado en una estrategia de bajo costo que le permitió entrar en las cadenas internacionales,⁴ y el que destaca la formación del cúmulo (*cluster*) de pantalones de mezclilla en la región de La Laguna.⁵ Sin embargo, los productores no aprovecharon el auge exportador para transformarse en una industria de diseño competitiva, de modo que entraron en una segunda etapa de ajuste con la aparición de competidores de costos bajos en Asia del este (China, Vietnam, Camboya, etcétera). Su éxito se desvaneció cuando el mercado de los estadounidenses cambió a los productores del norte de México por los competidores asiáticos de bajo costo. La participación de México y China en el mercado de

la industria del vestido y la confección de Estados Unidos fue igual en 2000, con 13.6% para el primero y 13.2% para el último. Sin embargo, cuatro años más tarde, China tiene una participación de mercado de 18.8%, mientras que la de México cayó a 9.6%. Esto ilustra la amenaza de la competitividad global para las industrias de baja tecnología.

- El incremento de la participación de las industrias de tecnología intermedia se debió sobre todo a la industria automovilística, que aumentó su parte de 3.1 a 7.8 por ciento de la producción total del valor agregado, por lo que México se convirtió en el undécimo productor de autos más grande del mundo. La mayor inversión en la industria automovilística, que ocurrió durante este periodo, permitió la apertura de nuevas plantas en los estados del norte del país, complementada con la consolidación y la ampliación de la industria de autopartes, en la que México ha logrado situarse como uno de los principales productores globales.

- En el campo de alta tecnología, México ha logrado atraer a productores de artículos eléctricos y electrónicos en diversas áreas: en los noventa, la IBM abrió una fábrica de computadoras portátiles en Guadalajara, con lo que creó una red de proveedores que colocó la región como proveedora de insumos para la industria global. La misma IBM ha desarrollado una fuerte división de software en la que trabajan más de 400 programadores, en especial para exportación; otro caso de éxito son los productores de componentes electrónicos en Baja California (Tijuana y Mexicali). Los estados centrales, en especial Querétaro y San Luis Potosí, consolidaron la producción de aparatos electrodomésticos. A los sectores anteriores se sumaron la fabricación de aparatos quirúrgicos e instrumental médico, y en tiempos recientes la industria aeronáutica en Querétaro. Como resultado, la industria de alta tecnología se convirtió en la más dinámica entre las manufactureras (véase el cuadro 3).

2) En materia de reestructuración espacial, la principal característica ha sido la descentralización de la Ciudad de México y su área de influencia (Distrito Federal, Estado de México, Morelos, Tlaxcala, Hidalgo y Puebla), piedra angular de la industrialización endógena, hacia las nuevas regiones de industrialización en el norte (Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Tamaulipas) y en los estados de reindustrialización (Jalisco, Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí). Estas regiones de industrialización fueron la base de la nueva estrategia de exportación, mediante operaciones de maquila, del complejo industrial de Monterrey y de la región del centro-occidente, donde se instalaron plantas de nuevos productos electrónicos (computadoras portátiles), aparatos electrodomésticos, autopartes y aeronáutica. Vale la pena mencionar que la Ciu-

4. G. Gereffi y M. Korzeniewicz, *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger Publishers, Westport, Londres, 1994.

5. R. Van Doreen, *Garments on the Move. The Local Dynamics of Export Networks in La Laguna*, Rozenberg Publishers, 2003.

MÉXICO: INDUSTRIAS MANUFACTURERAS POR PERFIL TECNOLÓGICO, 1988-2004

	Basada en recursos naturales					Basada en recursos naturales				
	Total	Baja tecnología	Tecnología intermedia	Alta tecnología	Total	Baja tecnología	Tecnología intermedia	Alta tecnología		
	<i>Proporción del PIB (%)</i>					<i>Tasas de crecimiento anual (%)</i>				
1988	18.6	6.5	2.8	7.3	2.0	0.0	0.0	0.0	8.0	
1989	19.3	6.6	2.9	7.6	2.1	7.9	6.6	7.7	9.1	
1990	19.6	6.6	3.0	7.8	2.2	6.8	4.0	7.8	7.3	
1991	19.4	6.5	3.0	7.8	2.2	3.4	2.9	2.7	4.9	
1992	19.5	6.5	2.9	7.9	2.2	4.2	3.4	1.6	5.4	
1993	19.0	6.5	2.8	7.6	2.2	-0.7	2.1	-2.2	-2.7	
1994	19.0	6.4	2.7	7.6	2.2	4.1	3.0	2.9	5.1	
1995	19.2	6.7	2.8	7.4	2.3	-4.9	-1.7	-4.9	-8.6	
1996	20.3	6.6	2.9	8.2	2.5	10.8	3.9	10.3	15.8	
1997	20.9	6.4	3.0	8.5	2.9	9.9	3.5	11.3	11.3	
1998	21.3	6.5	3.1	8.7	3.1	7.4	6.0	5.4	6.8	
1999	21.4	6.5	3.0	8.8	3.2	4.2	3.5	3.2	4.9	
2000	21.5	6.3	3.0	8.9	3.3	6.9	3.5	4.9	8.4	
2001	20.7	6.3	2.8	8.5	3.0	-3.8	0.7	-5.9	-4.9	
2002	20.4	6.3	2.7	8.5	2.8	-0.7	1.0	-3.3	0.9	
2003	19.8	6.3	2.5	8.3	2.7	-1.3	1.5	-4.8	-1.2	
2004	19.8	6.3	2.5	8.4	2.6	4.0	3.4	4.1	5.1	
Promedio	20.0	6.5	2.9	8.1	2.6	3.4	2.8	2.4	4.0	
	<i>Proporción de las manufacturas (%)</i>					<i>Índice 1988 = 100</i>				
1988	100.0	34.9	15.3	39.0	10.9	100.0	100.0	100.0	100.0	
1989	100.0	34.4	15.2	39.4	10.9	107.9	106.6	107.7	109.1	
1990	100.0	33.6	15.4	39.6	11.4	115.2	110.9	116.1	117.1	
1991	100.0	33.4	15.3	40.2	11.2	119.1	114.2	119.2	122.8	
1992	100.0	33.1	14.9	40.6	11.3	124.1	118.0	121.1	129.4	
1993	100.0	34.1	14.7	39.8	11.4	123.3	120.5	118.5	125.9	
1994	100.0	33.7	14.5	40.2	11.6	128.3	124.1	121.9	132.4	
1995	100.0	34.9	14.5	38.7	11.9	122.0	122.0	115.9	121.0	
1996	100.0	32.7	14.4	40.4	12.5	135.2	126.7	127.8	140.1	
1997	100.0	30.8	14.6	40.9	13.7	148.6	131.1	142.2	155.9	
1998	100.0	30.4	14.3	40.7	14.6	159.5	139.0	149.9	166.5	
1999	100.0	30.1	14.2	40.9	14.7	166.3	143.8	154.7	174.5	
2000	100.0	29.2	13.9	41.5	15.3	177.7	148.9	162.3	189.3	
2001	100.0	30.6	13.6	41.1	14.7	170.9	149.9	152.7	180.0	
2002	100.0	31.1	13.3	41.7	13.9	169.8	151.5	147.7	181.6	
2003	100.0	32.0	12.8	41.7	13.5	167.7	153.8	140.6	179.4	
2004	100.0	31.8	12.8	42.2	13.2	174.3	159.0	146.3	188.6	
Promedio	100.0	32.4	14.3	40.5	12.8					

Fuente: cálculos del autor con información del Sistema de Cuentas Nacionales de México, INEGI, agosto de 2006.

dad de México y sus alrededores todavía concentran la mayor parte de los activos acumulados del sector industrial, pero fueron ya sobrepasados en empleo y valor agregado por los estados fronterizos (véase el cuadro 4).

La restructuración espacial no alcanzó a las regiones sustentadas en recursos naturales ni a las entidades especializadas en turismo, que a pesar de su potencial no pudieron atraer grandes inversiones para aprovechar sus recursos naturales, como ocurriera en algunos países sudamericanos que mo-

dernizaron su industria basada en recursos para conducirla a las nuevas áreas de producción y competitividad global. Éste es el caso de Chile, cuya fortaleza en cinco productos (salmón, frutos, madera, vinos y cobre) le permitió un crecimiento sostenido promedio de 3.6% de 1996 a 2004. Asimismo, las regiones con petróleo no han aprovechado los altos precios para modernizar los complejos petroquímicos; la capacidad de las refinerías es tan baja que el país exporta crudo, que luego importa como productos refinados

MÉXICO: MATRIZ DE ESPECIALIZACIÓN Y LOCALIZACIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 2003 (PORCENTAJES)

	Total nacional	Distrito Federal y su área de influencia	Estados fronterizos	Estados en reindustrialización	Estados basados en recursos naturales	Estados petroleros	Estados turísticos
<i>Acumulación</i>	100.0	31.6	29.4	20.0	8.3	10.0	0.8
Basada en recursos naturales	41.2	12.2	9.4	8.3	6.2	4.7	0.5
Baja tecnología	8.0	4.1	1.4	1.9	0.4	0.1	0.1
Tecnología intermedia	46.6	14.6	16.7	8.3	1.7	5.2	0.1
Alta tecnología	4.1	0.7	1.9	1.5	0.0	0.0	0.0
<i>Empleo</i>	100.0	30.1	35.9	18.4	9.0	4.0	2.5
Basada en recursos naturales	32.8	9.6	6.6	8.0	5.2	2.3	1.0
Baja tecnología	23.4	9.8	5.3	3.9	2.5	0.7	1.2
Tecnología intermedia	32.5	9.4	15.3	5.2	1.3	1.0	0.3
Alta tecnología	11.3	1.2	8.6	1.3	0.1	0.0	0.0
<i>Valor agregado</i>	100.0	32.7	33.1	19.2	7.8	6.0	1.1
Basada en recursos naturales	36.2	10.9	8.6	8.0	5.3	2.7	0.6
Baja tecnología	9.6	4.4	2.6	1.6	0.6	0.1	0.3
Tecnología intermedia	45.0	16.3	15.7	7.8	1.9	3.2	0.2
Alta tecnología	9.2	1.1	6.2	1.8	0.1	0.0	0.0

Fuente: cálculos del autor con información del INEGI, *Censos Económicos*, 1999-2004, México.

(en 2004 el déficit con Estados Unidos en este rubro fue de 4 000 millones de dólares).

La dinámica en el periodo de 1999 a 2004 para las regiones y los sectores según lo medido por las matrices de reestructuración y descentralización (véase el cuadro 5) demuestra que las regiones que ganan en términos del crecimiento total de activos (efecto de acumulación) son los estados de la frontera y los de reindustrialización, pero sólo los anteriores mantienen una posición ventajosa en términos de empleo y valor agregado. Este patrón llega a ser más complejo si el análisis se conduce por el tipo de tecnología utilizado en la industria; en tal caso, la correspondiente a tecnología intermedia es la gran ganadora, seguida por la de recursos naturales. Las industrias de alta y baja tecnología se convirtieron en las perdedoras durante este periodo, sobre todo por la competencia asiática en la cadena de valor fibra-textil-vestido y, en el caso de la industria de alta tecnología, por la decisión de la IBM de vender su división de computadoras portátiles al Grupo Lenovo, principal fabricante de computadoras personales en China y toda Asia.

El crecimiento en las industrias de tecnología intermedia apoyó el desarrollo de algunas cadenas de valor en diversas regiones mediante la creación de cúmulos, principalmente en la industria automovilística y electrónica. Aquélla tiene una historia larga en México. Las plantas de ensamble, abier-

tas en los años cincuenta, fueron desde entonces uno de los negocios dominantes en la política de desarrollo. Una de las metas de política pública ha sido aumentar el contenido nacional mediante el desarrollo de los productores de las piezas para vehículos. La producción de autopartes fue una política inducida por el gobierno en los años setenta y principio de los ochenta. La herramienta más acertada de política fue la obligación que se impuso a los productores de automóviles de mantener un presupuesto equilibrado de divisas en sus operaciones. Cuando se decretó la restricción, las exportaciones de las empresas eran escasas, así que la única manera de conseguir el equilibrio requerido fue mediante un aumento de la producción de autopartes. La cadena de valor mantuvo su crecimiento al punto de que en la actualidad el valor agregado de las autopartes de autos es de 15 000 millones de dólares, con 40% correspondiente a la producción de autos y camiones, y el resto a la industria de autopartes.

Las industrias eléctrica y electrónica también han establecido una importante cadena de valor en México, en la que destaca la fabricación de componentes electrónicos (el tubo de electrones, el tablero de circuito impreso, el semiconductor y la fabricación relacionada del dispositivo, el condensador, la bobina electrónica, el transformador, el inductor, el conector, la fabricación impresa del montaje del circuito y los componentes electrónicos) con un valor agregado de 1 600

MÉXICO: MATRIZ DE REESTRUCTURACIÓN Y DESCENTRALIZACIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA (PORCENTAJES)

	Total nacional	Distrito Federal y su área de influencia	Estados fronterizos	Estados en reindustrialización	Estados basados en recursos naturales	Estados petroleros	Estados turísticos
<i>Matriz de acumulación</i>	0.0	-2.9	2.3	1.7	-0.1	-0.7	-0.2
Basada en recursos naturales	0.3	-0.1	-0.7	0.4	0.6	0.4	-0.3
Baja tecnología	-0.8	-1.0	0.1	0.2	-0.1	0.0	0.0
Tecnología intermedia	1.3	-1.5	3.3	1.3	-0.7	-1.1	0.0
Alta tecnología	-0.9	-0.3	-0.4	-0.2	0.0	0.0	0.0
<i>Matriz de empleo</i>	0.0	-2.4	1.6	-0.4	0.6	0.2	0.4
Basada en recursos naturales	0.4	0.2	-0.1	-0.2	0.4	0.1	0.0
Baja tecnología	-1.7	-1.1	-0.8	-0.3	0.0	0.1	0.3
Tecnología intermedia	1.3	-1.3	2.3	0.2	0.1	0.0	0.1
Alta tecnología	0.0	-0.2	0.2	-0.1	0.0	0.0	0.0
<i>Matriz de valor agregado</i>	0.0	-3.2	2.3	-2.3	2.1	1.0	0.1
Basada en recursos naturales	3.5	0.0	1.5	-0.2	1.5	0.7	-0.1
Baja tecnología	-0.8	-0.8	0.1	-0.1	0.0	0.0	0.1
Tecnología intermedia	-2.6	-1.5	0.1	-2.0	0.5	0.2	0.1
Alta tecnología	-0.1	-0.9	0.7	0.0	0.0	0.0	0.0

Fuente: cálculos del autor con información del INEGI, *Censos Económicos*, 1999-2004, México.

millones de dólares, seguidos de la fabricación de equipos de audio y video con un valor de 1 100 millones de dólares.

EL PAPEL DE LAS PYME EN LA TRANSFORMACIÓN TECNOLÓGICA

Las manufacturas en México se basan en una amplia base de empresas micro, pequeñas y medianas que abarcan 99% del total de las empresas y se concentran en industrias basadas en recursos naturales y de baja tecnología. Durante el periodo de 1998 a 2003, 33 000 micro, pequeñas y medianas empresas del sector manufacturero cerraron sus puertas debido a la contracción económica y la creciente competencia de productos extranjeros, principalmente de las economías del este asiático que amenaza la permanencia de las industrias del vestido, productos de madera y del zapato. La naturaleza heterogénea de las empresas es el principal problema ya que la productividad es muy baja en el nivel micro, aunque aumenta con el tamaño.

En el cuadro 7 se observa la relación entre nivel de valor agregado y de capitalización. Para elevar el primer nivel se requiere elevar el de capitalización, lo que hace necesaria una mayor inversión en este segmento. Sin embargo, la ma-

yor parte de las PYME está en los segmentos de industrias basadas en recursos naturales y de baja tecnología, donde la competencia es muy alta y los precios inflexibles, lo que les permite subsistir, pero sin oportunidades de una mayor acumulación y por ende de un crecimiento sostenido. En este sentido, una condición para apoyar a estas empresas es promover su emigración a otras actividades, o ligarlas a cadenas de valor con un efecto de arrastre para modernizarlas e impulsar el avance tecnológico. Sin embargo, los resultados de dos decenios de promoción para este tipo de empresas, por la que se ha buscado vincularlas a procesos tecnológicos más complejos, son muy escasos. Del análisis de diversas cadenas de valor (textil-vestido, automovilística, electrónica y eléctrica) se concluye que en contadas ocasiones los proveedores son microempresarios y que por lo mismo la cadena se constituye por empresas grandes y medianas. De acuerdo con empresarios entrevistados en distintas regiones del país, la imposibilidad de incorporar este tipo de negocios como proveedores se deriva de la falta de calidad de sus productos y a la pequeña escala en la que producen. Según la Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación en el Sector Manufacturero (ENESTYC) de 2001, sólo 1% de las empresas subcontrató con terceros.

**MÉXICO: EMPRESAS POR TAMAÑO Y TIPO DE TECNOLOGÍA
(NÚMERO DE UNIDADES Y PROPORCIÓN DEL TOTAL)**

	Total	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
Industria manufacturera	328 718	306 083	16 205	3 379	3 051
Proporción del total (%)	100.0	93.1	4.9	1.0	0.9
Recursos naturales	53.7	51.3	1.8	0.3	0.2
Baja tecnología	26.2	24.2	1.5	0.3	0.2
Tecnología intermedia	19.1	16.9	1.5	0.4	0.3
Alta tecnología	1.0	0.6	0.2	0.1	0.1

Fuente: cálculos propios con información del INEGI, *Censos Económicos*, 2004, México.

La escasa vinculación entre las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas se comprueba con los resultados de la ENESTYC de 2001, que muestra que de un universo de más de 300 000 empresas sólo 1 814 subcontrataron, en especial en la industria de baja tecnología, operaciones en las cadenas de confección, papel, cemento y estructuras metálicas, seguida de la de tecnología intermedia, en la que se registró un esfuerzo importante, en particular en la industria automovilística, se detectaron sólo 206 casos en las industrias con tecnologías basadas en recursos naturales y 155 entre las empresas de alta tecnología.

De igual forma, con la entrada en vigor del TLCAN y el incremento del comercio exterior se esperaban enlaces productivos entre los grandes exportadores y otras empresas.

Sin embargo, la ENESTYC de 2001 muestra que dichos encadenamientos no se han alcanzado y que los ingresos por exportación aumentan con acuerdo al tamaño de la empresa: en las microempresas es de sólo 1.2% de las ventas totales, en las pequeñas 7%, en las medianas 13% y en las grandes 30% del total. En este sentido, el creciente esfuerzo exportador no ha logrado inducir mayores encadenamientos productivos ni una especialización en la exportación entre las micro, pequeñas y medianas empresas.

El otro mecanismo que pudo inducir una dinámica de elevación del valor agregado fue el de investigación y desarrollo; sin embargo, de acuerdo con la ENESTYC, hubo una reducción entre los años noventa y principios del siglo XXI: de un total de 22 000 empresas en 1998, en 2001 sólo 19 000 realizaban actividades de este tipo, concentradas en tecnologías relacionadas con recursos naturales, en particular las de procesamiento de alimentos.

Los elementos anteriores permiten señalar que en el proceso de reorganización industrial las microempresas presentan un mayor rezago, ya que el bajo valor agregado que generan no les permite salir de la economía de subsistencia; por lo mismo, una reforma del sector industrial requiere concentrarse en un cambio tecnológico de este grupo. Las empresas pequeñas y medianas pudieron ligarse a las cadenas de valor por medio de la subcontratación, aunque no se ha consolidado

MÉXICO: PRINCIPALES INDICADORES POR TAMAÑO DE EMPRESA MANUFACTURERA, 2003

	Empleo promedio por empresa (personas)	Salario promedio per cápita en dólares	Valor agregado como porcentaje de la producción total	Activos promedio por empresa en dólares	Productividad promedio por tipo de empresas en dólares
Total	12.8	8 003	34.0	354 473	20 465
Micro	2.8	3 626	37.8	16 777	4 878
Pequeña	37.9	5 685	31.2	642 740	12 549
Mediana	157.8	7 608	33.9	4 493 952	19 694
Grande	719.3	9 621	34.1	28 117 291	28 950
Esfuerzo requerido para lograr indicadores de grandes empresas					
Micro	257	2.7	0.9	1 676	5.9
Pequeña	19	1.7	1.1	44	2.3
Mediana	5	1.3	1.0	6	1.5

Fuente: cálculos del autor con información del INEGI, *Censos Económicos*, 2004, México.

**MÉXICO: NÚMERO DE EMPRESAS CON PRODUCCIÓN SUBCONTRATADA
POR TIPO DE INDUSTRIA, 2002**

	Total	Grande	Mediana	Pequeña	Micro
Industria manufacturera	1 814	38	67	260	1 449
Recursos naturales	206	9	5	78	114
Baja tecnología	1 062	13	28	90	931
Tecnología intermedia	391	10	29	84	268
Alta tecnología	155	6	5	8	136

Fuente: Secretaría del Trabajo y Previsión Social, *Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación en el Sector Manufacturero*, 2002.

**MÉXICO: COMPOSICIÓN DE LAS VENTAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA POR ESTRATO
Y TIPO DE MERCADO (INTERNO Y EXTERNO) COMO PROPORCIONES DEL TOTAL**

	Total	Grande	Mediana	Pequeña	Micro
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Ventas internas	76.59	70.30	87.32	93.05	98.90
Exportaciones					
América del Norte	19.35	24.76	9.27	5.74	1.04
Centroamérica	1.06	1.22	1.24	0.41	0.01
Sudamérica	0.75	0.86	0.89	0.24	0.03
Europa	1.10	1.40	0.71	0.25	0.01
Asia	0.73	0.93	0.38	0.24	0.00
Otras	0.41	0.53	0.20	0.08	0.00

Fuente: Secretaría del Trabajo y Previsión Social, *Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación en el Sector Manufacturero*, 2002.

**MÉXICO: EMPRESAS MANUFACTURERAS CON ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN
Y DESARROLLO, 2002**

	1990		2002	
	Cantidad	%	Cantidad	%
Total	308 513	100.0	333 649	100.0
Con actividades de investigación y desarrollo	22 113	7.2	19 220	5.8
Recursos naturales	8 204	2.7	6 844	2.1
Baja tecnología	7 245	2.3	6 655	2.0
Tecnología intermedia	5 087	1.6	4 290	1.3
Alta tecnología	1 577	0.5	1 431	0.4

Fuente: Secretaría del Trabajo y Previsión Social, *Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación en el Sector Manufacturero*, 2002.

este proceso, por lo que se requieren nuevas estrategias para fortalecer la economía de redes; esto implica mayor compromiso de las grandes empresas para lograr un abastecimiento nacional por medio del desarrollo de proveedores. En este sentido se requiere fortalecer la política industrial que induzca una mayor integración entre los diferentes estratos de empresas.

**EL APRENDIZAJE COMO RUTA PARA INCENTIVAR
EL DESARROLLO TECNOLÓGICO**

Es útil analizar los resultados de la reorganización industrial en términos de un marco conceptual, como podría ser la nueva teoría del crecimiento que introduce la noción de equilibrios múltiples en el proceso de desarrollo. Esta noción parece identificar el potencial de la economía mexicana en la coyuntura actual. La economía se caracteriza por dos caminos de desarrollo: uno vinculado al viejo patrón de la sustitución de importaciones y el otro al programa de maquila en la frontera norte relacionado con el crecimiento de las exportaciones. Ambos o alguno de los dos modelos pueden constituir una guía para el crecimiento futuro de la economía mexicana. Sin embargo, la teoría ayuda a identificar el problema pero no es muy útil para aclararnos cuál de las dos rutas seguir, ya que cualquiera de las dos puede prevalecer, lo que constituye una suerte de *caja negra*. Desde esta perspectiva, los resultados encontrados sirven de apoyo para aclarar cuál puede ser el futuro probable del sector industrial en sus diferentes estratos.

La reorganización industrial se puede entender como un esfuerzo para aprender la manera de producir de modo más eficiente, es decir, con acuerdo a los estándares de calidad y eficiencia de los mercados mundiales. Esta reorganización en cierto sentido plantea los siguientes elementos:

- Una tipología de diversos tipos de aprendizaje o, de manera más específica, del conocimiento que el aprendizaje produce.

- Para distinguir entre qué puede llamarse aprendizaje automático o fortuito, por una parte, y deliberar entre aprender como una inversión, por otra parte.

- Pensar en diversos agentes que pueden servir como maestros o estudiantes en el proceso de aprendizaje.

De esta reorganización surge una tipología de aprendizaje útil para entender qué entraña el proceso de ajuste. De manera ideal, el proceso de ajuste debiera insertarse en una teoría epistemológica. Algunos elementos de la reorganización parecen ser de utilidad para identificar y entender los procesos observados. Entre éstos destacan cinco.

Primero hay un proceso de aprendizaje de técnicas específicas y procedimientos relacionados con un producto en particular; asimismo, hay un aprendizaje de los procesos de producción asociados. Las técnicas en juego deben enseñarse de nuevo y reaprenderse cuando se cambia el producto. El aprendizaje relacionado con las maquiladoras parece ser de este tipo en la industria del vestido, y por esta razón los socios extranjeros necesitan colocar de forma casi permanente a sus propios ingenieros en la planta mexicana.

Un segundo tipo de aprendizaje se enfoca en un sistema más general de prácticas y productos que permite a la empresa moverse con éxito de un producto a otro. Ésta es la categoría clave en el proceso de desarrollo, ya que permite a la empresa no sólo cierta autonomía de los socios del exterior y de los consultores, sino también participar en la evolución de la economía. Uno puede ver estos principios generales como inherentes al proceso en el cual la empresa se conduce a una serie de procesos de ajuste en las prácticas y procedimientos que se enseñan en cada ajuste en los principios básicos. Uno puede imaginarse a un maestro y un estudiante que en cada cambio de producto tienen una ocasión de enseñar no sólo prácticas y procedimientos específicos, sino también principios generales. Está claro que ni el socio ni los consultores tienen los incentivos para enseñar esas prácticas, ya que la empresa puede administrarse con ayuda externa y hacer los ajustes por sí sola.

- Un tercer tipo de aprendizaje concierne a las técnicas asociadas con el aprendizaje en sí, la habilidad de revisar los principios que dominan las operaciones propias e introducir ideas que volverán la planta más eficiente o el producto de mayor calidad. Estas técnicas son las que permitieron a Japón alcanzar a Estados Unidos en el periodo de posguerra, como también permitieron a la industria de este último país recuperar su competitividad a principios de los años ochenta cuando se estaba atrasando respecto a Japón. En este caso, el ingrediente principal lo constituyeron las referencias de mejores prácticas, y el debate interno en torno de las mismas tomando en cuenta el mejor desempeño exterior

y cómo se podía hacer una réplica. Este tipo de aprendizaje en principio liberaría a las empresas mexicanas de la necesidad de una sociedad y consejeros extranjeros en conjunto, aun cuando en la práctica por lo general hay atracción hacia estos contactos externos, si bien de manera muy diferente a las primeras dos formas de aprendizaje.

Un cuarto tipo de aprendizaje se relaciona con la enseñanza, ya que en cierto sentido las técnicas docentes son la principal posesión de las empresas multinacionales en la industria del vestido, que se entrelaza en un mundo de amplias fuentes de abastecimiento. Estas técnicas son importantes en la industria pesada, automovilística y aeroespacial, ya que las industrias son forzadas por razones estratégicas a instalar complejos de producción en las economías menos desarrolladas. Éste es el tipo de técnicas que permitirían a las maquiladoras desarrollar cadenas de proveedores nacionales.

Una categoría final de técnicas que incrementa el aprendizaje es el diseño, aunque no está claro si debería tratarse como una categoría por separado. Un acercamiento alternativo al desarrollo de una tipología de enseñanza podría distinguir entre técnicas asociadas con la producción y técnicas vinculadas al diseño del producto y su desarrollo. El diseño comprende de manera clara dos problemas diferentes: uno se relaciona con el proceso de diseño por sí mismo, y el segundo es la exposición del diseñador al código del productor particular o a la cultura del que diseña. El problema con el patrón de desarrollo de las maquiladoras es que las empresas no tienen acceso a las técnicas de diseño. La industria nacional, en contraste, parece contar con una larga reserva de técnicas básicas de diseño.

Además de los tipos de técnica transmitidos en el proceso de aprendizaje, es útil distinguir entre dos formas de ver y pensar sobre el proceso de aprendizaje por sí mismo. Una es pensar en aprender en un proceso deliberado las técnicas de transmisión en las cuales se ha decidido el plan de acción y, la otra, asimilar los recursos que pueden dirigirse a otros usos, y cuáles pueden convenir como inversión. Otra alternativa es pensar en aprender cuando las cosas suceden de forma automática e incidental como parte del proceso de la naturaleza humana, y cuáles se pueden administrar y dirigir hacia fines económicos particulares, que pueden ocurrir de una u otra forma.

Ésta parece ser una manera apropiada de entender el papel de la subcontratación en el proceso de desarrollo. Entre sus ventajas destacan: el mejoramiento de los proveedores y menores costos de transacción y de los insumos. Asimismo, las empresas subcontratan para tomar ventaja del acceso a bienes complementarios que no están disponibles, así como un incremento en la flexibilidad en tiempos de incertidumbre en la demanda. Esta especie de organización industrial se ha pro-



movido en diferentes países en desarrollo como una forma de mejoramiento de las empresas pequeñas. En México, como muestra la ENESTYC, este arreglo contractual se ha limitado a ciertos sectores. La subcontratación puede entenderse como un proceso de aprendizaje en el cual el contratista desarrolla a un subcontratado a la luz de un acuerdo contractual, con la perspectiva del beneficio mutuo. Siempre hay un costo en este proceso, pero se le espera menor que los beneficios obtenidos. Toda la operación —antes de que se perciban los beneficios— puede tomar algo de tiempo; en este sentido, la obtención tradicional que es sólo ocasional no estará dispuesta a tomar tiempo en desarrollar las capacidades del subcontratista. En lugar de esto buscará al proveedor más barato posible que pueda ayudar a la corporación a reducir costos. La clave para subcontratar será el cambio en el periodo, en el cual los costos serán menores que los beneficios de subcontratar. En este sentido, el periodo crítico será aquel en el que los costos superen los beneficios, ya que después de esta etapa las empresas empezarán a recibir los beneficios esperados.

La subcontratación se efectuará en la medida que los contratistas observen que la contratación externa es más benéfica que la producción en planta. Las empresas en las economías desarrolladas han encontrado que la subcontratación es muy redituable en sus propios países cuando aceptan los costos inherentes al proceso de aprendizaje. Las preguntas que se plantean son: ¿por qué las corporaciones en los países en desarrollo (tanto nacionales como transnacionales) no se entrelazan en redes de subcontratación?, y ¿por qué, cuando lo anterior es posible, lo hacen en una escala tan pequeña? En este sentido, parece que no están dispuestas a asumir los costos implicados en el aprendizaje.

Cuando el aprendizaje se percibe como un proceso de inversión, se limita por la necesidad de generar rendimientos suficientes para cubrir los costos. Como se advierte en la exposición respecto de las cadenas de proveedores en la industria del vestido, ésta enfrenta un problema particular cuando las técnicas están inicialmente en una empresa y requieren transferirse a otra mediante un proceso de aprendizaje, porque la segunda empresa está en posición de irse con las técnicas adquiridas y trabajar por sí sola. La empresa que aprende (o es subcontratada) debe, entonces, pagar por la inversión al maestro (contratista) a precios más bajos que los prevalecientes en el mercado. Estos arreglos son difíciles de trabajar de forma institucional, ya que primero viene el entrenamiento y después la producción. Una alternativa es que el producto de la inversión sea lo suficientemente grande para generar ingresos por arriba o abajo de los precios de mercado; de igual forma, compensar al inversionista y dejarlo con el excedente suficiente para pagar al subcontratista una prima por arriba del precio de mercado. No se sabe si los contratistas están en posibilidad de pagar la prima. Es posible que un peso subvaluado también genere el suficiente ingreso para financiar el proceso, al menos en las primeras etapas antes que el mercado haya alcanzado el equilibrio.

Muchas de las técnicas no están presentes inicialmente en la producción, sino que son parte de un proceso de aprendizaje, adquirido conforme avanza el proceso de producción o bien se aprenden en la vida diaria. Una de las características de los distritos industriales de muebles, del vestido o de algunos productos de piel en ciertas partes de México es que se da un proceso de aprendizaje colectivo mediante la interacción de los productores. De esta forma la gente ad-

quiere el sentido de los materiales y del proceso simplemente por estar en el lugar preciso. Este tipo de adquisición de conocimiento es aún más importante que el diseño de nuevos productos. Uno necesita tener el sentido del ambiente en el cual estos productos se van a usar, el sentido del medio en el cual los productos van a vivir. Uno adquiere ese sentido simplemente por estar en el ambiente, y tal vez uno no pueda adquirir ese sentido desde fuera. Esto es una lección para los diseñadores de muebles que pueden copiar los diseños de catálogos por correo, e incluso mejorar uno de los diseños, pero sin tener un sentido por el entorno en el que se usará el diseño.

Es útil pensar sobre este tipo de sensibilidad al aprendizaje como un idioma, en el sentido de que es algo que no se puede reducir a un grupo de reglas, ya que uno sólo puede aprender por medio de la exposición o por una participación en la comunidad lingüística. El efecto del aislamiento de la economía mexicana al comercio mundial en industrias tradicionales no permitió que estas empresas ingresaran en comunidades lingüísticas, lo que les restó competitividad en escala internacional. La pregunta es: ¿cómo puede la industria tradicional mexicana crear un puente a través del espacio del idioma? La técnica y la educación de la fuerza de trabajo no parecen ser un factor inhibitorio; lo que se requiere en este caso es un marco institucional adecuado que promueva el aprendizaje.

De la investigación se desprende la pregunta: ¿qué tan adecuadas son las instituciones para enfrentar un proceso de aprendizaje que requiere innovación y una activa participación de los agentes? La Unión Europea ha elaborado algunos conceptos para ese tipo de discusión, mediante lo que denomina *subsidiariedad*, que puede definirse como un proceso de toma de decisiones que se lleva a cabo en el nivel de gobierno que resulte más eficiente. En América Latina, la mayor parte de las políticas industriales la elaboran los gobiernos centrales, que en la mayoría de los casos están totalmente alejados de las empresas pequeñas. En este sentido, hay dos brechas entre las empresas y las instituciones nacionales: una por el tipo de gobierno y otra por los apoyos recibidos, que en el caso de México puede reducirse si la política industrial la instrumentan las autoridades locales, que están más cerca de las empresas.

El marco institucional establecido para las pequeñas empresas en México es muy grande, complicado, sin coordinación eficaz y demasiado burocrático para promover un proceso de aprendizaje entre las pequeñas empresas. En escala nacional hay diferentes tipos de instituciones que promueven empresas pequeñas: los gobiernos federal y estatales, el sector privado, las educativas y organizaciones internacio-

nales. Las herramientas que utilizan son muy tradicionales e inadecuadas, problema exacerbado por las reformas del Estado que modificaron su papel en la promoción de instituciones orientadas al mercado. Esta promoción recae en el corto plazo, lo que opera contra el proceso de aprendizaje, que requiere un apoyo permanente. El respaldo de largo plazo exige una adaptación institucional continua, muy difícil de lograr en escala nacional debido a la combinación de intereses políticos con diversas metas y, desde principios de los años noventa, a restricciones financieras.

Replanteando el acercamiento de la subsidiariedad, se puede decir que, debido a las restricciones institucionales en escala nacional, es necesario destacar la necesidad de programas regionales de pequeñas empresas para promover el proceso de aprendizaje. Se deben establecer nuevos tipos de institución, ya que en la actualidad las locales y estatales tienen limitaciones. Se debe avanzar en un nuevo acercamiento institucional, pues las instituciones financiadas por el Estado podrían trabajar mejor en un plano nacional. Sin embargo, debido a la restricción de recursos, los programas deben dirigirse a las áreas donde su efecto multiplicador sea mayor.

Se puede decir que la reforma para promover el aprendizaje por medio de las experiencias está sucediendo en escalas estatales y federal; sin embargo, para que tenga éxito debe haber libertad de movimiento en el plano regional. También se requiere estandarizar los esfuerzos regionales para que se pueda coordinar la certificación de calidad en escala nacional. Las reformas institucionales deben tener como meta la innovación de los empresarios, para lo cual se requieren nuevos acuerdos promovidos por las cámaras industriales regionales. En el ámbito regional, el servicio de apoyo ofrecido por las asociaciones de empresas ha variado de servicios tradicionales, como el de sistemas de información y contabilidad, a procesos más complejos para crear centros de proveedores. Las regiones central y del norte se beneficiaron de este proceso, ya que las asociaciones empresariales han organizado centros de diseño. En otras regiones, las asociaciones han promovido autoridades y el gobierno estatal compartió el costo de proveer nuevos servicios locales.

La relación circular entre instituciones públicas y aprendizaje institucional requiere que los organismos públicos se convenzan de la utilidad de una institución pública que apoye los acuerdos y las relaciones encaminados a construir el aprendizaje institucional. En este sentido deben compartir la convicción de la utilidad de la institución pública en un dominio específico, antes de que el proceso comience. Así, el marco institucional puede orientarse hacia el intercambio de experiencias a fin de sostener el proceso de aprendizaje que entrafía la relación entre instituciones formales



y públicas, y hacia acuerdos que no sean del todo públicos ni formales. En este caso surgen preguntas: ¿cómo puede mantenerse este cambio en el sistema?, ¿qué tipo de incentivos se requieren? Michael Storper argumenta que un incentivo exitoso es el convenio, que coordina expectativas de desempeño en condiciones de extrema incertidumbre. Lo cierto es que la repetición de interacciones experimentales puede ser útil para este propósito. La experimentación como un medio de política significa que los integrantes comiencen a trabajar en relaciones limitadas que facilitan el aprendizaje, y a partir de ahí pueden intentar el aumento de la complejidad. Estos experimentos deben efectuarse a la luz de la confianza, de forma que los pequeños experimentos puedan convertirse en una herramienta de política pública y un entramado institucional para el aprendizaje. El hecho de repetir las experiencias puede promover una experiencia generalizada que mantenga la transformación tecnológica con base en la innovación regional. ◀CE

Bibliografía complementaria

- F. Alburquerque (comp.), *Desarrollo económico local y descentralización en América Latina: un análisis comparativo*, CEPAL-GTZ, Chile, 2001.
- , "Diseño territorial de las políticas de fomento de las micro, pequeñas y medianas empresas", *Mercado de Valores*, abril de 2002.
- Banco Mundial, *Think Globally, Act Locally: Decentralized Incentive Framework for Mexico's Private Sector Development*, informe núm. 22643, mayo de 2001.
- Carrillo, J. y R. Partida, *La industria maquiladora mexicana*, El Colegio de la Frontera Norte-Universidad de Guadalajara, 2004.
- Carrillo, J. y R. Gamis, "Generaciones de maquiladoras. Un primer acercamiento a su medición", *Frontera Norte*, vol. 17, primer semestre de 2005.
- Dussel P. E., L.M. Galindo y E. Loria, *Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa*, Plaza y Valdés, 2003.
- Ferrero, L., y A. Maffioli, *La interacción entre la inversión extranjera directa y las pequeñas y medianas empresas en América Latina y el Caribe: un análisis de los sistemas regionales de innovación*, Oficina Especial en Europa del BID, noviembre de 2004.
- García Elizalde, M., *El sistema de subcontratación por filas de Volkswagen de México: efectos económicos territoriales en la micro región industrial Puebla-Tlaxcala, 1992-2005*, tesis de maestría, Facultad de Economía, UNAM, agosto de 2005.
- Juárez Núñez, H., A. Lara Rivero y C. Bueno Castellanos, *El auto global. Desarrollo, competencia y cooperación en la industria del automóvil*, Conacyt, BUAP, UAM y UIA, 2005.
- Koike, Kazuo, "Learning and Incentive Systems in Japanese Industry", en Masahiko Auki y Ronald Dore (comps.), *The Japanese Firm. Source of Competitive Strength*, Clarendon Press, Oxford, 1994, pp. 41-65.
- Lester, R., y Michael Piore, *Innovation: the Missing Dimension*, Harvard University Press, 2004.
- Ruiz Durán, Clemente, *El paradigma de desarrollo regional basado en la cooperación público privada: el caso de Chihuahua, México*, CEPAL-GTZ, 2000.
- , "The Role of Japanese Direct Investment in Developing Countries: the Case of Mexico", en *The Role of Japanese Direct Investment in Developing Countries*, Institute of Developing Economies, 1995.
- , E. Dussel y T. Taniura, *Changes in Industrial Organization of the Mexican Automobile Industry by Economic Liberalization*, Institute of Developing Economies, Tokio, 1997.
- , *Mexico's Challenge of Knowledge Based Competitiveness. Towards a Second Generation NAFTA Agenda*, abril de 2004.

La apertura comercial y la construcción en México

JOSÉ A. ROMERO
TELLACHE

ENEAS A. CALDIÑO GARCÍA

ÓSCAR A. FERNÁNDEZ
CONSTANTINO

ALFONSO MERCADO
GARCÍA*



El sector de la construcción es una de las actividades económicas que genera más empleos en México y en otros países.¹ Por su relevancia en términos de empleo

y por su carácter de inversión con posibles efectos multiplicadores en otras actividades productivas, interesa estudiar si en las etapas de creciente apertura comercial de la economía mexicana ha cambiado la estacionalidad de la construcción y se ha modificado su encadenamiento con el resto de la economía.

Un estudio en escala mundial de la Confederación de Asociaciones de Contratistas Internacionales calcula que la construcción ocupaba 111 millones de personas en 2001, 75% de las cuales se ubicaba en los países en desarrollo, y de éstas más de 90% se empleaba en empresas pequeñas (menos de 10 personas por establecimiento).² En el caso de México, los datos de las cuentas nacionales calculan cerca de cuatro millones de personas ocupadas y remuneradas en la cons-

* Profesores investigadores del Centro de Estudios Económicos de El Colegio de México <jromero@colmex.mx>, <eneas@colmex.mx>, <ofernan@colmex.mx> y <amercado@colmex.mx>. Este artículo rinde honores al profesor Víctor L. Urquidi, quien difundió ideas, preocupaciones y resultados de investigaciones sobre el empleo en sectores productivos de bienes y servicios no comerciables. Véanse por ejemplo las siguientes publicaciones: Víctor L. Urquidi, *México en la globalización: condiciones y requisitos de un desarrollo sustentable y equitativo*, Informe de la sección mexicana del Club de Roma, México, Fondo de Cultura Económica, 1996, y Víctor L. Urquidi y Saúl Trejo Reyes, *Recursos humanos, empleo y desarrollo en la América Latina*, Selección de Lecturas de *El Trimestre Económico*, núm. 51, México, Fondo de Cultura Económica, 1983.

1. CICA, *Industry as a Partner for Sustainable Development: Construction*, Confederación de Contratistas Asociados Internacionales, Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente, Londres, 2002, p. 9.

2. *Ibid.*, p. 12.



La construcción no se ha dinamizado con la apertura de la economía, ni se ha vinculado más con otras actividades productivas de la economía mexicana, lo que ha redundado en pérdida de efectos multiplicadores. En específico, la creciente apertura de los últimos 24 años no ha cambiado la vulnerabilidad del sector a los choques macroeconómicos negativos de gran magnitud con efecto de larga duración

trucción (3.9 millones en 2000 y 3.8 en 2001). Esto representa 12.2% del total del personal ocupado remunerado en la economía mexicana.

En las siguientes secciones se identifican los rasgos sobresalientes de la evolución del sector de la construcción de 1980 a 2004 y luego se estudian los efectos multiplicadores intersectoriales de la construcción en 1985, 1993 y 2000, aplicando la metodología insumo-producto. Se encuentra que, con la apertura de la economía, la construcción mexicana no ha cambiado su carácter estacional ni su vulnerabilidad a los mayores choques macroeconómicos negativos con efectos de larga duración. También se encuentra que el sector experimentó un proceso de desarticulación de sus cadenas productivas en las etapas de apertura comercial de 1985 a 2000, aunque registró cierta recuperación en ese aspecto y una recomposición en los años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

PRINCIPALES RASGOS DE LA EVOLUCIÓN DE LA CONSTRUCCIÓN MEXICANA DE 1980 A 2004

Los dos momentos principales de la apertura comercial de México ocurrieron en 1985, cuando el país se incorporó al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que después daría lugar a la Organización Mundial del Comercio (OMC), y en 1994, cuando entró en vigor el TLCAN y México fue aceptado como país miembro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). En este trabajo se examina la evolución de la producción del sector de la construcción de 1980 a 2004.

Al revisar series de tiempo con datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI),³

3. INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Aguascalientes, México, varios años.

se observa en primer lugar que el producto interno bruto (PIB) de la construcción tuvo ciclos de crecimiento y decrecimiento sin mostrar una tendencia clara de expansión en términos reales en los últimos 24 años. En 2001, el PIB real de la construcción fue sólo 2.34% superior al de 1981. El PIB real de 2003 fue sólo 7.14% superior al de 1981. El PIB per cápita anual real de la construcción no ha vuelto a alcanzar el nivel de 1981.

Se observa también que los choques negativos de gran magnitud en la economía mexicana tienen efectos duraderos en el sector de la construcción. Después de las caídas en el PIB de la construcción de 1982 a 1983, y de 1995, tuvieron que pasar varios años para que el sector recuperara sus niveles previos a las caídas.

Dado que el PIB total real de México presenta un crecimiento casi sostenido en el periodo 1980-2003, el estancamiento en el sector de la construcción ha significado una caída sostenida de la participación del sector en el PIB total del país. Si en 1981 la construcción representó 5.63% del PIB nacional (a precios de 1993), en 2003 sólo representó 3.80 por ciento.

Otro rasgo de la evolución de la construcción mexicana es que la apertura del país no se ha asociado con un cambio en la estacionalidad del sector referido, pues éste mantiene un comportamiento con estacionalidad, de acuerdo con las series de tiempo elaboradas con cifras del INEGI.⁴ En general, el valor de la producción del sector alcanza su nivel más bajo del año en el primer trimestre. En cada uno de los trimestres siguientes, el valor tiende a aumentar, hasta alcanzar el nivel más alto del año en el cuarto trimestre. Éste es el resultado de siete series trimestrales de valor de la producción, en millones de pesos a precios de 1993, de 1984 a 2003, de la producción total y de las seis divisiones que presenta la encuesta: edificación, agua, riesgo y saneamiento, electricidad y comunicaciones, transporte, petróleo y petroquímica, y otras construcciones.⁵

4. INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México. Producto Interno Bruto trimestral, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Servicio de Información Estadística de Coyuntura, Aguascalientes, México, varios años. Véase también, INEGI, Principales Indicadores de Empresas Constructoras, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Aguascalientes, México, varios años.

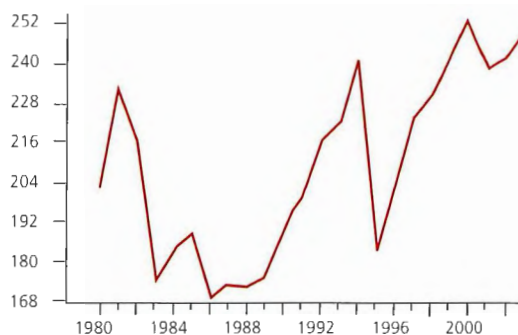
5. De acuerdo con las cifras publicadas por el INEGI, provenientes de las Encuestas Anuales de la Industria de la Construcción (EAICO), con información sobre la actividad registrada por las empresas constructoras afiliadas a la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC). Es de notar que a partir del primero de enero de 2000 la encuesta se amplió a empresas no afiliadas a la CMIC, por lo cual casi todas las series de valor de la producción presentan un salto en 2000. Véase, por ejemplo, INEGI, *Encuesta Anual de la Industria de la Construcción 2001, Información referente a 2000*, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Aguascalientes, México, 2001.

EFFECTOS MULTIPLICADORES INTERSECTORIALES DE LA CONSTRUCCIÓN

En esta sección se analizan los efectos multiplicadores intersectoriales de la construcción en 1985, 1993 y 2000 por medio de la metodología insumo-producto. A partir de la matriz de insumo-producto de dichos años se calculan los multiplicadores de la producción en la economía mexicana desagregada en 17 sectores. Con estos multiplicadores, en cada uno de los sectores puede calcularse la producción

G R Á F I C A 1

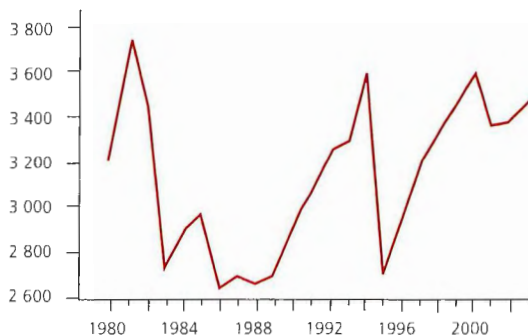
MÉXICO: PIB ANUAL DE LA CONSTRUCCIÓN, 1980-2003 (MILES DE MILLONES DE PESOS A PRECIOS DE 1993)



Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, Aguascalientes, México, varios años.

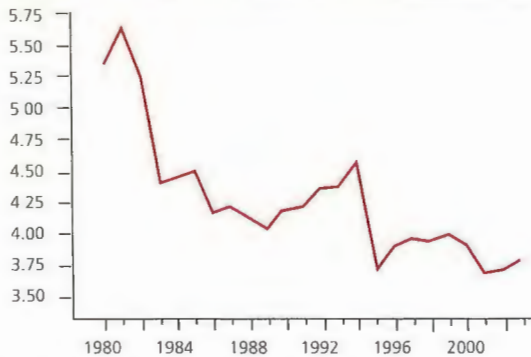
G R Á F I C A 2

MÉXICO: PIB PER CÁPITA ANUAL DE LA CONSTRUCCIÓN, 1980-2003 (PESOS A PRECIOS DE 1993)



Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, Aguascalientes, México, varios años.

MÉXICO: PARTICIPACIÓN PORCENTUAL ANUAL DE LA CONSTRUCCIÓN EN EL PIB, 1980-2003



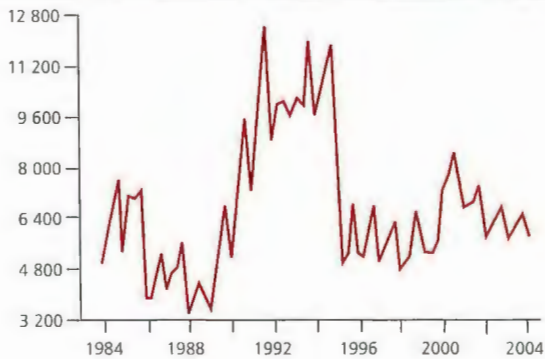
Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, Aguascalientes, México, varios años.

total que resulta de incorporar los efectos multiplicadores intersectoriales.⁶

La metodología de insumo-producto se aplica para analizar las interrelaciones de los sectores productivos de una economía. Este análisis puede realizarse en dos modalidades: por sectores compradores y por sectores vendedores. En el primer caso, el análisis consiste en revisar el contenido de los insumos de un determinado sector de la economía, y en

6. El término *total* se refiere a la inclusión de los efectos tanto directos (del propio sector) como indirectos (sobre todos los sectores).

MÉXICO: VALOR DE LA PRODUCCIÓN TOTAL TRIMESTRAL, 1984:1-2004:1 (MILLONES DE PESOS A PRECIOS DE 1993)



Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Empresas Constructoras, Aguascalientes, México, varios años.



MÉXICO: PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LOS SEIS SECTORES DE LA CONSTRUCCIÓN EN EL VALOR REAL DE LA PRODUCCIÓN TOTAL, 1985-2003

	I	II	III	IV	V	VI	Total
1985	28.11	9.40	1.96	27.54	13.44	19.55	100.0
1990	41.68	10.72	9.90	24.09	8.09	5.52	100.0
1995	34.72	8.19	8.74	23.40	13.24	11.71	100.0
2000	43.90	7.68	4.95	20.82	9.17	13.48	100.0
2001	45.21	6.57	6.08	18.77	9.02	14.35	100.0
2002	43.29	5.82	8.23	18.86	11.38	12.42	100.0
2003	40.80	5.98	7.12	20.92	12.24	12.94	100.0

Nota: I. Edificación. II. Agua, riego y saneamiento. III. Electricidad y comunicaciones. IV. Transporte. V. Petróleo y petroquímica. VI. Otras construcciones.

Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, Aguascalientes, México, varios años.

el segundo caso se analiza la manera en que se utiliza cierto bien como insumo por toda la economía en su conjunto. En este sentido, el análisis por sectores compradores mide los eslabonamientos hacia atrás de cada bien, pues indica qué cantidad de insumos (directos e indirectos) se necesitan para producir ese bien. El análisis por sectores vendedores mide los eslabonamientos hacia adelante de cada bien, lo que indica cómo ese bien participa (en forma directa e indirecta) en el total de la economía. Los eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante pueden interpretarse también como una medida de los efectos multiplicadores que resultan de la actividad productiva de cada uno de los sectores que conforman la economía.

El análisis insumo-producto se ha desarrollado de manera muy amplia y con muchas aplicaciones, lo que ha permitido establecer una metodología adecuada para medir los eslabonamientos tanto hacia atrás como hacia adelante. Para el caso de este trabajo se calculan los multiplicadores de la producción del sector de la construcción mediante una versión agregada a 17 sectores de la matriz de insumo-producto de México correspondiente a 1985, 1993 y 2000.⁷

Los multiplicadores de la producción aquí obtenidos pueden verse como *multiplicadores de demanda*, considerando que provienen de la demanda de una unidad neta de cada bien de la economía. Un desarrollo similar lleva a la definición de *multiplicadores de oferta*, a los que daría lugar la *venta neta* de una unidad de cada bien de la economía. Este segundo tipo de multiplicadores no se considera aquí debido a que el sector de la construcción es productor de bienes de inversión y no de insumos intermedios, por lo que no efectúa ventas a los demás sectores de la economía.

Sea X el vector⁸ de producto total (valor bruto de la producción), y sea A el vector de insumos (demanda intermedia) requerido para la producción de X . Entonces el vector de producto neto N (demanda final) se define como:

$$N = \tilde{X}A = \tilde{X}aX = (\tilde{I}a)X \quad [1]$$

donde I es la matriz identidad y $a = (a_{ij}) = (A_{ij}/X_j)$ es la matriz de insumos por unidad de producto total ($i, j = 1, 2, \dots, n$,



siendo n el número de sectores de la economía) construida a partir de la matriz de insumo-producto $A = (A_{ij})$ y del vector de producto total $X = (X_j)$. Se supone que la matriz a permanece constante ante cambios en X , lo que equivale a suponer una tecnología de tipo Leontief para la economía.

De [1] se observa que:

$$X = (\tilde{I} - a)^{-1}N = \Lambda N \quad [2]$$

siendo $\Lambda = (I - a)^{-1}$ la matriz inversa de Leontief.

La ecuación 2 expresa que, según la tecnología de Leontief, la cantidad total que debe producir la economía para obtener el producto neto N es $X = \Lambda N$. Esta ecuación constituye la base para definir los multiplicadores de la producción: en efecto, si se desea que la economía produzca una unidad neta del bien j (lo que corresponde a hacer $N = e_j$),⁹ entonces, según la ecuación 2, la economía debe producir el vector de producto total X_j dado por:

$$X_j = \Lambda e_j = \Lambda_j \quad [3]$$

9. e_j es un vector columna cuyos elementos son todos iguales a 0 excepto el j , que es igual a 1.

7. Véase la matriz de 1985 en INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México 1980-1991, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Aguascalientes, México, 1993. Véase también la matriz de los años 1993 y 2000 en Consultoría Internacional Especializada, Stata-Matrix, Versión 2.0, México, 1994 y 2004.

8. Se representan las matrices (de orden $n \times n$) con caracteres en negritas sin cursivas, por ejemplo A , y a los vectores columna ($n \times 1$) con caracteres en negritas y cursivas, por ejemplo X . Los vectores renglón ($1 \times n$) se expresarán entonces como transpuestos de vectores columna, por ejemplo Y^T (el superíndice T denota transposición).



donde Λ_j es el vector formado con la columna j de la matriz $\Lambda = (\Lambda_{ij})$.¹⁰ Puesto que Λ_j es el vector de producto total que debe producirse por todo el conjunto de sectores de la economía para obtener una unidad neta del bien j , Λ_j puede verse como el vector de multiplicadores de la producción asociados con la producción de una unidad neta del bien j . El elemento i del vector Λ_{ij} representa la cantidad de producto del sector i inducida por la producción de una unidad neta del bien j .

El vector Λ_j representa la producción total (directa + indirecta) a la que da lugar la producción neta de una unidad del bien j . Como la producción de esta unidad neta constituye la producción directa del sector j , y está representada por $N_j = e_j$, la correspondiente producción indirecta es entonces igual a $\Lambda_j - e_j$, la diferencia entre la producción total y la producción directa.

La suma de los elementos del vector $\Lambda_j = (\Lambda_{ij})$ ($i = 1, 2, \dots, n; j$ fija) proporciona el multiplicador total de la producción del sector j , M_j , que mide el efecto multiplicador que la produc-

ción de una unidad neta del bien j tiene sobre el total de los sectores de la economía:

$$M_j = \sum_{i=1}^n \Lambda_{ij} \quad [4]$$

La ecuación indica que la suma de los elementos del vector $\Lambda_j = (\Lambda_{ij})$ ($i = 1, 2, \dots, n; j$ fija) de la matriz inversa de Leontief proporciona el multiplicador total de la producción (directa e indirecta) del sector j .

El cuadro 2 presenta un resumen de los cálculos de los multiplicadores. De acuerdo con los mismos, el multiplicador de producción del sector de la construcción en 2000 fue 1.748, lo que significa que por cada peso de producto de construcción se generaban 0.748 pesos de producción en los demás sectores productivos. Este multiplicador se encuentra entre los más altos de la economía, lo que le confiere importantes efectos de arrastre sobre el conjunto del aparato productivo.

El sector de la construcción, como la mayoría de los sectores, decreció en sus efectos multiplicadores (su encadenamiento productivo se debilitó) de 1985 a 1993, la primera etapa de apertura y desregulación de la economía, al pasar su multiplicador de producción de 1.870 a 1.680. Pero des-

10. Multiplicar una matriz A por la derecha por el vector e_j equivale a extraer la columna j de la matriz A .

pues mostró una recuperación parcial y una recomposición (reorganización de las cadenas productivas) en el periodo de 1993 a 2000, la segunda etapa de apertura, con el TLCAN y la incorporación a la OCDE. En 2000 su multiplicador total se elevó a 1.748.


Los encadenamientos tendieron a recuperarse más mediante su multiplicador con la rama de maquinaria y equipo. Si bien los mayores multiplicadores del sector de la construcción en 1985 y 1993 se tenían con las ramas de industrias metálicas básicas y productos de minerales no metálicos, para 2000 el multiplicador sobre la rama de productos metálicos, maquinaria y equipo¹¹ se convirtió en el predominante, al contribuir con 20.5% de los 0.748 pesos de producción indirecta. Los dos sectores anteriores pasaron a segundo término, representando el segundo 14.2% y el primero 11% de la producción indirecta (véase el cuadro 2).


11. En particular hacia los subsectores de otros equipos y aparatos eléctricos, otros productos metálicos, equipos y accesorios eléctricos y productos metálicos estructurales, de acuerdo con estos cálculos.

RECAPITULACIÓN Y CONCLUSIONES

Este documento se enfoca en el estudio del sector de la construcción mexicana en las etapas de creciente apertura comercial, en vista de la relevancia del sector en términos de empleo y de su carácter de inversión con posibles efectos multiplicadores en el resto de las actividades económicas. Para cubrir las etapas de apertura se explora la evolución del sector de 1980 a 2004, así como los efectos multiplicadores intersectoriales de la construcción en 1985, 1993 y 2000 por medio de la metodología insumo-producto.

Se determina que la construcción no se ha dinamizado con la apertura de la economía, ni se ha vinculado más con otras actividades productivas de la economía mexicana, lo que ha redundado en pérdida de efectos multiplicadores. En específico, la creciente apertura de los últimos 24 años no ha cambiado la vulnerabilidad del sector a los choques macroeconómicos negativos de gran magnitud con efecto de larga duración. Además, el sector no ha crecido como el resto de la economía durante dicho lapso; ha permanecido estancado en el largo plazo. Su PIB experimentó ciclos de crecimiento y decrecimiento sin mostrar una tendencia clara de expansión en términos reales durante casi cinco lustros. El estancamiento en el sector de la construcción ha significado una caída sostenida de su participación en el PIB total. Por otro lado, la apertura del país no se ha asociado con un cambio en la estacionalidad del sector de la construcción, pues éste persiste en un comportamiento con estacionalidad.

El multiplicador de la construcción mexicana se encuentra entre los más altos de la economía, lo cual le confiere importantes efectos de arrastre sobre el conjunto del aparato productivo. Sin embargo, su encadenamiento productivo se debilitó durante el periodo de 1985 a 1993, en la primera etapa de apertura y desregulación de la economía, al pasar su multiplicador de producción de 1.870 en 1985 a 1.680 en 1993. Pero su encadenamiento mostró una recuperación parcial y una recomposición en el periodo de 1993 a 2000, etapa de mayor apertura. Los encadenamientos tendieron a recuperarse más por medio de su multiplicador con la rama de maquinaria y equipo. 

El multiplicador de la construcción mexicana se encuentra entre los más altos de la economía, lo cual le confiere importantes efectos de arrastre sobre el conjunto del aparato productivo. Sin embargo, su encadenamiento productivo se debilitó durante el periodo de 1985 a 1993, en la primera etapa de apertura y desregulación de la economía, al pasar su multiplicador de producción de 1.870 en 1985 a 1.680 en 1993. Pero su encadenamiento mostró una recuperación parcial y una recomposición en el periodo de 1993 a 2000, etapa de mayor apertura. Los encadenamientos tendieron a recuperarse más por medio de su multiplicador con la rama de maquinaria y equipo. 

C U A D R O 2
MÉXICO: MULTIPLICADORES DE PRODUCCIÓN TOTAL EN LA CONSTRUCCIÓN, 1985, 1993 Y 2000

	Multiplicadores			Porcentajes ¹		
	1985	1993	2000	1985	1993	2000
1. Agropecuario	0.012	0.004	0.005	1.4	0.6	0.7
2. Minería	0.080	0.076	0.057	9.2	11.1	7.6
3. Industria alimentaria	0.004	0.001	0.001	0.4	0.2	0.1
4. Industria textil	0.004	0.001	0.012	0.5	0.2	1.6
5. Industrias de la madera	0.052	0.022	0.034	6.0	3.2	4.6
6. Papel e imprentas	0.016	0.010	0.010	1.8	1.4	1.4
7. Industria química	0.077	0.046	0.045	8.8	6.8	6.0
8. Productos de minerales no metálicos	0.117	0.111	0.107	13.4	16.4	14.2
9. Industrias metálicas básicas	0.174	0.105	0.082	19.9	15.4	11.0
10. Maquinaria y equipo	0.066	0.011	0.153	7.5	1.6	20.5
11. Otras industrias manufactureras	0.001	0.000	0.007	0.1	0.0	0.9
12. Construcción	1.000	1.000	1.000	0.0	0.0	0.0
13. Servicios de energía y agua	0.019	0.026	0.016	2.2	3.8	2.1
14. Comercio, restaurantes y hoteles	0.109	0.079	0.071	12.5	11.5	9.5
15. Servicios de transporte	0.056	0.060	0.056	6.4	8.9	7.5
16. Servicios financieros	0.028	0.056	0.028	3.3	8.2	3.7
17. Otros servicios	0.057	0.073	0.064	6.6	10.7	8.6
Total	1.870	1.680	1.748	100.0	100.0	100.0

1. Se descuenta la participación directa del sector de la construcción.

Fuente: cálculos propios con base en la matriz insumo-producto de cada año

Reformas estructurales e integración en América Latina: ¿convergencia o subordinación?

GERMÁN A.
DE LA REZA*



* Profesor investigador del Departamento de Economía, Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco e investigador asociado del Centro de Estudios Europeos, UNAM <delareza@servidor.unam.mx>.



La promesa del nuevo regionalismo se puede resumir en una sola frase: ordenar las políticas latinoamericanas de incorporación a la economía internacional. Este objetivo no agota los significados de la estrategia, oficial desde la Cumbre Iberoamericana de Cartagena de Indias (1994), aunque no es ajeno a su percepción como un enfoque confuso,¹ carente de base teórica² o que representa apenas algo más que un lema.³ Su terreno de experimentación más directo se encuentra en los acuerdos de libre comercio inspirados en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), los acuerdos de complementación económica de tercera generación de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y, en menor medida, algunas de las reformas a las uniones aduaneras creadas en el pasado a la luz del modelo de integración europeo, el Mercado Común Centroamericano (MCCA), la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el Mercado Común del Sur (Mercosur). Cabe advertir también que no todas esas iniciativas responden a las recomendaciones del nuevo regionalismo; la distancia entre la doctrina y la toma de decisiones se ensancha en este caso no sólo como resultado de las especificidades nacionales o de los propios mecanismos, sino por sus deficiencias como innovación regionalista.

1. M. Kuwayama, *Open Regionalism in Asia Pacific and Latin America: A Survey of the Literature*, serie Comercio Internacional, LC/L.1299-P, CEPAL, Santiago, Chile, diciembre de 1999, p. 7.
2. A. Guerra-Borges, *Globalización e integración latinoamericana*, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM-Siglo XXI Editores, México, 2002, p. 228.
3. M. Schiff y L.A. Winters, *Integración regional y desarrollo*, Banco Mundial y Alfaomega, Bogotá, 2004, p. 262.

El presente artículo analiza el objetivo de inserción a la economía internacional del nuevo regionalismo, considerando las reformas estructurales instrumentadas en América Latina desde la segunda mitad del decenio de los noventa como el marco real de su desenvolvimiento. Aunque estas reformas incluyen una red de interconexiones difícil de aislar en términos analíticos, su tratamiento desagregado permite fundamentar la hipótesis de que constituyen una pieza indispensable en la comprensión de las actuales dificultades de los modelos latinoamericanos. La estructura del artículo la conforman las relaciones del nuevo regionalismo: a) la disciplina fiscal en una situación antagónica de endeudamiento y liberalización arancelaria; b) las privatizaciones y el desarraigo de las políticas regionales; c) los flujos de inversión extranjera y sus consecuencias sobre las políticas productivas regionales, y d) el sistema cambiario vigente. Las conclusiones destacan que la búsqueda de adaptación y respuesta del nuevo regionalismo frente a las reformas del llamado Consenso de Washington ha oscurecido sus significados como estrategia regional a favor del mayor dinamismo del modelo económico en plaza.

OBJETIVOS GENERALES

Para definir la nueva estrategia de integración, la literatura especializada ha empleado de manera alternativa los conceptos de nuevo regionalismo, regionalismo abierto, regionalismo hacia fuera e integración profunda. A pesar de que se refieren a las mismas experiencias, sus matices y connotaciones contienen suficientes diferencias como para impedir una definición común. Esto puede verse incluso en la doctrina principal, el regionalismo abierto. Reynolds, Thoumi y Wettmann lo identifican con un “conjunto de mercados dinámicos, plenamente integrados a la economía internacional mediante la progresiva eliminación de las barreras al intercambio comercial, en conjunción con medidas vigorosas encaminadas a incrementar el acceso social al mercado”.⁴ La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) propone vincularlo al modelo exportador por medio de la armonización de la “interdependencia nacida de acuerdos de carácter preferencial y aquella impulsada por las señales del mercado, resultantes de la liberalización

comercial en general”.⁵ El propósito es hacer coincidir la integración de facto con los objetivos de los acuerdos, para lo cual se recomienda buscar y sostener la estabilidad económica por medio de instituciones financieras regionales; la liberalización de mercados nacionales y de sectores; la adopción de reglas claras y estándares compatibles con la Organización Mundial del Comercio (OMC), y la racionalización de los acuerdos institucionales estimulando su flexibilización.⁶ En versiones más recientes, esta concepción insiste sobre todo en temas clásicos de la integración, tales como la competitividad de la industria manufacturera y la creación de comercio e inversiones.⁸

A pesar de sus variantes, el regionalismo abierto es insuficiente para referirse al conjunto de políticas adoptadas en la región. Un concepto cada vez más utilizado, el nuevo regionalismo, prescribe la necesidad de combinar la liberalización de bienes, servicios, capital y trabajo, con la armonización de los regímenes comerciales de los países miembro. A esta recomendación, poco diferente de la preconizada por la CEPAL, le siguen otras encaminadas a precisar los criterios de asociación, ampliación de la membresía de los acuerdos, convergencia entre las iniciativas subregionales, regionales y hemisféricas, y creación de acuerdos entre países industrializados y en desarrollo.⁹ Esta búsqueda de cobertura comercial puede interpretarse como una respuesta perentoria a un viejo problema latinoamericano: la estrechez de sus mercados, crítica en una situación dominada por la promoción de las exportaciones no tradicionales. También puede considerarse como una plataforma analítica para la creación de un área de libre comercio continental, en la medida que uno de los propósitos originales del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) era precisamente la formación de un acuerdo norte-sur compatible con los tratados bilaterales y subregionales del continente.

Otro concepto en boga es la integración profunda. Según Lawrence, mientras la integración superficial durante el pe-

4. C.W. Reynolds, F.E. Thoumi y R. Wettmann, *A Case for Open Regionalism in the Andes: Policy Implications of Andean Integration in a Period of Hemispheric Liberalization and Structural Adjustment*, Agencia Internacional para el Desarrollo de Estados Unidos, Washington, 1993.

5. CEPAL, *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*, LC/G.1801-SES.25/4, Santiago, Chile, 28 de enero de 1994, pp. 12 y 78.

6. J.A. Fuentes, “¿Del bilateralismo al regionalismo abierto en América Latina?”, G. Couffignal y G.A. de la Reza (comps.), *Los procesos de integración en América Latina: enfoques y perspectivas*, Instituto de Estudios Latinoamericanos, Estocolmo, 1996, pp. 132 y siguientes.

7. V. Bulmer-Thomas, *Historia económica de América Latina desde la independencia*, Fondo de Cultura Económica, México, 1998.

8. M. Kuwayama, *op. cit.*, p. 9.

9. Juan José Palacios, “El nuevo regionalismo latinoamericano: el futuro de los acuerdos de libre comercio”, *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 4, México, abril de 1995, y C.A. Primo Braga, “The New Regionalism and Its Consequences”, *IED World Bank*, agosto de 1994.

riodo 1950-1970 favoreció el incremento del comercio internacional sin afectar la autonomía de los países miembro, la integración profunda promueve la interdependencia regida por las fuerzas de la internacionalización y la subsiguiente reducción de la brecha entre las políticas nacionales.¹⁰ Cuatro son las políticas de esta estrategia: menores diferencias en estándares y sistemas de producción; estabilidad de los mecanismos gubernamentales; erradicación de barreras arancelarias y no arancelarias de los mercados importantes, y supresión de las trabas al comercio de servicios. Aparte de los elementos comunes a las nociones arriba señaladas, la novedad de este enfoque radica en el establecimiento de un estrecho vínculo con la globalización. En esencia, se trata de llevar las reformas globales al interior de las economías mediante la apertura y la homologación de políticas. El objetivo no es del todo inédito si se considera que está implícito, al menos de manera parcial, en las reformas del Consenso de Washington y en el propio modelo de integración estadounidense, tema que se trata más adelante.

Un grupo de trabajos aprovecha la relativa imbricación de estos conceptos para operar con una síntesis. En un reciente estudio del Banco Mundial, Schiff y Winters utilizan de manera indistinta los términos de regionalismo más abierto e integración profunda, entendiendo este último como una escueta ampliación de los instrumentos liberalizados.¹¹ De esta definición se derivan ocho reglas, aplicables a la mayoría de las circunstancias: vincular los acuerdos de integración al fomento de la competencia; preferir los acuerdos norte-sur por su mayor contribución al bienestar; inscribir explícitamente las reformas económicas y políticas para incrementar la credibilidad de las iniciativas; hacer depender los beneficios políticos de la eficiencia del proceso de integración; estimular la cooperación regional mediante instrumentos diferentes a la discriminación comercial; prestar atención a los costos de las transacciones en la operación de los acuerdos regionales; asociar los efectos fiscales de la integración con la realización de las reformas en el sistema tributario, y no buscar una exclusiva adaptación a la OMC, sino considerar en primer lugar los criterios de beneficio nacional.

El lector habrá advertido en estas ideas una acentuada intención normativa, más cercana a la elaboración de políticas que a la explicación de la nueva estrategia. Este aspecto define

una primera limitación analítica: desatender la retroalimentación de sus postulados los lleva a depender de premisas establecidas y a concentrarse en los problemas de aplicación y de perfeccionamiento estadístico. Una insuficiencia conexa es la eliminación del sentido de la integración. Salvo breves referencias a los objetivos de las uniones aduaneras, la nueva doctrina carece de horizontes programáticos, aquellas hojas de ruta que antaño guiaban el proceso en la perspectiva de “acumular capacidad interna para proyectarse al mundo”.¹² En su lugar se postula una integración horizontal, de continuo ensanche y convergencia con la OMC. Calificada de incluyente, su aplicación conduce a sacrificar la profundidad del proceso a la ampliación de coberturas temáticas y geográficas, con la observación de que éstas no resultan del dinamismo interior de los acuerdos, sino de la preparación de nuevos estándares multilaterales. Un problema final, mas no por ello menos importante, es el escaso interés por los significados de la ruptura con el viejo regionalismo.¹³ La dimensión ahistórica se revela en el abordaje de tipo *borrón y cuenta nueva*, donde la novedad en el planteamiento se considera como un valor en sí mismo. A estas limitaciones se agregan las contradicciones entre los objetivos de integración regionales y las reformas estructurales latinoamericanas, materia del presente artículo.

DISCIPLINA FISCAL Y ENDEUDAMIENTO

La disciplina fiscal, una de las políticas macroeconómicas más importantes del modelo hacia fuera, tiene por meta tradicional reducir el déficit público para controlar el endeudamiento y los brotes de inflación. El centro neurálgico de esta política es el gasto público, acotado en la mayoría de los países no sólo para el cumplimiento de estas funciones sino para mantener las líneas de crédito aprobadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI).¹⁴ Sin duda, este aspecto dista

10. R.Z. Lawrence, *Regionalism, Multilateralism and Deeper Integration*, The Brookings Institution, Washington, 1996, p. 17.

11. Este trabajo desarrolla y actualiza el libro *Trade Blocks*, un documento de investigación de políticas del Banco Mundial publicado en 2000 por la Oxford University Press, Nueva York. M. Schiff y L.A. Winters, *op. cit.*, pp. 279-284.

12. A. Guerra-Borges, *op. cit.*

13. Entre los trabajos que comparan el viejo y el nuevo regionalismo para destacar la superioridad del segundo (en términos de creación de comercio) figuran los análisis de R. Devlin y A. Estevadeordal, *What's New in the New Regionalism in the Americas*, Working Paper, núm. 6, INTAL-ITD-STA, Buenos Aires, mayo de 2001, y C. López y A. J. Soler, “Open Regionalism versus Discriminatory Trading Agreements”, *ASEAN Economic Bulletin*, vol. 14, núm. 3, 1998.

14. El FMI otorga préstamos en calidad de apoyo financiero a los países con desequilibrios externos (en la balanza de pagos) y que no pueden conseguir suficiente financiamiento en el mercado de capitales o en condiciones accesibles. El préstamo se realiza en el marco de un acuerdo que estipula las políticas y las medidas concretas que el país debe aplicar para resolver su problema. Este programa económico (formulado por el gobierno tras consulta con el FMI) se presenta al directorio ejecutivo del organismo en la forma de una *carta de intención*. Un aspecto importante es que los préstamos se desembolsan en función de la ejecución del programa.

mucho de agotar el tema. Más allá de los cuestionamientos teóricos hay un aspecto práctico de particular relevancia para el argumento que se plantea aquí. En la mayoría de los países, la deficiente recaudación fiscal impide el ahorro y provoca que el control del déficit se apoye en los ingresos de la privatización y en el flujo de inversiones productivas. La movilización de estos recursos para completar (en ocasiones sustituir) el ahorro interno busca establecer un vínculo entre la inversión y un entorno macroeconómico sólido en condiciones de amplio endeudamiento.¹⁵ Empero, el manejo de la variable desequilibrante de esta ecuación, la presión de la deuda, ha tenido resultados muy modestos al margen del tamaño de las economías latinoamericanas. Medida como porcentaje de las exportaciones, la deuda pública de Nicaragua y Argentina en 2003 ascendió a 689 y 428 por ciento, respectivamente, mientras que los intereses equivalían a 14 y 29.3 por ciento. En el otro extremo, Costa Rica y México registraron 56 y 78 por ciento (con intereses de 3.8 y 6.9 por ciento). Seis países, en su mayoría centroamericanos, ocuparon la franja media inferior

comprendida entre 101 y 191 por ciento de las exportaciones y otras seis tuvieron un endeudamiento medio superior entre 235 y 293 por ciento (véase el cuadro 1).

Debido a los numerosos problemas de renegociación de la deuda y los riesgos de moratoria en la región, no siempre se tiene en cuenta que el peso económico de la deuda latinoamericana es muy inferior al de otras regiones en desarrollo. Medida como porcentaje del ingreso nacional bruto, la deuda de las economías emergentes de Europa (oriental y del este) y de Asia central equivale a 80%, mientras que el promedio latinoamericano es casi la mitad; 45.5%.¹⁶ Sin embargo, en América Latina el manejo del endeudamiento requiere considerar una variable que estrecha los márgenes de maniobra: la dependencia fiscal frente a la imposición al comercio exterior. La disminución de las tarifas, aspecto central de las reformas estructurales, se inicia de manera unilateral en la segunda mitad de los ochenta. De 1985 a 1988, el promedio arancelario de los países miembros de la ALADI pasó de 58.5 a 28.7 por ciento; a partir de 1994 se estabilizó en torno a 12% en promedio.

15. T.H. Moran, *Inversión extranjera directa y desarrollo. Nueva agenda política para países en vías de desarrollo y economías en transición*, Oxford University Press, México, 2000.

16. Los porcentajes corresponden a 2004. Los países menos endeudados, de acuerdo con información de Eurostat, son Alemania (la deuda pública representa 64.2% del PIB), Austria (65%), Francia (63%) y España (50%).

C U A D R O 1

AMÉRICA LATINA: DEUDA EXTERNA, TIPO DE CAMBIO, INVERSIÓN Y COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS, 1990-2003 (PORCENTAJES, ÍNDICES Y MILLONES DE DÓLARES)

		Deuda externa (2003)			Exportaciones al TLCAN (1990 = 100)		
		Deuda pública ¹	Deuda respecto a exportaciones	Deuda respecto a PNB ²	1990	1996	2002
Mercado Común Centroamericano	Costa Rica	3 700	56	30	100	81	107
	El Salvador	4 600	112 ^a	42	100	58	65
	Guatemala	4 700	118	20	100	93	80
	Honduras	5 000	191	84	100	105	89
	Nicaragua	6 400	689 ^a	170	100	152	110
Comunidad Andina	Bolivia	4 700	251 ^a	64	100	118	85
	Colombia	37 300	248	43	100	91	105
	Ecuador	16 500	235	73	100	75	78
	Peru	28 700	278	51	100	105	132
	Venezuela	32 000	124	36	100	113	107
Mercado Común de Sur	Argentina	140 400	428	138	100	58	88
	Brasil	235 000	284	53	100	78	110
	Paraguay	2 800	101	54	100	97	100
	Uruguay	8 600	293 ^a	90	100	62	106
	México	140 300	78	23	100	120	127
	Chile	42 400	168	68	100	95	152

1. Cifras preliminares con base en información oficial de la deuda externa pública. 2. Cifras correspondientes a 2002. 3. 1996 = año cero de la muestra.
a. Deuda externa pública. En los restantes casos se trata de deuda externa bruta total en millones de dólares. b. Cifras preliminares. c. Cálculo de conversión hasta 2001

Fuente: elaboración propia con datos de la CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2003*, U/G.2226-P, Santiago, Chile, mayo de 2004, y el Banco Mundial, *Global Development Finance: harnessing Cyclical Gains for Development*, Washington, 2004.

DISCIPLINA FISCAL Y LIBERALIZACIÓN ARANCELARIA

El desarme arancelario no tiene la misma intensidad, ni significa lo mismo para el erario de todos los países. El cuadro 2 clasifica el grado de dependencia fiscal de los aranceles en cuatro niveles. El grupo de más baja dependencia incluye a sólo tres países, en que la liberalización arancelaria exige una adaptación tributaria relativamente menor. El grupo de baja dependencia —de 5 a 9.9 por ciento— reúne a cinco países con una captación fiscal relativamente diversificada. No obstante, el desarme arancelario puede significarles presiones fiscales intolerables si el proceso se asocia con problemas de estrechez presupuestaria, como en el caso de Argentina. Los dos grupos restantes comprenden la inmensa mayoría de los países del hemisferio. Ocho economías, principalmente centroamericanas, se encuentran en la categoría de dependencia media, de 10 a 14.9 por ciento. De 1991 a 1998 sólo tres reducen su dependencia, cinco países la mantienen y uno la aumenta de manera notoria. El grupo con la mayor dependencia —de 15 a 60 por ciento— incorpora a dos países: uno realizó progresos en la diversificación fiscal y el otro incrementó su vulnerabilidad.

En teoría, la principal alternativa de estos países para reducir la dependencia arancelaria es traducir los impuestos directos en indirectos. Sin embargo, la mayoría ha debido enfrentar la postergación de las reformas fiscales o éstas han

redundado en cambios menores. Una circunstancia preocupante es que los acuerdos de libre comercio que a mediados del decenio de los noventa tenían liberalizados menos de 10% de sus partidas, en 2006 deberán abarcar más de 90%.¹⁷ La segunda, significativa sobre todo para las pequeñas economías, es la frecuencia con la que su mayor dependencia arancelaria aparece asociada con el déficit fiscal y los desequilibrios en la balanza de pagos. Con la excepción de un país, el grupo de elevada dependencia se enfrenta a desequilibrios externos crónicos; en cinco el déficit es moderado y en diez es crítico.¹⁸ La vulnerabilidad fiscal de las pequeñas economías aumenta por la ausencia de fuentes alternativas de financiamiento del gasto público.¹⁹ En estas condiciones,

17. R. Devlin y A. Estevadeordal, *op. cit.*

18. Los países con elevada dependencia fiscal y que además se enfrentan a un déficit moderado son Antillas Holandesas, St. Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas y Venezuela. Los países que combinan la dependencia frente a los aranceles con un elevado déficit son Antigua y Barbuda, Bahamas, Belice, Colombia, Dominica, Granada, Haití, Honduras, Jamaica y Nicaragua. H. Escaith y K. Inoue, "Small Economies' Tariff and Subsidy Policy in the Face of Trade Liberalization in the Americas", Décimo Tercer Seminario Regional de Política Fiscal, CEPAL, del 22 al 25 de enero de 2001.

19. INTAL, *Informe Centroamericano*, Instituto para la Integración de América Latina, Informe núm. 1, Buenos Aires, 2000, pp. 5-10, y J.J. Schott, *Prospects for Free Trade in the Americas*, Institute for International Economics, Washington, 2001, p. 48.

Inversión extranjera directa				Tipo de cambio		Variación anual (porcentaje)		
2000	2001	2002	2003 ^a	Régimen cambiario	Año ^b	2001	2002	2003 ^b
400	445	628	466	Paridad móvil	1996	7.3	10.8	9.5
178	260	234	139	Dolarización	2001	-0.1	0.0	0.0
230	456	110	104	Flexible	1996	3.0	-3.9	5.3
282	195	143	216	Banda móvil	2000	5.0	6.3	4.5
267	150	204	241	Paridad móvil	1996	6.0	6.0	4.6
723	660	654	357	Paridad móvil	1996	7.0	9.5	4.1
1 973	2 493	1 171	991	Flexible	2000	5.7	21.9	1.1
720	1 330	1 275	1 637	Dolarización	2000	0.0	0.0	0.0
662	1 070	2 391	958	Flexible	1996	-2.4	2.3	-1.1
4 180	3 479	-241	2 100	Paridad fija	2003	7.7	75.6	21.0
10 654	3 304	1 741	1 103	Flexible ^c	2002	0.0	243.7	-16.6
30 497	24 715	14 084	7 137	Flexible	1999	20.4	53.5	-19.8
98	77	-26	14	Flexible	1996	32.1	49.7	-11.1
274	319	181	131	Flexible	2002	13.1	93.5	5.7
16 405	26 537	14 435	11 000	Flexible	1996	-2.9	11.2	9.0
-348	3 045	1 139	1 164	Flexible	2000	16.4	4.9	-10.9

AMÉRICA LATINA: DEPENDENCIA FISCAL FRENTE A LOS ARANCELES, 1991-1999 (PORCENTAJE DEL INGRESO FISCAL TOTAL)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	TCA ¹
Nivel más bajo²										
Brasil	3.1	2.5	2.5	2.6	6.0	4.6	3.5	3.9	4.0	29.0
México	8.4	9.1	7.5	6.9	4.8	3.9	3.9	4.3	-	-
Uruguay	8.2	7.1	5.0	4.1	3.5	3.5	3.6	3.7	3.6	-56.1
Nivel bajo³										
Argentina	7.9	7.8	7.6	7.3	5.2	6.6	7.6	6.6	-	-
Barbados	18.8	17.1	16.6	17.9	16.0	13.2	9.7	8.9	8.4	-55.3
Bolivia	6.0	7.0	6.2	6.7	6.7	5.9	6.7	6.8	6.0	0.0
Chile	10.3	9.6	9.9	8.9	9.3	9.3	8.4	7.9	6.9	-33.0
Colombia	13.0	8.8	8.4	9.4	9.2	7.6	8.1	9.9	7.3	-43.8
Costa Rica	19.7	16.6	15.0	14.5	15.0	8.4	9.2	8.5	5.7	-71.1
Trinidad y Tobago	15.1	13.6	10.7	9.0	5.8	5.2	6.7	8.1	7.7	-49.0
Nivel medio⁴										
Ecuador	14.3	11.6	10.7	12.8	15.1	13.6	15.5	-	-	-
El Salvador	20.6	17.0	15.3	14.9	17.0	13.8	11.7	10.6	11.0	-46.6
Guatemala	15.6	21.1	19.8	21.2	23.3	17.6	15.1	13.4	12.4	-20.5
Guyana	16.4	12.4	14.9	14.5	14.0	13.5	12.9	13.6	-	-
Honduras	36.8	31.8	30.0	18.3	23.7	22.8	20.8	16.1	-	-
Nicaragua	17.9	17.9	22.9	19.5	21.0	20.5	21.8	25.7	-	-
Paraguay	24.4	19.1	13.0	13.9	17.8	14.9	14.6	13.9	10.3	-57.8
Perú	9.7	9.5	11.6	10.3	10.3	9.4	8.8	9.7	9.7	0.0
Venezuela	8.0	11.3	11.0	9.0	9.2	6.9	6.8	11.0	9.7	21.3
Nivel elevado⁵										
Antigua y Barbuda	42.2	41.7	42.3	37.0	36.6	36.7	38.9	38.1	-	-
Bahamas	62.2	58.2	59.7	60.3	57.3	57.4	58.6	57.3	56.7	-8.8
Belice	61.3	56.9	56.4	48.9	50.9	27.7	31.7	30.6	31.8	-48.1
Dominica	52.6	55.2	55.7	48.6	47.1	42.8	44.5	44.6	-	-
República Dominicana	47.5	49.6	47.9	42.1	40.3	36.8	36.1	37.2	-	-
Granada	27.0	24.9	22.1	20.6	20.0	18.2	23.2	24.8	24.3	-10.0
Jamaica	23.3	24.6	28.5	22.3	26.4	25.4	26.4	27.2	30.4	30.5
Haití	22.0	16.6	16.8	13.2	18.9	15.7	21.8	20.5	-	-
Panamá	16.3	15.9	13.9	19.4	19.0	19.7	21.0	22.8	19.2	17.8
St. Kitts y Nevis	52.4	50.2	46.4	47.6	42.2	38.9	39.9	36.3	37.1	-29.2
Santa Lucía	28.7	29.6	26.5	26.1	26.1	26.7	26.3	25.5	-	-
San Vicente y las Granadinas	40.5	39.6	41.0	40.1	42.2	39.5	41.2	41.1	40.7	0.5
Suriname	27.9	29.7	23.5	35.3	30.1	34.9	-	-	-	-
Promedio anual	24.3	23.2	22.5	21.3	21.5	22.5	19.5	19.6	-	-

1 Tasa de crecimiento acumulado anual de la variación porcentual de la participación de los aranceles.

2. Rango comprendido entre 1 y 4.9 por ciento en el último año.

3. Rango comprendido entre 5 y 9.9 por ciento.

4. Rango comprendido entre 10 y 14.9 por ciento.

5. Rango de 15% en adelante.

Fuente: FMI, *Government Finance Statistics Yearbook* y *FMI Staff Country Reports*, Washington, varios números.

la prosecución de los objetivos de disciplina fiscal y libre comercio encierra una contradicción capaz de alterar los equilibrios macroeconómicos de gran parte del continente. Un enfoque regionalista eficaz requeriría reorientar las políticas fiscales y de libre comercio, menos con base en una difusa aunque omnipresente globalización, en función de los estrechos márgenes de maniobra de las economías participantes. En cierta forma implica el regreso —con otras formas y realidades— a la sensibilidad del viejo regionalismo por los problemas sistémicos y su capacidad de

adoptar políticas flexibles, atentas a los factores del menor crecimiento económico.

POLÍTICA DE PRIVATIZACIÓN

La política de privatización se considera básica para el despliegue de la restructuración económica, sobre todo por su declarado vínculo con otros grandes objetivos: la reconversión industrial guiada por el incremento de la efi-

ciencia y la estabilidad macroeconómica. Su aplicación ha enarbolado la hipótesis de que la administración privada responde mejor que la pública a la racionalidad económica y la búsqueda de competitividad de las empresas. Sin duda, las privatizaciones han obrado con esta influencia en casos como la industria del acero brasileña, responsable de 28% del excedente comercial de ese país a finales del decenio de los noventa, y en otros vinculados a los sectores de servicios, extracción y manufacturas. Cabe observar que la búsqueda de eficiencia no tuvo contrapartidas positivas en materia de empleo y distribución del bienestar: de 1997 a 2002, fase final del proceso de privatización, la tasa de ocupación descendió en América Latina de 52.9 a 51.8 por ciento, lo cual se combinó con una pobreza de la población cercana a 44%.²⁰ Estos datos no responden de manera exclusiva a la privatización —parte de las empresas se encontraba en crisis antes del cambio del régimen de propiedad—,²¹ pero tampoco reflejan todos los costos del cambio de régimen de propiedad. En varios casos, las empresas privatizadas basaron sus utilidades en el control de mercado y conforme a las previsiones clásicas, y su influencia en los precios fue en desmedro del consumidor.²² Esta contradicción con los objetivos principales de la reestructuración ha permitido recordar que la teoría económica no garantiza que la eficiencia económica mejore en todo o en parte como resultado de la privatización.²³

De distinta índole es la influencia de esta política en los procesos subregionales. El abandono de los proyectos de industrialización conjunta en Centroamérica y la zona andina en el decenio de los setenta fue seguido de una serie de privatizaciones que permitieron la pérdida de contacto con las estrategias empresariales. Más aún, la posición predominante de las multinacionales en ramas muy exportadoras hizo que la planificación productiva (incluidas las opciones de encadenamiento y sustitución de insumos) fuera sustituida por la estrategia de las casas matriz de mantener una estrecha sintonía con los precios relativos internacionales. En estas condiciones, los modelos se desvinculan por completo de

algunos instrumentos para intensificar los lazos económicos intragrupal y en su lugar persiguen la integración con los grandes mercados.²⁴ Esta tendencia no elimina de manera explícita los objetivos y los potenciales industriales relacionados con los modelos: simplemente los ignora. Para revertir esta situación sería necesario incrementar el atractivo del mercado regional mediante incentivos que incluyan el desarrollo en infraestructura, una adecuada política de compras gubernamentales y la creación de empresas regionales con participación pública compatibles con la lógica de mercado. Sin embargo, la consolidación de las prácticas transnacionales reduce los márgenes de maniobra para la aplicación de alternativas heterodoxas.

LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y EL SECTOR EXTERNO

El otorgamiento de trato nacional a la inversión extranjera directa (IED) se institucionalizó en la mayoría de los países de América Latina a partir del decenio de los ochenta, cuando las finanzas públicas apenas podían hacer frente a los servicios de la deuda y los gobiernos no lograban revertir el deterioro en la creación de empleo. La captación de IED tiene por objetivo la reconversión productiva y el mayor acento en las ventas internacionales, aunque la literatura especializada no es unánime sobre sus efectos positivos.²⁵ La reconversión industrial orientada a la exportación se asienta a su vez en diversas previsiones teóricas que ven en las exportaciones una importante fuente de crecimiento económico.²⁶ Su arribo

20. CEPAL, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*, Santiago, Chile, 2003, p. 10.

21. J. Vickers y G. Yarrow, *Privatization: An Economic Analysis*, The MIT Press, Cambridge, 1992.

22. M.H. Birch y J. Haar, "Privatization in the Americas: The Challenge of Adjustment", M.H. Birch y J. Haar (eds.), *The Impact of Privatization in the Americas*, North-South Center Press at the University of Miami, Miami, 2000, pp. 217-229.

23. Para el debate teórico, véase D. Bös, *Privatization: A Theoretical Treatment*, Clarendon Press, Oxford, 1992, y un compendio de estudios de caso en M.H. Birch y J. Haar, *op. cit.*, p. 3.

24. La relación entre este tipo de reconversión industrial y la integración a cadenas productivas estadounidenses es visible sobre todo en el caso de México, donde la proporción de las exportaciones asociadas con las importaciones es mayor a 50% desde 1995.

25. La literatura reciente insiste menos en alcanzar niveles elevados de transferencia de capitales que en incrementar su calidad. M. Blomstrom y E. Wolf ["Multinational Corporations and Productivity Convergence in Mexico", en W. Bahmol, R. Nelson y E. Wolf (eds.), *Convergence of Productivity, Cross National Studies and Historical Evidence*, Oxford University Press, Nueva York, 1994, pp. 243-259] destacan los efectos positivos de la IED en el caso de México con respecto al periodo 1970-1975; B. Aitken y A. Harrison ("Do Domestic Firms Benefit from Foreign Direct Investment? Evidence from Venezuela", *American Economic Review*, vol. 89, núm. 3, pp. 605-618) llegan a una conclusión opuesta en su estudio de Venezuela en el periodo 1976-1989; D. Romo ("Derrames tecnológicos de la inversión extranjera en la industria mexicana", *Comercio Exterior*, vol. 53, núm. 3, México, marzo de 2003, pp. 230-243), finalmente, no encuentra efectos positivos netos de la IED destinada a México de 1992 a 1995. Para una reseña comparativa de los estudios sobre los efectos de la IED, véase CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, 2003, U/G.2226-P, Santiago, Chile, mayo de 2004.

26. La defensa de este argumento es demasiado nutrida como para intentar una reseña; baste señalar algunos trabajos influyentes. Para A.O. Krueger (*Liberalization Attempts and Consequences*, National Bureau of Economic Research, Nueva York, 1978), el crecimiento económico es mayor en los

a América Latina comporta dos etapas. En casi todos los casos, la primera fase se caracteriza por la adquisición de las empresas estatales, empezando por las mejores en términos de eficiencia y control de mercado. La segunda y más prolongada se orienta a la industria manufacturera de exportación, sobre todo pasiva o maquiladora. Sin embargo, la estrategia varía de país a país. En México y la cuenca del Caribe persigue el abaratamiento de los costos de producción y la integración a las cadenas productivas, sobre todo estadounidenses, trátase de industrias de alta tecnología (electrónica y automotores) o intensivas en mano de obra (textiles y vestido). En estos países, la IED materializa la internacionalización industrial en áreas comercialmente dinámicas. En América del Sur, por el contrario, la IED se dirige a las fuentes de producción de materias primas, como el petróleo, el gas y la minería en general, y el sector de los servicios (telecomunicaciones, energía, infraestructura y finanzas).²⁷

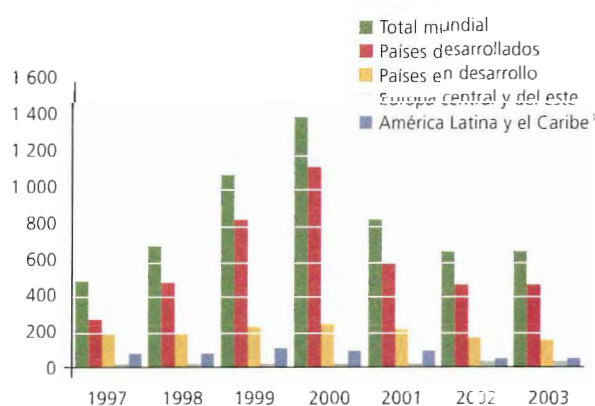
Llegados a este punto es necesario plantear algunos aspectos de la lógica de las inversiones relevantes para la planeación de políticas económicas. Contrario a una presunción general, es probable que los flujos de IED no respondan de manera directa a las reformas estructurales y a las garantías de inversión foránea. Para reforzar esta idea se apela a la distribución de los flujos de IED según periodos y regiones. De entrada se observa su crecimiento en América Latina a lo largo de prácticamente todo el decenio de los noventa, con una inflexión en 1995. Sin embargo, luego de 2000 el arribo de estas inversiones sufre una pronunciada involución, que las lleva en 2003 a presentar cifras menores a las de 1997. La gráfica muestra un hecho significativo: las variaciones en el flujo hacia América Latina son más acentuadas que en otras regiones. Si se aplica el coeficiente de correlación, se

países cuyas estrategias comerciales se orientan hacia fuera; J.E. Stiglitz (*Towards a New Paradigm for Development: Strategies, Policies, and Processes*, UNCTAD Lectures, Ginebra, octubre de 1998), por su parte, observa que la mayoría de las regresiones econométricas encuentran una relación positiva entre la apertura externa y el aumento del ingreso *per cápita*; el FMI (*World Economic Outlook*, Washington, mayo de 1997), finalmente, establece que las políticas de estímulo al comercio exterior se encuentran entre los factores más importantes para la promoción del crecimiento económico y la convergencia de los países en desarrollo. Esta versión no es compartida por F. Rodríguez y D. Rodrick (*Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-national Evidence*, Department of Economics, Universidad de Maryland, abril de 1999), quienes sostienen que las políticas de apertura comercial no están necesariamente asociadas con el crecimiento económico. V. Bulmer-Thomas ("The Central American Common Market: From Closed to Open Regionalism", *World Development*, vol. 26, núm. 2, 1998) revisa las experiencias históricas de modelos hacia fuera y hacia adentro de América Latina; la relación pendular de uno y otro sugiere una secuencia de compensaciones frente a los excesos del pasado, no una fórmula mágica que los resuelva.

27. CEPAL, *La inversión extranjera...*, op. cit.

observa que el flujo mundial y las entradas a los países desarrollados guardan una correlación casi perfecta (0.998), mientras que los flujos totales y las entradas a América Latina y el Caribe arrojan un coeficiente significativamente menor (0.678). La orientación de los flujos de IED sugiere tomar con cautela los efectos de los estímulos gubernamentales, ya que los niveles de desarrollo y no la profundidad en las reformas parecen desempeñar el papel primordial en el destino de los capitales.²⁸

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DISTRIBUCIÓN DE IED POR REGIONES, 1997-2003 (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)



1. Incluye centros financieros.

Fuente: elaboración propia basada en datos de la CEPAL, *Inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, 2003, U/G.2226-P, Santiago, Chile, mayo de 2004.

El segundo aspecto se refiere al carácter desordenado y la calidad disímil de las inversiones. La sensibilidad de estos flujos por los grandes mercados y su concentración en operaciones industriales intensivas en mano de obra han contribuido a la desarticulación de las cadenas regionales, imponiéndoles un sentido radial y de integración a las economías industrializadas. Esto es perceptible al revisar algunas de las consecuencias indirectas de la irregularidad en los flujos, su importante deterioro en los últimos años (-61.8% de 2000 a 2003) y su discriminación de los sectores menos atractivos para la economía mundial. Quizá la más importante tiene relación con las disparidades intralatinoamericanas, en particular las referidas a Centroamérica y la zona

28. Como refuerzo de esta idea, se observa que el comportamiento de la IED en América Latina y en otros países en desarrollo es similar: su coeficiente de correlación alcanza a 0.92697111.

andina. Del total de la IED destinada a América Latina en 2003, ambas regiones captaron sólo 4.1 y 20.6 por ciento, respectivamente.²⁹ Como consecuencia, de las 50 empresas transnacionales más importantes afincadas en la región, sólo 12 tienen filiales en los países de la Comunidad Andina de Naciones y ninguna en el Mercado Común Centroamericano. Sin duda, estos efectos fueron favorecidos por una política que privilegia la atracción cuantitativa antes que cualitativa de los flujos. Una estrategia regionalista eficaz necesitaría un cambio de criterios, capaz de considerar el encadenamiento productivo regional como una de sus opciones y no la exclusiva concentración productiva en las economías grandes de la región.

POLÍTICA CAMBIARIA

El paso del tipo de cambio fijo al régimen flotante es un hecho más o menos reciente en la mayoría de los países de la zona. Con la excepción de Venezuela, que conserva la paridad fija, y Bolivia, Costa Rica, Honduras y Nicaragua, que han adoptado la paridad o banda móvil, el resto de América Latina ha establecido tipos de cambio flexibles a partir de 1996. Con esto, la relativa estabilidad que proporcionaba el cambio fijo al comercio y las inversiones internacionales, incluido un mayor control de los riesgos de inflación, se reemplazó por un régimen que privilegia los equilibrios ágiles en la balanza de pagos y reduce los costos del ajuste en la parte real de la economía, aunque se asocia con una mayor inestabilidad cambiaria.³⁰ Este relevo también implicó alteraciones en los objetivos convencionales relacionados con el sector externo. En el cambio fijo, la decisión de devaluar la moneda se asocia con la promoción de la oferta exportable mediante el abaratamiento de los bienes producidos localmente; el encarecimiento de las importaciones permite a su vez reequilibrar la balanza de pagos. En el régimen flexible, la característica volatilidad y la incertidumbre sobre los factores determinantes impiden predecir con precisión la

intensidad y los efectos de las variaciones en el corto plazo. En el largo plazo afectan de manera negativa la inversión y la oferta exportable.³¹

Es pronto para hacer un balance del desempeño del régimen flexible en América Latina, sobre todo en los países que lo adoptaron a finales del decenio de los noventa o después. Sin embargo, un aspecto que no deja lugar a dudas es su mayor relación con la inestabilidad cambiaria. En el caso de la crisis argentina de 2001 y 2002, cuatro países con tipo de cambio flexible —Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela— sufrieron en un año variaciones superiores a 50%. La lógica interna o vecinal de estas fluctuaciones no debe ocultar el hecho de que algunas de sus variables más importantes se encuentran fuera de la región, en una indescriptible globalización financiera. Para reducir la vulnerabilidad cambiaria latinoamericana, las reformas estructurales resultan insuficientes. Las principales alternativas de un mercado común giran en torno a la necesidad, más que a la posibilidad, de llevar la coordinación de políticas al ámbito cambiario.³² Uno de los modelos que ofrece la teoría es la creación de una *zona objetivo* capaz de permitir la libre fluctuación de las monedas regionales en torno a una tasa de equilibrio. En su versión más conocida, los agentes económicos se abstienen de defender la zona objetivo, aunque utilizan los instrumentos de política cuando se trata de desalentar los ataques especulativos.³³ Un mecanismo de fecha anterior que coincide con esta idea es el Sistema Monetario Europeo (SME). En esencia, este sistema consta de una moneda cesta y de instancias regionales con funciones de coordinación e intervención en las fluctuaciones cambiarias. Con excepción de la crisis de 1992-1993, su operación redujo la vulnerabilidad de las monedas europeas frente a los choques externos, al tiempo que favoreció la coordinación fiscal y monetaria regional. Otro modelo de referencia es la unión monetaria. Su operación no tiene efectos positivos garantizados, ya que depende del

29. En 1999 entraron en América Latina 79 018 millones de dólares por concepto de IED, el monto más alto de su historia (CEPAL, *La inversión extranjera...*, op. cit.). Sobre el efecto de la IED sobre las economías en desarrollo y su conexión con la elaboración de nuevas políticas económicas, véase T.H. Moran, op. cit.
30. La transición del tipo de cambio fijo a flexible en el mundo desarrollado fue en particular turbulento en el decenio de los setenta. A partir de entonces, la volatilidad ha sido mucho mayor; véase P. de Grauwe, *International Money. Postwar Trends and Theories*, segunda edición, Oxford University Press, Oxford, 2000, p. 207. Según S. Edwards y J. Santaella (*Fixed Exchange Rates, Inflation and Macroeconomic Discipline*, Working Paper, num. 4661, National Bureau of Economic Research, Cambridge, abril de 1994), el cambio fijo obliga a los agentes económicos a controlar las tendencias de corte inflacionario.

31. Obsérvese que el tipo de cambio libre y sin intervención constituye un extremo que raras veces coincide con regímenes concretos.

32. El pleno desarrollo de la libre movilidad de bienes y capitales requiere estabilidad cambiaria.

33. J. Williamson, *The Open Economy and the World Economy*, Basic Books, Nueva York, 1983. Para un análisis de este modelo, véase De Grauwe, op. cit. Una vieja alternativa a la inestabilidad cambiaria es la caja de conversión. El común denominador de sus variantes consiste en comprometer al banco central (mediante una ley o reformas constitucionales específicas) a fijar la moneda nacional a la de un socio comercial; con esto, el gobierno emite moneda sólo cuando se adquieren divisas de idéntico valor. Variantes de caja de conversión fueron adoptadas en el periodo interbélico por Irlanda y Jordania; en el decenio de los noventa, por Argentina, Estonia y Lituania, entre otros. Este modelo guarda similitud con el patrón oro, no sólo por su forma de operar (el gasto está determinado por las reservas), sino porque reduce las posibilidades del banco central para intervenir como prestamista de último recurso.

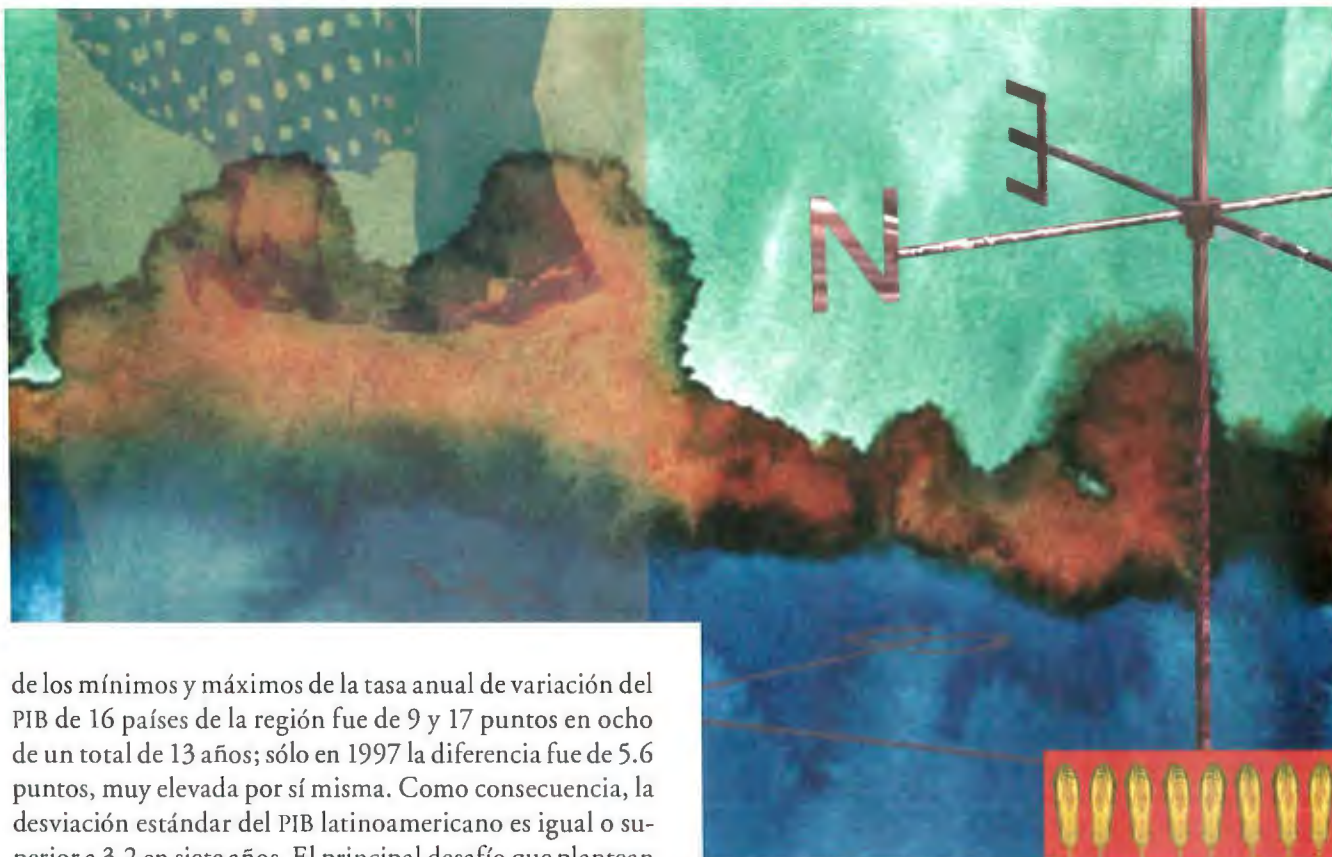
grado de movilidad del trabajo, de la apertura económica recíproca y de la diversificación industrial de una región.³⁴ Por otro lado, si se desea evitar las terapias de choque, la puesta en marcha de la unión incluye procesos dilatados. Para asegurar su factibilidad, la Unión Europea adoptó durante un decenio cinco criterios de convergencia capaces de asegurar la transición de un régimen cambiario casi fijo (SME) a la unión monetaria de un conjunto grande de países (véase el recuadro).

La eliminación casi completa o completa de la conversión de monedas puede permitirle a América Latina la estabilidad cambiaria y mejores condiciones para el intercambio comercial y los flujos financieros. Sin embargo, el empleo de estos modelos en América Latina plantea considerables dificultades en el corto plazo. Ambos, en particular la unión monetaria, suponen niveles de integración alejados de las realidades de los patrones subregionales. El primer modelo podría adoptar el dólar como moneda ancla, pero antes que nada requiere acortar las asimetrías en los ciclos económicos latinoamericanos. De 1991 a 2003, la diferencia

CREACIÓN DE LA UNIÓN MONETARIA EUROPEA

En 1979 se crea el Sistema Monetario Europeo (SME) con objeto de estabilizar externa e internamente el tipo de cambio de las monedas europeas. La medida pretende influir en dos ámbitos distintos: la reducción de la vulnerabilidad nacional frente a los choques exógenos y la promoción de la convergencia en los precios y las políticas mediante el empleo privado del ECU. El SME se organiza mediante reglas de intervención, la moneda cesta ECU (definida como la media ponderada de 12 monedas nacionales, donde el marco alemán tiene la función de moneda ancla) y mecanismos específicos de rápido empréstito. La principal regla de intervención, conocida como *parrilla de paridades*, consiste en mantener el tipo de cambio de las monedas dentro de una banda de fluctuación inicialmente de 2.25%, aunque se permite a las monedas más débiles una banda de hasta 6%. Durante el decenio de los ochenta, ninguno de los países tuvo que abandonar el mecanismo de tipos de cambio, a diferencia de lo que había acontecido con la *Serpiente*, el antecedente inmediato del SME. Hasta 1987, la frecuencia con la que se modifican los tipos centrales es en promedio de una vez cada 8-12; en adelante ya no se operan realineaciones hasta la crisis de 1992-1993. En paralelo, se planea la creación de la Unión Económica y Monetaria Europea (UEM); el objetivo es propuesto por el Informe Delors en 1989 y dos años más tarde sirve de base al Tratado de Maastricht. El proyecto de la moneda única adopta un enfoque gradual basado en cinco criterios de convergencia: 1) tasas de inflación no superiores a 1.5 puntos de la media de los tres países menos inflacionarios del SME; 2) tipos de interés no superiores a dos puntos de la media de los mismos países; 3) déficit público no superior a 3% del PIB; 4) deuda pública no superior a 60% del PIB, y 5) mantener la moneda nacional en el SME sin devaluar por lo menos dos años antes de la fecha límite. Para alcanzar estos objetivos, la Unión Europea apela a la mayor coordinación fiscal y monetaria y, con ocasión de la crisis del SME, a la ampliación de la banda de fluctuación frente al ECU. Ésta fue la más importante prueba de fuego para el SME. Supuso menores fondos estructurales, la caída de mercados importantes para algunos de los miembros de la Unión Europea (en particular, Finlandia), el déficit presupuestario de casi todos los países y un pronunciado aumento del gasto, a lo cual se agrega la depreciación del dólar, complicando la competitividad europea. Estas condiciones determinaron la devaluación de varias monedas europeas y que algunos países (el Reino Unido, Italia y Suecia) abandonaran el mecanismo de tipos de cambio y la fijación unilateral al ECU. La salida de la crisis se logra llevando la banda de flotación a 15% y reforzando los compromisos de unión monetaria. El 31 de diciembre de 1998 se establecen las paridades definitivas de las monedas europeas y un mes después entra en funciones el Banco Central Europeo. El proceso concluye el primero de enero de 2002, cuando el euro empieza a circular en remplazo de las monedas de 12 países de la Unión Europea. Las naciones que optan por excluirse (Dinamarca, el Reino Unido y Suecia) se rigen por la paridad fija y los márgenes de fluctuación establecidos por el Mecanismo de Tipos de Cambio. Los países candidatos de Europa central y oriental, por su parte, primero rempazan el dólar por el euro como moneda ancla y, luego de su formal adhesión en 2004, participan en un proceso de convergencia y de gradual empleo del euro.

34. Estos criterios se establecieron en la teoría de las áreas monetarias óptimas desde el decenio de los noventa. Para R.A. Mundell ("A Theory of Optimum Currency Areas", *American Economic Review*, vol. 51, núm. 4, 1961), en una zona monetaria óptima, la movilidad de factores de producción sustituye los ajustes por medio del tipo de cambio o de los salarios reales; R.I. Mac Kinnon ("Optimum Currency Areas", *American Economic Review*, vol. 53, núm. 4, 1963) señala, por su parte, que la mayor apertura recíproca incrementa el interés en formar una unión monetaria; y P.B. Kenen ("The Theory of Optimum Currency Areas: An Eclectic View", en R. A. Mundell y K. Swoboda, *Monetary Problems of the International Economy*, University of Chicago Press, Chicago, 1969) observa que la diversificación industrial provoca que los países sean menos vulnerables a choques sectoriales y, por ende, menos dependientes de un instrumento de ajuste.



de los mínimos y máximos de la tasa anual de variación del PIB de 16 países de la región fue de 9 y 17 puntos en ocho de un total de 13 años; sólo en 1997 la diferencia fue de 5.6 puntos, muy elevada por sí misma. Como consecuencia, la desviación estándar del PIB latinoamericano es igual o superior a 3.2 en siete años. El principal desafío que plantean estas disparidades de los ciclos económicos es de tipo circular: para recortar la volatilidad en la evolución del PIB es necesario proceder a la armonización de las políticas fiscales y monetarias regionales, pero a medida que se cierra la brecha en los ciclos económicos, nuevas oportunidades se ofrecen al desarrollo de la coordinación monetaria.³⁵ Sin embargo, aunque este objetivo no es ajeno a los propósitos de los modelos regionales, la tendencia a relajar sus niveles de compromiso lo contradice.

A MODO DE CONCLUSIÓN

De todo lo anterior pueden extraerse algunas conclusiones generales. La primera es que la promesa económica del nuevo regionalismo aparece subordinada a las reformas estructurales y a la incorporación en el mercado internacional mediante acuerdos norte-sur. En ese camino se configura un

modelo de integración por ausencia de tratamiento especial a las economías de menor desarrollo; rechazo de los mecanismos de cooperación o de sistemas de compensaciones; definición de las ventajas administrativas (erradicación de los obstáculos al comercio) en función de concesiones sobre todo arancelarias, y políticas económicas que contribuyen a la desarticulación de los modelos. La segunda señala que la ruptura del nuevo regionalismo respecto a sus antecedentes responde no sólo al agotamiento de viejas estrategias, sino a señales sincrónicas de la globalización: movilidad de capitales productivos y especulativos; segmentación de la producción industrial (en la forma de operaciones de subcontratación), y preponderancia del comercio intraindustrial, entre otros. En este escenario, los acuerdos responden sobre todo a una lógica de incorporación en la economía internacional a partir de la atracción de IED y la creación de acuerdos norte-sur. Por último, con la misma intensidad que las reformas estructurales promueven el proceso de integración bilateral de países de América Latina con Estados Unidos, la ausencia de un regionalismo anclado en intereses de la zona favorece el debilitamiento de los modelos de integración más dependientes del comercio exterior en la zona andina y en Centroamérica. ◀CE

35. Según J. Frankel y A. Rose ("The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria", *The Economic Journal*, núm. 108, 1998, pp. 1009-1025), a raíz de una unión monetaria las disparidades en los ciclos económicos disminuyen y se incrementa la interdependencia comercial; estos efectos redundan, a su vez, en beneficios para la unión monetaria.

Desde el estante



María Cristina Rosas y Walter Astié-Burgos
El mundo que nos tocó vivir. El siglo XXI,
la globalización y el nuevo orden mundial
Miguel Ángel Porrúa, México, 2005
218 páginas

Las nuevas realidades y las alteraciones de orden internacional son procesos cuya complejidad y magnitud son muchas veces difíciles de entender incluso para quienes se dedican a su estudio o tienen un interés profesional en esa área. La inquietud de hacer más accesible la comprensión de esos temas a quienes no están involucrados, pero sí interesados en las cuestiones internacionales, motivó a María Cristina Rosas y al embajador Walter Astié-Burgos a "escribir un libro destinado a tratar de explicar, en forma somera y en términos sencillos y claros, cómo funciona el mundo que nos tocó vivir, y cuáles son las principales características de la nueva estructura mundial".

Tal empresa se cristalizó en ocho capítulos, siete de desarrollo y uno más de conclusiones y reflexiones de los autores. En el capítulo 1 se hace una breve reseña del término orden

mundial, el cual ha tenido diferentes connotaciones políticas e ideológicas con el paso del tiempo; por ejemplo en 1973 los líderes de los Países No Alineados acuñaron en su reunión de Argelia el término *nuevo orden económico internacional*. Por cuestiones prácticas los autores utilizan "orden mundial" en un sentido amplio y no ideológico para referirse al *statu quo* prevaletante en determinado periodo histórico. En este sentido, se puede hablar de la existencia de un verdadero orden mundial sólo a partir del siglo XV y principios del XVI, con la expansión europea al resto del mundo, proceso de globalización basado en la explotación colonial; esos imperios coloniales (España, Francia, el Reino Unido, Alemania) serían el antecedente directo tanto de las relaciones internacionales actuales como de varios de los grandes bloques económicos regionales.

La expansión de las potencias provocó que sus conflictos se extendieran a otros continentes, y las guerras se tornaran mundiales, como se explica en el capítulo 2. Pero es en el siglo XX cuando aquéllas adquieren proporciones globales, con la primera y segunda guerras mundiales y la guerra fría, cada una consecuencia de su antecesora.

Se considera a Alemania responsable de la generalización de la primera guerra mundial, pues entró en un conflicto que no le afectaba directamente, pero vio en ello la posibilidad de ser la potencia hegemónica de Europa; su frustrada aspiración revivió por la humillante derrota y las cargas que se le impusieron, y esta ambición desembocó en la segunda guerra mundial. Conocer los planes de Alemania da clara idea de lo que los países son capaces de hacer en su afán de predominio: se proponía *descontaminar* a su pueblo de los *nocivos* elementos judíos, deshacerse del Tratado de

Versalles, invadir la Unión Soviética, con el fin de destruir su régimen (judíos y bolcheviques eran lo mismo) y colonizar aquellos territorios para hacerse de recursos y conquistar toda Europa. Luego se extendería hacia África, dominaría los océanos y sometería a Estados Unidos, y por fin tendría la hegemonía mundial. Alemania volvió a perder la guerra; se calcula que en ésta murieron más de 50 millones de personas, la mitad de ellas civiles.

Se afirma que la guerra fría fue una despiadada competencia entre dos sistemas e ideologías; triunfó el más capacitado para resistir la pesada carga del armamentismo y de las obligaciones adquiridas en escala mundial. Fue más larga y de mayor alcance que las dos anteriores, pero no llegó a dispararse ni un solo tiro entre los soldados estadounidenses y soviéticos, aunque durante su vigencia amenazó la vida del planeta mediante una guerra nuclear. El colofón de este conflicto fue la extinción del sistema comunista en Europa oriental y de la propia Unión Soviética.

El fin de la guerra fría, marcado simbólicamente en 1989 con la caída del muro de Berlín, coincidió con la transición de la era industrial a la postindustrial y el paso del siglo XX al XXI, cambios que propiciaron el surgimiento del nuevo orden mundial del siglo XXI (la era del conocimiento, según Naciones Unidas). Éste tiene rasgos que lo hacen único. El más distintivo es la globalización, proceso que no es nuevo, pero fue acelerado por las dos guerras mundiales y por cómo terminó la guerra fría; la multipolaridad sustituyó a la bipolaridad representada por Estados Unidos y la Unión Soviética, ahora las naciones compiten por los mercados, la tecnología, los capitales y las oportunidades de negocios.

La globalización es un proceso contradictorio: hace más accesible el conocimiento, la tecnología, el capital; eleva los niveles de vida, los consumidores acceden a bienes y servicios a precios reducidos, etcétera; pero con ella fenómenos negativos adquieren carácter mundial: crisis financieras, terrorismo, narcotráfico, pornografía infantil, inmigración indocumentada... Destaca la acentuación de la brecha entre la riqueza y la pobreza, porque las naciones industrializadas y sus clases socioeconómicas

sacan mejor partido de la globalización, además se han exacerbado los nacionalismos, regionalismos y localismos, pues en tiempos difíciles “la gente tiende a reagruparse en torno a identidades primarias”.

Se dedica un espacio a la, por algún tiempo, muy discutida teoría del fin de la historia, sustentada en que, universalizado el sistema de valores de occidente (el fin de las ideologías), el mundo marchará conforme a ellos. Se supone un estadio superior de la civilización, y dos ejes marcan tal evolución: la vigencia por siempre de esos valores y la hegemonía de Estados Unidos. Aquí se recuerda que los imperios, desde el romano, han caído por causas internas, y que por los problemas actuales se está muy lejos de tal (feliz) final de la historia.

En los años noventa, luego de la guerra fría, gana relevancia la preocupación por la seguridad humana. En lugar de gastar en armamento, los recursos se invertirían en el desarrollo de la población más pobre del planeta. La seguridad humana tiene cuatro objetivos: eliminación de las carencias, libertad para desarrollar el potencial de las personas, erradicación de la injusticia y de la violación del imperio de la ley, y libertad para contar con un trabajo digno. Pero los actos terroristas del 11 de septiembre de 2001 modificaron tanto la agenda mundial como el concepto de la seguridad humana, que se reemplazó por la seguridad del Estado, como en la guerra fría. Es patente que no es posible la seguridad internacional en un entorno de injusticias económicas, sociales y culturales, las cuales se proponía enfrentar la seguridad humana.

El capítulo 5 se refiere a la globalización y la crisis del multilateralismo. En este se hace un recuento de las instituciones económicas (FMI, Banco Mundial —que han exigido mucho y contribuido poco para erradicar la pobreza—, y el GATT-OMC) creadas para la edificación del nuevo orden mundial después de la segunda guerra, uno de los elementos que aseguraron la hegemonía estadounidense. El multilateralismo entró en crisis con el ascenso del regionalismo europeo, porque éste privilegia la relación entre sus miembros (Unión Europea)

en detrimento de las relaciones con otros países del mundo, es el caso también de los acuerdos comerciales bilaterales

En este sentido, Unión Europea, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la Asociación Nacional del Sudeste Asiático (ANSEA), son ejemplos de organizaciones comerciales discriminatorias en tanto regionalistas, tendencia creciente por lo complejo de las negociaciones multilaterales. Entre los efectos del regionalismo están, por ejemplo, la pérdida de soberanía, la exacerbación del nacionalismo y que *las amenazas a la seguridad internacional* son difíciles de definir y jerarquizar, se asienta en el capítulo 6.

Respecto a la polémica teoría del choque de civilizaciones de Samuel Huntington (occidente contra el Islam; las amenazas a la seguridad internacional en la posguerra fría radicarían en las diferencias en la cultura y la religión), se refuta al señalar que las civilizaciones son capaces de coincidir en algunos objetivos; la ANSEA es el ejemplo más claro pues alberga a budistas, confucionistas, cristianos y musulmanes. Algunos apuntan que el temor occidental se debe más bien al éxito económico de algunas naciones confucionistas (China, Hong Kong y Taiwan); otros lo interpretan como un instrumento teórico para justificar *la inevitabilidad* de los conflictos en nombre de la civilización y sus valores, un elegante disfraz intelectual para propósitos más materiales: es claro que detrás de la invasión a Irak no hay un conflicto con los musulmanes, sino por el control de la región y sus ricos yacimientos de petróleo.


El fin de la guerra fría configuró un nuevo mapa geopolítico. Del análisis de sus implicaciones y los fenómenos que actualmente se presentan, como el envejecimiento de la población mundial en el Norte; la mayor participación de las mujeres; conflictos territoriales, étnicos, religiosos; disputas por el agua y otros recursos, y muchos otros, se ocupa el capítulo 7, titulado de manera muy realista “Las guerras del futuro”.

El hecho de que desde los años noventa se hayan registrado más de 90 guerras, en las que murieron más de cinco millones de per-

sonas, ha dado lugar a que se diga que más que ingresado a un nuevo orden internacional se ha pasado a un verdadero *desorden internacional*. Aunque muchos de estos conflictos han sido por motivos locales, sin duda ha contribuido la desaparición de la estructura bipolar. Botton de muestra de como serán las guerras en el siglo XXI lo constituye la primera guerra del Golfo Pérsico en 1991, en la cual se utilizaron las *armas inteligentes*: pocos soldados armados con su computadora. Tal inversión en tecnología y capacitación solo podrán hacerla las grandes potencias, y siempre se correrá el riesgo de que el armamento lo adquieran grupos extremistas.

A problemas globales, soluciones globales. La acción que se emprenda para atenuar o solucionar la problemática descrita pasa necesariamente por la concertación de la comunidad internacional. Ésta es la esperanza.

“¿A dónde vamos?”, es el título del capítulo 8. A juicio de los autores la humanidad se encuentra en una transición, que apenas deja atrás la vieja estructura bipolar de la guerra fría. Seguiremos por un “largo tiempo viviendo constantes y profundas alteraciones, que hacen que nuestro momento histórico sea difícil, accidentado e incierto”. Mucho se debe al progreso científico-tecnológico, la globalización y la nueva economía, que esta revolucionando a la sociedad global. La fuerza de los fenómenos globalizadores hará imposible la hegemonía de un solo país; lo que viene será un sistema complejo en el cual se equilibrará un conjunto de naciones. Los grandes rivales de las potencias son las propias potencias, así que la próxima gran contienda será entre ellas, para lo cual se preparan. A todo eso agreguese los cambios en la vida privada y de la familia, “revolución que avanza desigualmente en diferentes regiones y culturas, con muchas resistencias”, pero inexorable.

Hay que prepararse para atestiguar y participar en el mundo venidero con optimismo y la mente abierta, pues también es la oportunidad para construir un mundo mejor. La apasionante lectura de *El mundo que nos tocó vivir* es un muy buen comienzo. 

Summaries of Articles

1026

Migration and Development in the Era of Globalization

Daniel Villafuerte Solís

This paper deals with the issue of emigration from Mexico and some Central American countries to the United States. The possibility of establishing a positive relationship between migration and economic development, says the author, lies not on the increase of remittances volume, but on reformulating the economic scheme so that these transfers are just one of many factors.

1039

Globalization and Regionalization

Aída Lerman Alperstein

Ideological positions before current globalization process include neoliberal globalists, anti-globalists, and transformational globalists. The third group, according to Lerman, enhances and overcomes the dichotomy shown by the other two, as its followers deem that globalization is remodeling government role and authority.

1047

Territory and Globalization in Mexico

Blanca Rubio

The notion of territory has gained relevance as a field of study in social sciences. The author examines the causes of this change, like free entry of farm goods, the advance of multinationals enterprises, and the weakening of nation-states. She also provides an insight on the new approach and its consequences in social analysis.

1072

Industrial Reorganization: New Mexican Technology Profile

Clemente Ruiz Durán

Mexican government and entrepreneurs concerns on the loss of competitiveness of the country focuses on labor costs. The author draws attention to the need of facing the challenge of technological capacities. He studies industrial branches according to their technology content, size, and location, as well as the role of learning in technology development.

1086

Free Trade and Construction in Mexico

*José A. Romero Tellache,
Eneas A. Caldiño García,
Óscar A. Fernández Constantino
and Alfonso Mercado García*

Based on an input-output matrix, this paper analyses construction sector performance during trade openness of Mexican economy. This activity plays a key role in terms of employment and investments and has potential multiplying effects in the rest of economic activity. The authors conclude that construction has not neither been dynamized nor linked to other productive activities.

1093

Structural and Policy Reforms in Latin American Integration: Convergence or Subordination?

Germán A. de la Reza

Based on new regionalism and its recent development, the author analyzes Latin American countries positioning in the international economy. Among his key conclusions is that the new regionalism is subordinated to structural reforms and involvement in international market within North-South agreements.



Déjate ver... No te escondas

Sólo **Bancomext** te ofrece anunciarte en publicaciones especializadas para que conozcan tu producto en el exterior.

-
- **Bancomext Trade Directory** **Déjate ver... en todo el mundo.**
 - 15,000 ejemplares distribuidos a nivel internacional y en Internet.
 - 15 años al servicio de las empresas mexicanas.
-
- **Revista Negocios Internacionales** **La exportación es nuestro negocio.**
 - Información para los que manejan el comercio exterior en México.
 - 30,000 ejemplares mensuales distribuidos en la República Mexicana.
-
- **Revista Comercio Exterior** **55 años de análisis económico.**
 - La realidad económica mundial analizada por expertos.
 - 15,000 ejemplares con presencia en México y el extranjero.
-
- **Banners bancomext.com** **Tu línea en Internet para hacer crecer tu negocio.**
 - El medio electrónico ideal para conquistar los mercados internacionales.
 - Más de 75,000 visitantes mensuales.

Para contrataciones comunícate a:
EXPORTATEL: 01800 EXPORTA (01800 397 6782)
o entra a **bancomext.com**

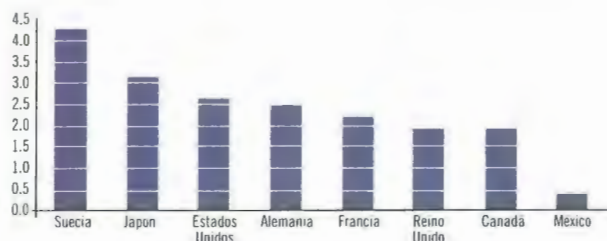
**Bancomext evoluciona, se perfecciona
y trabaja por y para México.**



BANCOMEXT
TE AYUDA

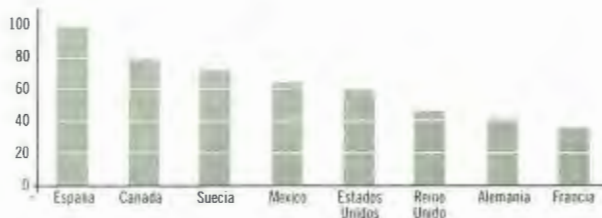
Indicadores de desarrollo científico y tecnológico

Gasto en investigación y desarrollo experimental como proporción del producto interno bruto, 2003 (porcentajes)¹



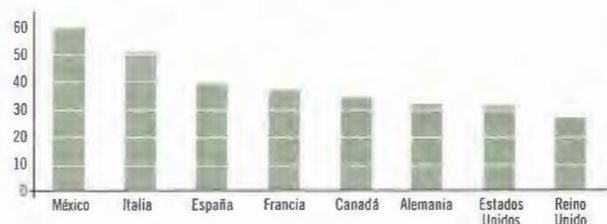
1. Selección de los siete valores mayores y México del conjunto de 10 países seleccionados por el Conacyt. Fuentes: INEGI y Conacyt, *Encuesta sobre investigación y desarrollo tecnológico 2002* y OCDE, *Main Science and Technology Indicators*, 2004-1.

Variación en el gasto en investigación y desarrollo experimental, 1995-2003 (porcentajes)¹



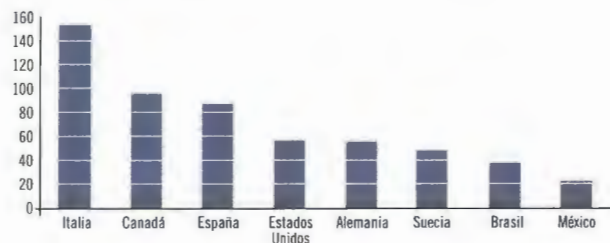
1. Selección de los ocho valores de un conjunto de 10 elegidos por el Conacyt. La información de España, Francia, Japón y el Reino Unido es de 2002; la de México y Suecia de 2001. Fuentes: INEGI y Conacyt, *Encuesta sobre investigación y desarrollo tecnológico 2002*, y OCDE, *Main Science and Technology Indicators*, 2004-1.

Gasto en investigación y desarrollo experimental financiado por el gobierno,¹ 2003^a (porcentajes)



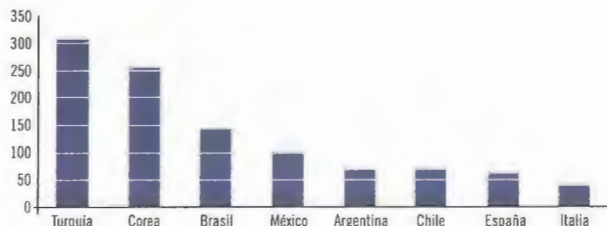
1. Selección de los ocho valores mayores de 10 países seleccionados por el Conacyt. a. La información de España y el Reino Unido es de 2002, la de Francia y México de 2001 y la de Italia de 1999. Fuentes: INEGI y Conacyt, *Encuesta sobre investigación y desarrollo tecnológico 2002*, y OCDE, *Main Science and Technology Indicators*, 2004.

Variación en solicitudes de patentes de residentes por país,¹ 1995-2002, (porcentajes)



1. Selección de los valores mayores más México de un grupo de 14 países elegidos por el Conacyt. Fuentes: Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, *Industrial Property Statistics, Publication B 2002*; Red Iberoamericana de Indicadores de Ciencia y Tecnología, *Principales indicadores de ciencia y tecnología*, 2003 e Instituto Mexicano de Propiedad Intelectual, *Base de datos de patentes*, 2004.

Variación en el número de artículos científicos publicados por país, 1995-2004 (porcentajes)¹



1. Selección de los ocho valores mayores de un grupo de 14 países elegidos por el Conacyt. Fuente: Institute for Scientific Information, 2005.

Relación de dependencia,¹ 2002^a (coeficiente)



1. Número de solicitudes de patentes presentadas por extranjeros entre el número de solicitudes de patentes presentadas por nacionales. Mide la dependencia de los inventos generados fuera del país. a. Selección de los cuatro valores mayores y los cuatro menores de un conjunto de 14 países elegidos por el Conacyt. Fuentes: Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, *Industrial Property Statistics, Publication B 2002*; Red Iberoamericana de Indicadores de Ciencia y Tecnología, *Principales indicadores de ciencia y tecnología*, 2003, e Instituto Mexicano de Propiedad Intelectual, *Base de datos de patentes*, 2004.