

Política comercial y política de competencia en el sistema comercial mundial*

*Silvia Pueyo Abardía**
Miguel Ángel Díaz Mier****

Introducción

En este trabajo presentaremos algunos aspectos de las interrelaciones entre política comercial y política de competencia de acuerdo a como se presentan actualmente en los foros multilaterales. Damos por supuesto que partimos de descripciones y definiciones de ambas.

Por razones de simetría hemos dividido esta relación en dos grandes etapas tomando como línea de distinción la Conferencia en 1999 de la OMC, realizada en Seattle, EUA, la cual provocó una reacción importante de los movimientos antiglobalización. Creemos que dicha conferencia es más conocida por ese hecho que por sus actividades.

1. Periodo anterior a la conferencia de Seattle

En este apartado, y siguiendo en lo posible un orden cronológico, presentaremos los principales trabajos relacionados con el objeto de nuestras correlaciones. Las cuales iniciaremos básicamente con unas alusiones a la Carta de la Habana y al posterior desarrollo del tema en el GATT, para realizar, posteriormente, el análisis de diversos trabajos de la UNCTAD y la OCDE, especialmente del “Conjunto de prin-

* Trabajo presentado en la V Reunión de Economía Mundial, Sevilla, España, mayo de 2003.

** Facultad de CC. EE

*** EE, de la Universidad de Alcalá, España.

cipios y normas equitativos convenidos multilateralmente para el control de las prácticas comerciales restrictivas”. Examinaremos también, de un modo especial, el desarrollo de las actividades de la OMC que culminan en la creación de un Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia. Además, incluiremos algunas aportaciones doctrinales significativas.

La política de competencia ha sido considerada una de las principales áreas entre las políticas económicas de las modernas economías de mercado. Uno de los autores que más han estudiado su historia (Marques Mendes, 1991: 33 y ss.) ha señalado que, no obstante esa concepción, durante mucho tiempo solamente un número muy limitado de países se habían provisto de una legislación *antitrust* significativa (EUA en 1890, y poco tiempo antes Canadá).

Los estudiosos del periodo inmediato a la Segunda Guerra Mundial (John H. Jackson, el propio Marques, J. Rahl, etc.) han subrayado algunos elementos que afectan a nuestro tema. Así, señalan que, por distintas razones, los EUA realizaron grandes esfuerzos por hacer llegar su tradición anticartel a otros países (en especial Alemania y Japón, que habían mantenido en el pasado anterior posiciones distintas respecto a la competencia). Pero también en los EUA se registraba una cierta tendencia a que, al establecerse una organización internacional de comercio, las prácticas comerciales restrictivas de la competencia quedarían sometidas a un cierto control por parte de la misma. En frase de Marques (1991) “para establecer un sistema comercial internacional eficaz sería preciso eliminar las barreras al comercio levantadas por empresas”.

Por ello, no es de extrañar que en la Carta de la Habana, que daría origen a la OIC (Organización Internacional del Comercio), todo su capítulo V condenase “las prácticas empresariales que afectando al comercio internacional restringiesen la competencia, limitasen el acceso a los mercados o fomentasen el control por parte de los monopolios”. Igualmente se hacía una relación de tales prácticas.

- a) La fijación de precios, términos y condiciones que hubiesen de ser respetadas por otros en la compra, venta o cesión de todo tipo de productos.
- b) Exclusión de empresas (o la distribución o división) de un mercado territorial o de un dominio de actividad empresarial. También se incluía en la relación de prácticas a prohibir la asignación de clientes, la fijación de cuotas de venta y de compra.
- c) La discriminación contra empresas específicas.
- d) Limitación de la producción o la fijación de cuotas de producción.
- e) El evitar mediante acuerdos el desarrollo o la aplicación de tecnologías patentadas o no.

- f) Extender el uso de los derechos protegidos por patentes, marcas comerciales, etc., otorgadas por un país miembro a aquellas materias que, conforme a las leyes y normas del mismo, no entrasen en el campo de tales patentes, o a los productos o a las condiciones de producción, uso o venta que no fuesen igualmente objeto de tal protección.

Como es sabido, la OIC nunca llegó a nacer, pero la cuestión de las prácticas comerciales restrictivas continuó siendo objeto de atención en diversos foros multilaterales. Por ejemplo, el Consejo Económico y Social de Naciones Unidas en el año de 1953 presentaría un borrador de texto que reproducía casi en su integridad el capítulo aludido de la Carta de la Habana y que tampoco sería aprobado. Otros intentos en el ámbito europeo (el Consejo de Europa) tampoco fructificaron en algún tipo de acuerdo.

Por lo que hace al GATT, debe destacarse que en la reunión de 1954-55, las Partes Contratantes (que tenía como misión básica una revisión en profundidad del texto de 1947 del Acuerdo General) consideraron –pero también rechazaron– la propuesta de incluir en el Acuerdo General el citado capítulo.

Más adelante, en 1958, las Partes Contratantes constituyeron un grupo de expertos encargado de estudiar –y hacer recomendaciones en su caso– en qué medida las prácticas comerciales restrictivas tenían influencia sobre el comercio internacional. Los resultados finales, conocidos en 1960, muestran un alto grado de ambivalencia característico de los trabajos del GATT de esa época. Así, si bien se reconocía que las Partes Contratantes debían ser consideradas un órgano apropiado y competente para iniciar acciones en este terreno, no parecía realista recomendar por aquel entonces un acuerdo multilateral para el control de las prácticas restrictivas. Y aunque llegó a aprobarse una recomendación para que los trabajos continuasen a base de consultas, sin embargo esa reanudación tendría lugar treinta años después.

En este punto, cabe realizar una reflexión. La diversidad de enfoques en los distintos países respecto al tratamiento de estos temas, ha sido esgrimido como el principal argumento que justifica la dificultad en el empleo de enfoques multilaterales para encontrar compromisos en materia de competencia, mientras que, por el contrario, acuerdos bilaterales o como máximo acuerdos regionales han resultado los sistemas más efectivos para cooperar en este dominio. De alguna manera, un buen número de estudiosos han analizado como un caso especial el nacimiento de la política de competencia en la hoy Unión Europea desde el Tratado de París de 1951.

En la década de los años 70 se pudo apreciar un crecimiento en el número de leyes antimonopolio en distintos países, si bien con distintas filosofías y técnicas que hicieron afirmar a lord Wilberforce: “es axiomático que en cuestiones de *antitrust* la política de un Estado puede ser defender lo que otro ataca”. En definitiva, se empezaban a percibir los efectos de las regulaciones de competencia en los mercados internacionales. Como señalara J. Rahl (1971) podía ser del propio interés de un país oponerse a aquellos *cartels* que restringiesen la oferta o elevasen los precios en sus mercados nacionales o de importación o que le obligasen a restringir las exportaciones. Puede decirse también que en tales años se consideraría la cuestión de la aplicación extraterritorial de las leyes nacionales *antitrust*. Además, como ha señalado Marques (1991) la preocupación por las actividades de las empresas multinacionales fue en aumento, especialmente desde la perspectiva de los países en desarrollo.

Junto a acuerdos bilaterales sobre estas materias, especialmente consagrados al intercambio de informaciones y a la cooperación también bilateral entre autoridades, algunas instituciones multilaterales se preocuparon del tema. Citemos como ejemplos significativos el Comité de Expertos sobre Prácticas Comerciales Restrictivas (más adelante Comité de Normas y Política de Competencia) creado en la OCDE y los trabajos de la UNCTAD como expresión de los llevados a cabo en las Naciones Unidas. El citado comité de la OCDE elaboró durante los años 70 varias recomendaciones que, pese a no ser obligatorias, supusieron un intento de regulación de las prácticas restrictivas a un nivel multilateral.

En abril de 1980 se aprobaría (y se formalizaría por la resolución 35/63 del 5 de diciembre de las Naciones Unidas) el “Conjunto de principios y normas equitativos convenidos multilateralmente para el control de las prácticas comerciales restrictivas” más conocido como “El Código”. En él se contiene lo que su título indica, adoptando la forma de recomendaciones a los Estados. Aunque hay que resaltar su carácter no obligatorio. El Código se centra en aquellas prácticas comerciales restrictivas que anulen o impidan los beneficios que se derivan del comercio internacional y en especial para los países en desarrollo. Supone así un primer reconocimiento de los problemas específicos de este grupo de países pero, en contrapartida, se excluyen de su cobertura los acuerdos interempresariales.

En el mundo de la política comercial multilateral la gran actividad de la década de los 1980 fue la preparación y lanzamiento de la ronda de Uruguay. Aunque en los estudios previos algunos países manifestaron su interés por el tema de la competencia, hay que decir que el documento básico final –la declaración de Punta del Este– no incluía mención específica alguna. Y tampoco se indica en la documentación oficial generada en la ronda (1986-1994), ni en la literatura concreta

(por ejemplo, en el bien trazado libro de Stewart) que la cuestión haya sido de prioridad especial. Como señala la página web de la OMC sobre el tema: “la labor de la OMC sobre cuestiones de política de competencia (y de inversión) se han desarrollado en forma de respuestas específicas a cuestiones de política comercial”.

Ello sin ocuparse de la situación en general. En definitiva, se han privilegiado los temas de política comercial, lo que parece lógico desde una óptica institucional.

Dentro de los trabajos posteriores a la finalización de la ronda se incluyeron los estudios y declaraciones de algunos miembros respecto a cuestiones que debían considerarse como “nuevas” en las actividades de la OMC. El mecanismo institucional se puso de manifiesto en la Conferencia Ministerial celebrada en Singapur. Fue en ella donde los miembros de la OMC indicaron —ciertamente con toda clase de precauciones que se ponen de relieve con su simple lectura— el interés por analizar las relaciones entre comercio y políticas de competencia y entre comercio e inversiones. Para ello se establecían dos grupos de trabajo, con una medida precisión en el lenguaje que expresa sus objetivos (mandato en el lenguaje OMC):

Teniendo en cuenta las disposiciones existentes en la OMC sobre cuestiones relacionadas con la inversión y la política de competencia y el programa incorporado relativo a esas materias, inclusive en el marco del Acuerdo sobre las medidas relacionadas con la inversión y en la inteligencia de que la labor que se emprenda no prejuzgará la iniciación de negociaciones en el futuro, acordamos:

a) establecer un grupo de trabajo encargado de examinar la relación entre comercio e inversión;

b) establecer un grupo de trabajo encargado de estudiar las cuestiones que planteen los Miembros acerca de la interacción entre comercio y política de competencia, incluidas las prácticas anticompetitivas, con vistas a identificar cualesquiera área que pueda merecer ulterior atención en el marco de la OMC.

Cada uno de esos grupos aprovechará la labor del otro en caso necesario y aprovechará además, sin que esto vaya en desmedro de ella, la labor realizada en la UNCTAD y otros foros gubernamentales apropiados. En lo que concierne a la UNCTAD celebraremos la labor en curso prevista en la Declaración de Midrand y la contribución que puede hacer a la comprensión de las cuestiones. En lo que respecta a la conducción de la labor de los

grupos de trabajo, alentamos a la cooperación con las organizaciones antes citadas para hacer el mejor uso posible de los recursos disponibles y asegurar que se toma plenamente en consideración la dimensión del desarrollo. El Consejo General mantendrá bajo examen la labor de uno y otro grupo y decidirá al cabo de dos años cómo habrá de proseguir ésta en uno y otro caso. Queda claramente entendido que, de haberla, cualquier futura negociación en materia de disciplinas multilaterales aplicables a estos sectores sólo podrá tener lugar tras la adopción por los Miembros de la OMC de una decisión explícita por consenso acerca de estas negociaciones.

Como puede observarse, de una forma bastante más explícita de lo que suele ser habitual en las organizaciones internacionales, se observa en el mandato la búsqueda de diversos equilibrios que pretende compaginar las grandes diferencias en las concepciones de las políticas de competencia de los miembros, así como la conveniencia o no de llegar a un acuerdo multilateral. Se plantea así un marco lo suficientemente rígido para hacer que los trabajos subsecuentes del Grupo, tuviesen especial cuidado en mantener una línea de estudio y análisis por un lado y de información y asistencia técnica por otro.

Creemos que hay pocos grupos de trabajo en la OMC que puedan exhibir un conjunto de documentos de la calidad técnica que se encuentra en los que examinamos. Lamentablemente, los espacios son limitados y por ello hemos de presentar solamente, con un pequeño comentario, los documentos elaborados por la Secretaría de la OMC, a los que deben sumar, los interesados en profundizar en todas estas cuestiones, las comunicaciones de los países miembros y las organizaciones intergubernamentales concernidas. Sin duda, la eficaz dirección en el grupo de un experto reconocido como es el profesor Jenny se ha hecho notar.

Destacamos varios órdenes de asuntos en los trabajos del Grupo: 1) el alcance de sus tareas (organización de estudios y contenido de las reuniones); 2) los estudios sobre principios fundamentales de la OMC como base para la relación con la política de competencia; 3) los enfoques destinados a promover la cooperación, especialmente de interés en cuanto se refiere a los países en desarrollo y 4) la contribución de la política de competencia al logro de los objetivos de la OMC.

La documentación generada en la OMC incluye, como se ha dicho, diversas contribuciones de los gobiernos (que permiten realizar un análisis comparativo de legislaciones nacionales), de las instituciones intergubernamentales y los ya señalados informes de la Secretaría. Indicamos respecto a ellos la posibilidad de disponer de los textos completos vía internet.

1) En los inicios del Grupo y a través de las sugerencias de los miembros se llegó a confeccionar una lista de cuestiones que, en forma sintética, indicamos a continuación:

a) relación entre los objetivos, principios, conceptos, alcance e instrumentos de la política comercial y la política de competencia así, como su relación con el desarrollo y el crecimiento económico.

b) inventario y análisis de los instrumentos, normas y actividades existentes relacionados con el comercio y la política de competencia, así como las experiencias adquiridas en su aplicación.

c) Interacciones entre comercio y política de competencia incluyéndose aquí el examen: 1) de la repercusión de las prácticas anticompetitivas de empresas y sus asociaciones en el comercio internacional; 2) la repercusión de los monopolios estatales, los derechos exclusivos y las políticas reglamentarias sobre la competencia y el comercio internacional; 3) la relación entre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (objeto en la OMC del Acuerdo del mismo nombre) y la política de competencia; 4) la relación entre inversiones y política de competencia; 5) la repercusión de la política comercial en la competencia.

d) la importancia de los principios fundamentales de la OMC, relativos al trato nacional, la transparencia y el trato de la nación más favorecida para la política de competencia y viceversa.

e) criterios para promover la cooperación y la comunicación entre los miembros, incluso en la esfera de la cooperación técnica.

f) la contribución de la política de competencia al logro de los objetivos de la OMC, incluyendo la promoción del comercio internacional.

Los trabajos y resúmenes que los informes anuales de 1998-1999 hacen de aquellos, muestran detalles de gran interés, llegando a una rica descripción de las posiciones de cada país. Ello permite obtener una idea general de la diversidad de problemas planteados y de la gama de posiciones antagónicas. En realidad, una vez que presentamos la complejidad de las cuestiones involucradas, la metodología para abordarlas nos ha parecido constructiva.

- 2) El documento sobre principios de la OMC –recordemos, no discriminación en sus vertientes de trato nacional y nación más favorecida y transparencia- recoge las disposiciones legales del sistema GATT–OMC, sus objetivos, su alcance y los tipos de medidas a los cuales se aplican. La gran cuestión que evidentemente se plantea al respecto, en nuestra opinión, es si las formas de aplicación efectiva de tales principios a los objetivos de la política de competencia (por ejemplo, la eficiencia económica y el bienestar de los consumidores), obligaría y en qué grado a una adaptación de los mismos a posibles requerimientos específicos de tales objetivos. La respuesta inicial es cautelosa: no disponemos de experiencias suficientes.
- 3) Evidentemente el concepto de cooperación es lo suficientemente amplio para permitir una pluralidad de temas conexos. Puede entenderse, entre otros enfoques, desde una perspectiva regional (¿qué significan las cuestiones de competencia en el ámbito de ciertas experiencias territoriales?), desde la perspectiva del desarrollo económico (por otro lado, objeto de trabajos específicos en el mismo Grupo, como se expresa en el primer documento de septiembre de 1998) o las relaciones con otras políticas (la política industrial, por ejemplo). Los estudios sobre este tema y las formas de abordarlo presentadas en la OMC por países muy distintos, difieren en cuanto a la manera de proponer hacer efectivas las cooperaciones. Para algunos países puede ser positiva una cooperación en el dominio del intercambio de experiencias o de informaciones, pero no llegan a entender las ventajas que presentaría ese acuerdo multilateral que preconizarían otros países.
- 4) Nos ha resultado especialmente rico el último de los estudios indicados de la Secretaría de la OMC, relativo a los principios de la política de competencia, ello porque supone un esfuerzo de síntesis de muy diversas posiciones. También cabe señalar la amplia gama de elementos que se intentan combinar en él. El trabajo distingue tres categorías generales: a) descripción de los objetivos principales de la política de competencia en sentido amplio (promoción de la eficiencia económica, del bienestar de los consumidores y otros); b) principios operativos (como la promoción de medidas de apertura de los mercados o la determinación de situaciones en que es probable se ejerza un poder en el mercado. Aquí el informe se refiere a acuerdos verticales y horizontales) y c) la importancia de las instituciones y procedimientos.

Una vez presentados estos trabajos cabe decir que dentro del marco de la OMC se preveía que la Conferencia Ministerial de Seattle debía estudiar, entre otras cosas, la conveniencia de elaborar un marco multilateral sobre la cuestión. Y como

no podía ser menos, el propósito se vio afectado por lo que se ha conocido como el fracaso de Seattle.

En otro trabajo (Díaz Mier 2001b) hemos estudiado los elementos de diverso orden presentados al inicio de esta Conferencia, que ha pasado a la historia como la primera de una serie de reuniones de instituciones económicas de cooperación multilateral que han saltado a la luz pública por la espectacularidad (y en ciertos casos la eficacia), de las acciones opuestas a ellas por parte de diversos movimientos antiglobalización. Aunque creemos que entre los factores explicativos más importantes del “fracaso de Seattle” se encuentran la falta de una adecuada preparación técnica y las divergencias entre las posiciones de los EUA (partidarios de iniciar una ronda de negociaciones sobre los temas “maduros” puntuales entre los que no se encontraba la competencia), y de la UE (partidaria de un enfoque global y de conseguir un marco multilateral para la competencia) no podemos, en definitiva, sino recoger la impresión de que los temas de competencia y comercio estaban muy lejos de haberse trabajado a fondo por parte de los países que habrían de aprobarlo. Claro está que, como primer comentario, el mandato de 1996 no se habría podido cumplir.

No sería justo en este veloz recorrido histórico dejar de citar los importantes trabajos que otras instituciones multilaterales, como la UNCTAD o la OCDE, efectuaron durante el periodo. Para nosotros los trabajos tradicionales de la primera –en una compleja dimensión en la que, de acuerdo con los “principios” de Naciones Unidas se ha especializado– los informes sobre empresas multinacionales, inversiones internacionales y sobre prácticas comerciales restrictivas, constituyen desde puntos de vista académicos y operativos, elementos informativos de primer orden en donde muestran claramente las divergencias de posiciones.

Por su parte, los trabajos de la OCDE durante el periodo, se manifiestan en los Comités de Comercio y de Competencia, hasta llegar a trabajos conjuntos en un grupo cuyas principales aportaciones no vamos exponer ahora. Quede aquí constancia de las importantes aportaciones de las mesas redondas sobre política de competencia, manifestadas en el estudio y análisis de conceptos de indudable raigambre en el tema (por ejemplo “abuso de posición dominante y monopolización”, “derechos de propiedad intelectual”, “relación entre reguladores y autoridades de competencia”, etc.).

También, desde una breve descripción, ha de hacerse una incursión en el dominio de la literatura específica sobre competencia en la fase previa a la conferencia de Seattle. Encontramos en la misma una serie de nombres que iremos recordando en el periodo siguiente y que, sin duda, han tenido una influencia nada despreciable en la formulación de las posiciones que han defendido distintos paí-

ses. Así cabe destacar a F. Scherer, G. Graham, J. D. Richardson, K. M. Vautier entre otros, a la vez que en estudios de carácter global como el editado por G. Feketekuty y B. Stokes “Trade strategies for a new era” y otros, en donde aparecen capítulos consagrados a política de competencia.

A modo de ejemplo exponemos las ideas de Richardson (1998) publicado en el volumen *Launching new global trade talks: an action agenda*, título de gran interés precisamente con vistas a la celebración de la conferencia de Seattle. Para el autor ya se habría llegado a un momento de madurez para la celebración de negociaciones multilaterales sobre las condiciones de competencia. La agenda de tales negociaciones debería incluir una mezcla:

[...] limitada, secuencial y experimental de principios, instituciones y compromisos tanto desde el mundo de la política comercial como desde la competencia. Todos ellos destinados a conseguir la contestabilidad de los mercados [...].

Con la aplicación de este concepto se pretendía conseguir un lógico y mejor funcionamiento de la economía global.

Este autor se pregunta por las razones para establecer negociaciones multilaterales, y señala que las negociaciones comerciales de ese orden y las políticas de competencia poseen objetivos similares, como son la organización más abierta del mercado, en contraste con las negociaciones en otros planos (bilateral o regional) que “a menudo tienen otros objetivos: desde la creación de algún tipo de coalición a la seguridad regional”.

Pero, además, en el periodo que aborda el autor se ha registrado un aumento de los temas relativos a política de competencia en las diferencias sometidas al procedimiento establecido en la OMC (por ejemplo, las condiciones de entrada para nuevos proveedores en sectores de servicios, o el caso de las relaciones verticales entre productores, usuarios y distribuidores de productos como semiconductores, películas cinematográficas o componentes de automóviles. Un caso muy complejo pero ilustrativo al respecto es el que se conoce con el nombre de Fuji-Kodak).

De una manera prudente, Richardson propone, apoyándose en diversos trabajos, que la OMC sea el foro más adecuado para llevar a cabo las negociaciones y que éstas deberían llevarse a cabo por fases sucesivas. Así, en la primera negociación se habrían de dar pasos modestos de cooperación, con el objetivo de conseguir experiencias de intercambio (en informaciones fundamentalmente). Los países mantendrían la iniciativa pero no habría normas supraterritoriales ni existirían paneles similares a los de la OMC.

En la segunda fase se negociaría un conjunto de reglas multilaterales que se incluirían en un Acuerdo sobre Medidas Antitrust (TRAM), relacionadas con el comercio similar en su concepción al ya existente ADPIC (TRIPS en inglés). Podría ser necesario llegar en primer lugar a un acuerdo plurilateral, esto es limitado a un menor número de países (en el argot OMC). Finalmente, en una tercera etapa se llegaría a la sustitución de las normas anticompetitivas de los regímenes *antidumping* y de derechos compensatorios, a las que se sumaría un conjunto de medidas de salvaguardia específicas para la competencia, con características de predictibilidad y equidad superiores a los mecanismos existentes.

2. Los trabajos posteriores a la conferencia de Seattle

En este apartado, nos proponemos realizar una exposición mínima del marco general y de los trabajos relativos a nuestro tema que han sobresalido, en nuestra opinión, en el periodo posterior a diciembre de 1999. En buena medida emplearemos criterios similares. Así, señalaremos las circunstancias que conducen a la cuarta Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Qatar en noviembre de 2001 y utilizaremos algunos de los textos significativos que encontramos en la literatura específica sobre ella. No entraremos en el análisis de los documentos de la OMC, puesto que los trabajos del Grupo de Interacción han continuado con el análisis de los ya reseñados en el periodo anterior, ciertamente con una mayor precisión en las posiciones de los diferentes países (a este respecto deben citarse los informes anuales del Grupo al Consejo General). Tampoco lo hacemos respecto a la OCDE y el texto de la Organización que nos parece básico “Trade and competition policies: Options for a greater coherence”.

Aún cuando el examen de las causas de fondo del fracaso de Seattle haya llenado un buen número de páginas, no nos detendremos en esas cuestiones, sin embargo para efectos de nuestra investigación, parece necesario realizar una breve exposición de los temas y cuestiones que, a juicio de los autores que han abordado el tema desde principios del año 2000, debían incluirse en el orden del día de la siguiente conferencia. Se trataría de evitar el desastre de 1999 con una agenda “posible” y positiva, que lógicamente habría de afectar la cuestión que nos interesa.

Ciertamente, no todo en Seattle fue negativo. Una consecuencia positiva de la reunión fue la búsqueda de mejoras en la transparencia del sistema. Al menos ello se ha puesto en práctica a través de la posibilidad de acceder vía internet a la casi totalidad de la documentación que se genera en la OMC (en contraste con situaciones anteriores). Ello permitirá a cualquier lector interesado en nuestro tema acceder a los documentos referenciados.

En esa línea seguiremos la clasificación que Schott (2000) ha llevado a cabo agrupando las cuestiones a debatir en cinco órdenes: a) las relativas a temas que en el acta de Marrakech de 1994 había señalado fechas específicas de examen y eventuales modificaciones; b) los “nuevos” temas iniciados en la reunión de Singapur, entre los que se encuentra la relación comercio-competencia, ya reflejado en el apartado anterior; c) la mejora en la coordinación con otras instituciones intergubernamentales de carácter económico; d) la búsqueda de un método para la convivencia de los acuerdos regionales de integración con el sistema multilateral de comercio (debe recordarse que algunos de esos acuerdos, por ejemplo el NAFTA, tienen disposiciones de cooperación en el dominio comercio-competencia) y e) se habían de abordar un conjunto de temas institucionales (el sistema de toma de decisiones, el de solución de diferencias, etc.) que indirectamente y en un grado mayor o menor no podían dejar de influir en la cuestión que nos ocupa.

Dentro del primer grupo han de destacarse los temas relativos a agricultura (aquí surge la repetida reflexión por su situación especial dentro de la OMC como también por su relación con la política de competencia), y las relaciones entre comercio y medio ambiente, así como los aspectos comerciales de la propiedad intelectual (recuérdese que esta definición incluye un notable número de cuestiones que afectan a la política de competencia). Ciertamente los ámbitos que preocupaban (las denominaciones geográficas y la fabricación de productos farmacéuticos con su impacto en países en desarrollo), solamente de un modo amplio podrían considerarse como relativos a la competencia.

Es el segundo grupo de temas el que más interesa directamente para nuestra reflexión. Debemos destacar dos características: a) con el fracaso de Seattle se habían aplazado cuestiones tan importantes como la forma de proseguir los trabajos del Grupo de Interacción y especialmente las posibilidades de iniciar negociaciones de carácter multilateral; b) el estímulo para la intensificación de los trabajos anteriores junto a una mayor “maduración” de los documentos establecidos.

En el tercer grupo se encuentran las nuevas situaciones originadas por la globalización de la economía. Evidentemente, el tema afecta de manera directa a la instrumentación de toda clase de políticas económicas y ello debería ser objeto de atención; pero de forma especial la OMC tendría que referirse a las vías mediante las cuales las instituciones que forman el entramado institucional, originado en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial, hubiesen de hacerle frente. Entre los factores a considerar figuraría el tema de la competencia.

En el cuarto grupo tienen cabida todas aquellas cuestiones relacionadas con el regionalismo, entendido, en un sentido amplio, como los aspectos vinculados a los diversos tipos de integración económica entre Estados, lo que plantea su

compatibilidad con el multilateralismo de la OMC. Una de las opciones abiertas a la política de competencia es la cooperación internacional por medio de acuerdos bilaterales. Pero consideramos que el tema resulta más profundo, en la medida en que lo es igualmente, la compleja interrelación de lo comercial con los aspectos monetarios y financieros de la economía mundial, los cuales habrían de afectar también a la política de competencia.

Los aspectos institucionales del sistema de toma de decisiones, las soluciones de diferencias y, evidentemente dependiendo del sistema que se adoptara respecto a la relación comercio-competencia, sería también objeto de discusión. No resulta ilógico señalar que las eventuales modificaciones sobre esta relación pudieran afectar a la solución aceptada. Recordemos que la tradicional toma de decisiones de la OMC, mediante consenso, quizá no podrá ser aceptable para las materias de competencia nacional, en buen grado ligadas a la soberanía según la concepción de un buen número de países.

En este apartado hemos recogido una muestra de la literatura de la época relativa al tema, se trata del trabajo de Graham (2000), que realiza importantes contribuciones sobre las cuestiones incluidas en la agenda de Doha.

Graham parte de una realidad comprobable en la documentación generada en el grupo de trabajo, así como en las posiciones manifestadas por distintos países. Tras recordar que en un sentido amplio los objetivos de la política de competencia y de la comercial son similares, reconoce que las dos se encuentran integradas “en el sentido de que no existen instituciones ni acuerdos multilaterales que aseguren qué prácticas comerciales privadas no creen barreras (que reducen el bienestar) a los flujos de comercio internacional”. Enfrentados al tema se encuentran diversas posiciones. Así, la UE (a la que Graham atribuye la acuñación del término “política de competencia” al incluir la regulación de las ayudas públicas al lado de las políticas *antitrust*), Japón y Sudáfrica serían partidarias de la inclusión de la negociación de un instrumento multilateral en una futura ronda de la OMC, mientras que los EUA y un buen número de países en desarrollo, no desearían en este orden una extensión de la agenda de la OMC. El análisis de Graham se dirige a explorar las vías abiertas sobre estos datos iniciales.

Respecto al primer tema (identidad de objetivos en sentido amplio), Graham señala su acuerdo. Usando una serie de ejemplos subraya qué medidas pactadas en la OMC y destinadas a aumentar la liberalización comercial, contribuyen a aumentar la competencia en los mercados afectados. Así, por ejemplo, la eliminación de una barrera a la entrada en un sector específico del GATS aumentaría la competencia en dicho sector. De la misma forma, determinadas acciones emprendidas por los responsables de la política de competencia y destinadas a reducir

las barreras de entrada a un mercado, coadyuvarían a conseguir los objetivos de la política comercial. Graham afirma que “las tensiones entre las dos políticas surgen a causa de las incoherencias en las excepciones”. El análisis de la situación de mercado se dirigiría a que los vendedores y los compradores potenciales, fuesen libres para entrar o abandonar un mercado, esto es, que el mismo resultase ser “contestable”.

Por su parte, los modelos de ventaja comparativa sobre los que descansa el fundamento de la política comercial presuponen que los mercados sean competitivos. En los casos en que no lo fuesen, buena parte de las ganancias de las políticas comerciales estribarían en hacer a tales mercados más competitivos. En otros términos, sólo en cierto sentido, la política comercial sería un subconjunto de la política de competencia. Pero la realidad indica que las normas legales y los complejos burocráticos que administran las dos políticas están separados en la mayor parte de los países, y es “a causa de esta separación como en la práctica de las negociaciones comerciales se consideran dominios distintos”. ¿Puede pretenderse así establecer una relación formal?

En este aspecto cabe considerar las situaciones de países con diferencias significativas. Graham parte de la base de que el argumento más importante en favor de la multilateralización de las normas de competencia, es que las barreras a la entrada de los mercados existen en el lado nacional de las fronteras y pueden equilibrar las ganancias que las autoridades de un país pretenden lograr con la liberalización del sistema comercial multilateral. Dado que ello no siempre ocurre, resulta preciso analizar las causas. En unos casos se ha señalado que las autoridades en materia de competencia no tienen el poder (ni a veces el deseo) de abrir los mercados interiores a la competencia que viene del extranjero. En otros, se registra un cierto “clientelismo” nacional.

Pero, además de que en muchos países la política de competencia se define de una manera un tanto abstracta (defenderse de la competencia en sí), Graham señala una tendencia por parte de la administración encargada de la competencia a establecer acuerdos con sus homólogos de otros países (especialmente significativo es el caso de los EUA). En su estudio sobre estos acuerdos bilaterales el autor citado pone de manifiesto la existencia de ventajas e inconvenientes.

Todo ello termina reflejándose en diferentes posiciones de los países, respecto a una extensión de la competencia de la OMC al dominio de la política procompetitiva. Y de esa forma, sin la existencia de un consenso, carece de realismo esperar que, un futuro no muy lejano, se inicien al interior de la OMC, negociaciones sobre comercio y competencia. Ahora bien, la profundización y extensión de los compromisos de los acuerdos existentes, especialmente el GATS, puede significar por sí misma que la OMC adquirirá mayores competencias en este ámbito.

El autor analiza también las tareas llevadas a cabo por el Grupo de Trabajo tantas veces citado, mostrándose partidario no sólo de renovar su mandato sino de llevar a cabo (mediante las acciones de un grupo de expertos) otras investigaciones como las siguientes: ¿cuáles son las causas y la naturaleza de los fallos de los mercados para ser contestables internacionalmente, y cómo valorar los daños causados por dichos fallos? Al mismo tiempo indica que habrán de estudiarse de dónde provienen tales fallos y daños: ¿de acciones de entidades privadas, de la regulación pública o de alguna mezcla de ambos?

Con ese estudio también debería analizarse si los fallos pueden ser corregidos mediante la cooperación internacional de las autoridades encargadas en cada país de la competencia, o por la actual OMC con algunas de sus reglas modificadas. Finalmente, el grupo debería estudiar si se puede llegar a un acuerdo nuevo sobre normas de competencia o si sería preferible una extensión de los actuales acuerdos.

Nos ha parecido interesante resumir la posición de Graham, que en nuestro opinión, y a la vista de los resultados de la cuarta conferencia de la OMC, parece haber pronosticado con acierto la continuidad de los trabajos y la forma de hacerla efectiva en el futuro. Entremos ahora en la consideración de los trabajos de Doha y en su impacto directo sobre la consideración por parte de la OMC de la política de competencia.

Interesa que destaquemos algunas características de la reunión de Doha, antes de hacer referencia a los acuerdos alcanzados, que tienen gran importancia, en tanto significan la forma como habrán de proseguir los trabajos conducentes al establecimiento de algún tipo de acuerdo sobre la materia.

En trabajos anteriores (Díaz Mier, 2001b) hemos expuesto las líneas a través de las cuales los países miembros de la OMC pretendían discurrir los trabajos de la cuarta Conferencia. Recordemos brevemente las siguientes: a) debían borrarse las imágenes contradictorias y negativas de conferencias anteriores, especialmente de la segunda y de la desafortunada sesión de Seattle. Esto es, se pretendía llegar a “algo” respecto al futuro que justificara a la OMC; b) debía mejorarse la transparencia de los trabajos, en el sentido de una mejor comunicación con las opiniones públicas de los distintos países, especialmente las negativas respecto al “secretismo” de los trabajos de GATT y OMC; c) debían recogerse en aspectos generales, pero también en los específicos, las preocupaciones a tareas consideradas prioritarias para las organizaciones internacionales en los últimos dos o tres años (especialmente los temas de eliminación de la pobreza y la situación de los países en desarrollo; d) por último, en aras de restablecer la credibilidad del sistema, la reunión habría de ser preparada en forma más eficaz y coherente que la inmediata anterior.

En cierta medida, se llegó a un primer convencimiento de que el resultado de la conferencia —una especie de imán para atraer las opiniones públicas— sería el compromiso de llevar a cabo una ronda de negociaciones comerciales multilaterales. No fue exactamente así. Un conjunto de datos basados en experiencias anteriores nos lo habrían hecho presagiar. Así, el documento básico de la reunión se titulaba “Cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación” de los acuerdos que conforman la OMC. Documento excesivamente conservador, que pretendía recoger las opiniones dispares de las dos grandes potencias comerciales del mundo: EUA y la UE, que desde la segunda conferencia (Ginebra, 1998) aún siguen difiriendo respecto a la forma y al contenido de una nueva ronda. Probablemente, las mayores novedades registradas apuntaban hacia la importante y lógica tendencia de la consideración de los problemas de los países menos adelantados.

Sin entrar en el pormenor de las sesiones, nos interesa centrarnos en la estructura de lo acordado. Encontramos en el documento final WT/MIN (01)/DEC/W/1 lo siguiente:

- a) Una declaración ministerial, propiamente dicha, destinada a exponer principios y objetivos generales.
- b) Un programa de trabajo para los años inmediatamente futuros de la OMC que se divide en dos partes: la primera relativa a contenido y la segunda referente a organización y gestión de dicho programa. No resulta extraño que siga las grandes líneas del documento de base a que hicimos referencia.
- c) la aceptación íntegra del documento sobre cuestiones y preocupaciones.

Aunque evidentemente de forma indirecta, en tanto pueda modificar ciertas normas de la OMC, la cuestión de la relación comercio—competencia puede resultar afectada en el futuro, debemos destacar dentro del programa de trabajo cuánto atañe directamente a esa relación. Reproducimos a continuación íntegramente esta parte del documento.

Interacción entre comercio y política de competencia. Par 23. Reconociendo las razones a favor de un marco multilateral destinado a mejorar la contribución de la política de competencia al comercio internacional y al desarrollo y la necesidad de potenciar la asistencia técnica y la creación de capacidad en esta esfera, como se indica en el párrafo 24, convenimos en que después del quinto periodo de sesiones de la Conferencia Ministerial se celebrarán negociaciones sobre la base de una decisión que se ha de adoptar, por con-

senso explícito, en ese período de sesiones respecto de las modalidades de las negociaciones.

Par. 24. Reconocemos las necesidades de los países en desarrollo y menos adelantados de potenciar el apoyo a la asistencia técnica y la creación de capacidad en esta esfera, incluidos el análisis y la formulación de políticas para que puedan evaluar mejor las consecuencias de una cooperación multilateral más estrecha para sus políticas y objetivos de desarrollo, y el desarrollo institucional y humano. A tal fin, trabajaremos en cooperación con otras organizaciones intergubernamentales pertinentes, incluida la UNCTAD, y por conducto de los canales regionales y bilaterales apropiados, para facilitar una asistencia reforzada y dotada de recursos suficientes en respuesta a dichas necesidades.

Par. 25. En el periodo que transcurra hasta el quinto periodo de sesiones, la labor ulterior en el Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia se centrará en la aclaración de lo siguiente: principios fundamentales, incluida la transparencia, la no discriminación y la equidad procesal, y disposiciones sobre los carteles intrínsecamente nocivos; modalidades de cooperación voluntaria; y apoyo para el fortalecimiento progresivo de las instituciones encargadas de la competencia en los países en desarrollo mediante la creación de capacidad. Se tendrán plenamente en cuenta las necesidades de los países en desarrollo y menos adelantados participantes y se preverá la flexibilidad apropiada para tratarla.

Con el texto íntegro de la declaración de Doha (en sus párrafos 23-25) resultaría posible realizar un cuadro en donde queden expresados, por una parte, los trabajos realizados por los distintos órganos de la OMC creados tanto en el Acta de 1994, como en la reunión de Singapur (1996), alguno de ellos como la relación comercio–inversiones prácticamente modificativo del Acta de Marrakech hasta la reunión del 2001. A la vez se pueden exponer los compromisos hasta llegar al quinto periodo de sesiones (ya indicado para marzo de 2003), así como lo que habrá de comprometerse tras ese quinto periodo.

Cabe distinguir, en ese marco, aquellas materias en las que ya se han iniciado negociaciones en sentido estricto (proceso de presentación de demandas y ofertas), como es en los casos del acuerdo sobre agricultura y servicios. En otras se establece un compromiso de negociar tras el año 2003, supeditándolo a una decisión de la Conferencia Ministerial. Ello ocurre a los dos grupos revisados, si bien más centrados en el de política de competencia y de modo tangencial en inversiones.

Los resultados de Doha –no podía ser de otra forma– han sido recibidos en el mundo académico y en otros espacios, especialmente los relacionados con los

temas tratados, con reacciones muy diversas. Ha habido coincidencia en señalar que la OMC no podía seguir esperando más. Unos –los que podrían calificarse de no partidarios de la institución y que reclaman el nacimiento de una nueva, partiendo de cero (por ejemplo, las agrupaciones del tipo de la francesa ATTAC)– consideran que no se ha llegado lo suficientemente lejos en la eliminación de la OMC. Otros finalmente (véanse por ejemplo los trabajos incluidos en el volumen “Où va l’économie mondiale?”) han saludado con matices los resultados como una buena noticia. Finalmente otros lamentan que en el proceso de liberalización y apertura de mercados se haya perdido tiempo.

Evidentemente en el campo específico de nuestros comentarios la reunión de Doha permite formulaciones de matices diversos. En primer lugar, es preciso referirse a la forma en que se ha solucionado las trabas a las que habían arribado los trabajos y su continuación. Pero también –con criterio que en parte compartimos– Doha no ha resuelto las importantes cuestiones del mandato original del grupo, en el sentido de que no se ha encontrado una respuesta operativa al conjunto de cuestiones existentes en la definición del mismo. Ciertamente, la primera impresión es que, respecto a estas cuestiones, se ha registrado un aplazamiento, situación que, por otra parte, no deja de sorprender a quienes desde años atrás estudian las formas como temas de gran complejidad, y su tratamiento en instituciones internacionales económicas.

En otro orden, los avances registrados para el mejor conocimiento de la interrelación comercio–competencia han sido muy notables, sin embargo, se han producido en el seno de la OCDE, organización en que los países integrantes tienen experiencia en política de competencia. Queda por ver si sus trabajos son extensibles a los países que no poseen, por multitud de razones, ni normas ni experiencia en estas políticas y a los que habría de convencer de las bondades de la misma.

Una lectura a fondo del programa de trabajo que hemos reproducido, marca un énfasis en el apoyo y la asistencia a prestar a los países en desarrollo, lo que parece digno de encomio. No obstante, en el plazo de año y medio, previsto para el periodo intersesional (prácticamente sólo el año 2002) la “conversión” hacia la competencia de este numerosísimo grupo no parece posible.

Una buena noticia es el compromiso de que, a partir de 2003, se iniciarán negociaciones pero resulta prematuro indicar sobre qué. Hemos recogido las ideas de un autor tan caracterizado como Richardson, en relación a que habría de procederse mediante etapas. Quizá una forma de proceder más razonable sería la creación de un marco plurilateral que permita iniciar una cooperación con vistas a su extensión a la multilateral.

Ahora bien, no podemos olvidar que el proceso de negociación de ese tipo de acuerdos en la OMC, se encuentra dentro de un ámbito en donde lo relativo a competencia y comercio, constituye solamente uno más de una serie de temas en los que existen diferentes prioridades nacionales, y la necesidad de intercambiar concesiones de alcance diverso entre ellos. No nos hacemos ilusiones al respecto. Cuando se inicia una ronda de negociaciones comerciales multilaterales –y de ello dan buena fe las que acogió el GATT– en especial las últimas, no se pueden precisar los resultados.

A pesar de todo, hemos de resaltar al final de este punto algo que puede deducirse de cuanto hemos recogido en él. El avance en el dominio intelectual respecto a la competencia y a su relación con la política comercial registrado en los últimos cinco años nos parece más que notable. El enriquecimiento en esta materia, imputable no sólo a la perspectiva de un acuerdo, ha de llenar de interés a quienes, procedentes de los campos jurídicos, económico o de algunos otros se han internado por esta vía.

En nuestra experiencia personal concreta aún recordamos el estupor con que especialistas en derecho y economía de la competencia en España, durante las primeras jornadas (tristemente hoy no repetidas) organizadas por el Tribunal de Defensa de la Competencia, escuchaban nuestras aportaciones al tema. Afortunadamente la situación ha cambiado y creemos que puede darse un paso adelante; es decir, llegar a definir las grandes líneas de una posición española sobre la relación entre las dos políticas.

Otra cuestión más –y no de las de menor importancia– que el tema de las relaciones entre política de competencia y política comercial ha generado, se refiere a los países en desarrollo. En los últimos cinco años especialmente, somos testigos de la existencia de una amplísima literatura, cuyos rasgos más importantes describiremos a continuación. Debemos señalar, en primer término, una observación general: si se llegara a un acuerdo que incluyese algún instrumento relativo a competencia en el marco de la OMC, tal como hoy se presenta en el orden multilateral, sería obligatorio, esto es, afectaría a todos los miembros del sistema, si bien en el sistema GATT-OMC están previstos regímenes especiales para los países en desarrollo (a los que normalmente se da un mayor tiempo para que pongan en situación de aplicación plena los compromisos).

Aquí nos encontramos con una situación especial. En efecto, las posiciones de los países en desarrollo difieren notablemente al respecto. Khemani recuerda que:

[...] a fines del siglo XIX se promulgaron las primeras leyes de competencia (anti-trust) en Canadá y Estados Unidos. Resulta de interés observar que cien años después hay pocos países en desarrollo (más de una treintena) que hayan adoptado leyes al respecto.

Pero también debe indicarse que otros (por ejemplo ASEAN) consideran que las políticas de comercio abierto les llevan a mercados muy competitivos, mientras otros presentan varios problemas. Cabe preguntarse en este punto por los argumentos utilizados en estas consideraciones divergentes.

Es conveniente, al respecto, repasar una vez más la historia reciente y recordar que la cuestión de las prácticas comerciales restrictivas se planteó en la Conferencia de la Habana de 1947. La carta que lleva el nombre de la citada ciudad y que recogía los trabajos llevados a cabo estipulaba en su artículo 46(1) que:

[...] cada miembro tomará las medidas apropiadas y cooperará con la organización (se refiere a la Organización Internacional de Comercio que no llegó a la luz) para impedir aquellas prácticas comerciales, sea por parte de empresas públicas o privadas, que afectando al comercio internacional restrinjan la competencia, limiten el acceso a los mercados o fomenten el control monopolístico, siempre que tales prácticas tengan efectos que dañen la expansión de la producción o el comercio y dificulten el logro de los objetivos.

Evidentemente, el enunciado muestra con claridad el propósito de que los países que debían (con independencia de su nivel de desarrollo) formar la OIC se preocupasen de estas cuestiones. Ahora bien, como ha señalado Holmes, la línea que habría de seguirse sería relativamente suave.

La OIC como organización –dice el autor citado– hubiese llevado a cabo investigaciones sobre cualquier queja relativa al tema que no hubiese sido resuelta por medio de consultas y después en un informe emitiría sus recomendaciones.

Este es, en definitiva, un procedimiento de una menor precisión de los que hoy dispone la OMC (el sistema de solución de diferencias), *cuasi* judicializado en su versión tras el Acta de Marrakech. Recordemos que pese a todo, la Carta de La Habana no sería aceptada por los EUA. Ahora bien, en nuestra opinión, ni el número de países interesados en la política de competencia era excesivo ni –y esto es de gran importancia– existían en aquellos momentos los países en desarrollo, en su dimensión actual (recordemos que los movimientos de descolonización se iniciaban en los 1950 y se amplían a lo largo de las dos décadas siguientes).

Del anterior apartado, deducimos que en las décadas siguientes el énfasis de la política comercial a través de las sucesivas rondas negociadoras del GATT, se ubicaría en la liberalización del comercio internacional (reducción de derechos arancelarios, sometimiento a disciplinas de algunas barreras no arancelarias, etc). Por su parte, la política de competencia crecerá con una función principal, subrayada por Scherer: mantener abiertos los mercados sin que estos sean distorsionados por prácticas monopolísticas, y buscando con ello lograr tres objetivos: alcanzar

una asignación de los recursos, satisfactoria para las demandas de los consumidores; presionar a las empresas para conseguir innovaciones y permitir a los agentes de los mercados la maximización de su potencial productivo y creador.

Las tensiones provocadas por las formas en que se manifiesta la liberalización de los mercados financieros y el mundo de la globalización serán las que, ya entrada la década de los 80, pongan de manifiesto los problemas que, un buen número de empresas enfrentan, no para acceder a mercados exteriores sino para llevar a cabo su presencia en tales mercados. Ese es, sin duda, el inicio de todas las preocupaciones por las políticas de competencia, calificadas en ocasiones como auténticas barreras a la entrada de nuevos competidores extranjeros.

Junto a aspectos de carácter general, (aún está lejos de resolverse la forma en que los países decidirán las cuestiones relativas a las relaciones entre ambas políticas), debemos destacar aquí algunos aspectos que conciernen a los países en desarrollo. Estos países entrarían en: a) una referencia a las disposiciones del sistema GATT-OMC que les afecta de manera especial; b) una presentación de los argumentos empleados, para justificar la introducción de una política de competencia en los países que la poseen, especialmente en su aspecto legislativo; c) una indicación de algunos de los problemas que han enfrentado los países en desarrollo por situaciones que se refieren a la competencia internacional y d) algunas propuestas de actuación.

En tanto al primer aspecto, se ha destacado por parte de la literatura específica, que los fundamentos de la posible extensión de las normas del sistema GATT-OMC a temas de competencia con efectos en los países en desarrollo, se derivan en primer lugar de las obligaciones de carácter general establecidos en el texto del Acuerdo General y de forma muy destacada en el conjunto de acuerdos que resultaron de la ronda de Uruguay.

Así, el artículo III del GATT, definido como el relativo al principio de trato nacional, contiene una prohibición general de toda norma nacional que discrimine contra los productos importados. El texto se refiere a las leyes, normas y reglamentos que “afecten a la venta, la oferta para la venta, compra, transporte, distribución o uso” Holmes (2000), pero también ciertos paneles del GATT, han señalado que el artículo está diseñado para referirse a la imposición discriminatoria y a otras regulaciones.

Sin embargo, cabe pensar que si la política de competencia de un país actuase de forma discriminatoria, frente a las importaciones de ese país podría quedar sometida al sistema de solución de diferencias. Debe resaltarse, no obstante, que el artículo III se refiere a discriminación en razón de la nacionalidad de los productos.

Por otro lado, se ha discutido la posibilidad de aplicar el artículo XXIII, a las acciones de competencia del GATT, dicho artículo es relativo a la solución de diferencias. A este respecto, un caso reciente conocido como Kodak-Fuji, y técnicamente definido como las medidas aplicadas por Japón que afectan a las películas y soportes de papel fotográficos, ha planteado interesantes discusiones sobre esta cuestión. Aunque técnicamente el panel encontró que la aplicación de normas japonesas sobre comercio leal (principal pero no totalmente normas de competencia), no suponían una discriminación frente a los EUA, la doctrina se sigue preguntando acerca de otros problemas que podrían surgir (por ejemplo, si las normas que rigen la entrada en los mercados de empresas de propiedad de extranjeros fuesen formuladas de forma que supongan una discriminación contra mercancías importadas).

Pero es sobre todo el conjunto de disposiciones, que forman el contenido de la ronda de Uruguay, el que ha sido más estudiado en relación con nuestro tema, destacando:

- a) El Acuerdo sobre Salvaguardias, que desarrolla el artículo XIX del GATT prohíbe las restricciones voluntarias a la exportación y los acuerdos de ordenación de mercados (conocidos por sus siglas inglesas VERS y OMAS) que, entre otras medidas, fijan cuotas de mercado o fijan precios. En tal sentido, y en tanto limite las acciones de este tipo, el acuerdo citado contribuirá a mejorar la competencia.
- b) El Acuerdo sobre Medidas Antidumping se refiere a materia de especial interés en su aplicación para los países en desarrollo que consideran que en buen número de casos, las normas *antidumping* se emplean como formas encubiertas de protección. En general, y aunque la discusión casuística sería muy extensa, se pretende con el acuerdo fijar criterios objetivos, en cuanto a la aplicación de este tipo de medidas que en parte se dirigen a contrarrestar las políticas de precios predatorios. La introducción de criterios de competencia a los que se encuentra muy cercano el establecimiento de las medidas *antidumping* (mercados relevantes, partes significativas de mercado, etc.) es recomendada por algunos tratadistas.
- c) También la ronda de Uruguay estableció un Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, en cierto modo cercano a los anteriores. Hay un conjunto de prácticas que desde la perspectiva de los países en desarrollo, y en relación con las políticas de competencia y la comercial, deberían considerarse, por ejemplo, los sistemas de garantía de créditos a la exportación, ciertas políticas de atracción de inversiones extranjeras, algunas formas indirectas de establecimiento de precios de transferencia, etc. Por ello, algunos autores

preconizan una ampliación del actual concepto de subvención prohibida y/o recurrible, limitadas en general a la concesión de créditos presupuestarios o exención de impuestos.

- d) El Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, constituyó una gran novedad en el mundo del comercio internacional. No obstante, ha sido criticado por los países en desarrollo, especialmente por las dificultades que les representa su aplicación operativa. En nuestra opinión concreta –como ya hemos subrayado– no resulta clara la línea delimitatoria entre los derechos de propiedad intelectual y las normas de competencia.
- e) Un acuerdo especialmente novedoso en el dominio del comercio internacional ha sido el GATS (acuerdo sobre servicios). Entre sus obligaciones destacan que en el ámbito de la OMC, en relación a las normas que afectan el campo de la competencia, las mismas se refieren a la obligación de los miembros de asegurar, a través de sus normas nacionales, comportamientos no monopolísticos ni permitir abusos de su posición.
- f) Finalmente, se ha señalado que los acuerdos denominados sectoriales (Agricultura y Textiles y Vestido) están dirigidos a conseguir una mayor competencia en los ámbitos respectivos, en la medida en que aseguran la presencia en los mercados nacionales de sus productos. También en ese orden, la apertura de mercados para un buen número de productos es, en principio, un factor que puede estimular la competencia.

Son muy variados los argumentos utilizados en la polémica respecto a la introducción de una política de competencia (léase especialmente legislación sobre competencia) en los países en desarrollo. Pero, además, cabe destacar en ellos la valoración de las razones esgrimidas que presentan una muy notable dispersión, lo que resulta lógico en función de las diversas necesidades y situaciones.

Holmes (2002) ha subrayado al respecto que: “si un acuerdo de la OMC obligase a todos sus miembros a tener algún tipo de norma de competencia, el principal impacto del acuerdo se produciría en aquellos países que carecen de una ley de ese tipo”.

Ahora bien, hay entre los países en desarrollo quienes consideran que la normativa sobre competencia es un capricho de Occidente mientras otros piensan que no es momento de negociar. Hay quienes también señalan su vinculación con la aplicación de las normas *antidumping* que tuviera en cuenta las peculiaridades de los países; y, por último hay otros que piensan que para conseguir mercados competitivos bastaría con políticas comerciales de mercados abiertos.

Al lado de los argumentos de tipo general, que examinaremos más adelante, encontramos en la política y en la literatura algunos argumentos específicos

en defensa de la integración de las dos políticas objeto de nuestro análisis. Destaca entre ellos el de: una política de competencia contribuye a proteger a los consumidores de los excesos de monopolios y de *trusts*.

Un segundo tipo de argumentos hace referencia a las insuficiencias del enfoque conocido como liberalización comercial. En efecto, se ha señalado -y ello parece estar confirmado por diversos estudios empíricos aunque no plenamente- que las prácticas comerciales no competitivas son menos viables si los mercados nacionales quedan expuestos a la competencia internacional. Ahora bien, como ha señalado Khemani, los efectos a favor de la competencia de las reducciones arancelarias quedan demasiado difuminados si la oferta de productos importados no es muy elástica. El mismo autor se ha referido también a otras medidas de política comercial, como el establecimiento de derechos *antidumping* u otras situaciones. Así, las medidas *antidumping* podrían ser utilizadas como elementos que restrinjan la competencia, siendo posible en tales casos que las normas destinadas a fortalecer la competencia cumplan un papel similar.

Se han señalado, además, una serie de situaciones que merecen consideración, por ejemplo, la necesidad de introducir una política de competencia para compensar los elevados costes de los servicios, asociados a algunos productos importados que pueden hacer negativos los efectos de una liberalización. También, a falta de una competencia interior, se podrían registrar incrementos en los precios de los productos nacionales, hasta alcanzar los niveles de los productos importados.

Evidentemente, en este orden también se han utilizado argumentos de tipo general que se refieren a la necesidad de alcanzar acuerdos internacionales sobre competencia, cuyo alcance e intensidad reflejan una gran disparidad de criterios entre los autores. Podrían clasificarse, según Holmes, en tres grupos: las preocupaciones por el acceso a mercados, las necesidades de lucha contra los *trusts* internacionales, y los costes de transacción. Entre las primeras se destaca que, en ausencia de una política de competencia en los países importadores, se podría reducir el volumen de exportaciones de otros países. Las segundas -especialmente sentidas en países en desarrollo y puestas de manifiesto en recientes estudios del Banco Mundial- destacan de nuevo los efectos negativos sobre el bienestar de los consumidores. Las terceras hacen referencia al aumento de tales costes de no existir una norma internacional y sí normas nacionales muy diversas. Claro es que la forma en cómo serían afectados por estas normas los países en desarrollo resulta desigual.

El tercer grupo de consideraciones -problemas encontrados por países en desarrollo en relación con la competencia- incluiría a varias situaciones en las que algunos países en desarrollo se han visto involucrados. Unas de ellas se refieren al empleo abusivo de las patentes de fabricación. En este sentido la conferencia de

Doha planteó (y sólo su estudio a fondo merecería un trabajo de extensión superior a este) la cuestión de la protección a los medicamentos. Otras se refieren a actuaciones en los sistemas de distribución que han elevado los precios en países en desarrollo, etc. Pero también en este orden se ha señalado que la carencia de competencia es un factor que contribuye a retrasar el desarrollo. Así lo han mostrado – ciertamente no con carácter general– los estudios de Hoekman.

En cierta medida, y en contraposición al argumento del comportamiento negativo de los monopolios internacionales en mercados de países en desarrollo, se ha señalado la necesidad de establecer una excepción a favor de los *cartels* de exportación de mercancías de tales países, justificada en que las exportaciones de productos primarios agrícolas o minerales constituyen su fuente principal de ingresos. Así lo reconocía ya la Carta de la Habana que pretendía la estabilización de los precios de estas mercancías.

Son sobre todo los argumentos relativos al poder adquisitivo los que ha utilizado Scherer (1994) para insistir en los problemas de los países en desarrollo que examinamos. Así, debido a lo bajo de tal poder:

[...] los mercados de bienes y servicios no primarios en los países en desarrollo son muy estrechos. De ahí que sea necesario, para conseguir una producción nacional de bajo coste, un alto grado de concentración de vendedores, especialmente en industrias con economías de escala, quizá al borde del monopolio.

Para evitar la previsible tendencia a la falta de competencia nacional que podría registrarse, se ha preconizado una mayor liberalización comercial para llegar así a establecer una competencia real.

El mismo autor refiere que la extensión de las normas competitivas a una dimensión internacional, proporcionaría una mezcla de difícil estimación de costes y beneficios para los países en desarrollo. A las consideraciones anteriores se debería añadir que estos “ganarían si bien en una cuantía limitada, por las prohibiciones de cartelización de los suministros de componentes, bienes de capital y *Know how* tecnológico realizada por las empresas de naciones industriales”, así como por el endurecimiento de las restricciones sobre los *cartels* de importación o la exclusión de canales de distribución de los mercados importantes.

Realmente, aún se carece de estudios plenamente demostrativos de las ventajas que podrían proporcionar algún tipo de acuerdos multilaterales sobre competencia para las empresas de los países en desarrollo. Por ello, como veremos a continuación, se ha insistido en un trato especial para tales países.

En la práctica las distintas propuestas (Scherer, 2000 y 1994, Holmes 2002, Khemani, etc.) ponen de manifiesto la necesidad de tener en cuenta las circunstancias especiales –y en muchos casos contradictorias– de los países en desarrollo. Se ha insistido así en tres factores: 1) la necesidad de proporcionar una especial asistencia técnica y demostrar a dichos países las ventajas que podrían proporcionar la discusión y el intercambio de informaciones. Con ello queremos significar, desde nuestro punto de vista, que no vemos de forma inmediata la realización de un acuerdo por parte de los países en desarrollo, y que será necesario para ello un largo periodo; 2) es preciso tener en especial consideración los problemas específicos de tales países proporcionando en el posible acuerdo una serie de excepciones (productos primarios) y buscando diversas formas de cooperación; 3) el contenido de un posible acuerdo habría de trazarse sobre líneas muy generales (por ejemplo, que los miembros que tengan una política de competencia incorporen a la misma una dimensión internacional).

Posiblemente, de acuerdo con lo sugerido por Khemani, se podría llegar a lo que se ha llamado un acuerdo “adecuado” que tuviese en cuenta las experiencias de los países que han introducido normas de competencia.

El mismo autor resalta las siguientes líneas directrices: el organismo responsable de la política de competencia debería ser independiente y aislado de interferencias políticas y presupuestarias; evidentemente, tal organismo debería responder ante el órgano parlamentario correspondiente; las normas de competencia deberían distinguir entre actividades de investigación, de proceso y de decisión; los procedimientos deberían basarse en verificaciones de información e incluir derechos de apelación, de revisión de las decisiones, un tratamiento confidencial de la información empresarial así como basarse en la transparencia; los procedimientos y las resoluciones habrían de ser lo más rápidas posibles para evitar costes de transacción innecesarios; para producir efectos disuasorios, la aplicación de las normas tendría que permitir penalizaciones de importancia y diferentes órdenes de medidas y finalmente habría de incrementarse un mejor acceso a la aplicación de las normas de competencia mediante procedimientos que permitan su estudio por parte de centros docentes y por los interesados.

Conclusiones

En este análisis panorámico de la relación entre las políticas de competencia y comercial, no se ocultan las peculiaridades específicas de las situaciones de los países en desarrollo.

Parecería que las mismas hacen difícil la integración en la OMC de un eventual acuerdo internacional sobre competencia del tipo de los hoy existentes. Otra cuestión sería que, a plazo medio, se pueda hablar de un tipo de acuerdo específico y especial.

Referencias bibliográficas

- Ávila Álvarez, A; Castillo, J. A., Díaz Mier, M. A. (1994). *La regulación del comercio internacional tras la ronda Uruguay*, España: Tecnos.
- Bain, J.S. (1956). *Barriers to new competition*, EUA: Harvard University Press.
- Bloch, H. (2001). "Market power and foreign trade: implications for competition policy" en Palgrave.
- Cini, M. y McGowan, L. (1998). *Competition policy in the European Union*, EUA: Mc Millan.
- Comision de la UE (s.f.). *Report on Competition Policy*.
- CUTS (Consumer Unity and Trust Society, Indis). *Competition Policy in Developing Countries* (<http://www.cuts.org>).
- Das, D.K. (2001). *Global trading system at the cross roads*, Routledge.
- Díaz Mier, M.A. (2001). "La internacionalización de la economía española ante la política comercial" en *Economistas*, núm. 90.
- y Álvarez Otero, M.P. (2001b). "Consideraciones sobre la reunión ministerial de la OMC en Qatar" en *Revista de Estudios Europeos*, núm. 29.
- Evans, D.; Padilla, J. y Ahlborn, C. (2002). "Competition policy in the new economy: is european competition law apt to the challenge?" in *European Competition Law Review*, núm. 156.
- Fernández Ordóñez, M. A. (2000). *La competencia*, España: Alianza Editorial.
- Généreux, J. (2002). *Les vrais lois de l'economie*, Seuil.
- Graham, E. (2000). "Trade, competition and the WTO agenda" en *The WTO after Seattle*, EUA: Institute for International Economics.
- y Richarson, J.D. (eds. 1997). *Global competition policy*, EUA: Institute for International Economics.
- High, J. (2001). "Competition", *Critical ideas in economics*, E. Elgar.
- Hocking, B. y McGuire, S. (eds.) (1999). *Trade politics*, Routledge.
- Holmes, P. (2002). "Trade, competition and the WTO" in *Development, trade and the WTO*, The World Bank.
- (2002): "Trade and competition in the new WTO Round", en C. Milner y R. Reat. *Trade Liberalization, Competition and the WTO*.

- Hope, E. y Maeleng, P. (1998). *Competition and trade policies: coherence or conflict?* Routledge.
- Kjeldsen-Kragh, S. (2001). *International trade policy*, Copenhagen Business School Press.
- Marques Mendes, M. (1991). *Antitrust in a world of interrelated economies*, Université de Bruxelles.
- Martin, S. (2002). *Advanced industrial economics*, Blackwele Pub.
- Maskus, K.E. y Lehoval, M. (2000). "Competition policy and intellectual property rights in developing countries" in *World Economy*, núm. 23.
- Michalopoulos, C. (2001). "Developing countries in the WTO", Palgrave.
- Milner, C. y Read, R. (2002). *Trade liberalization, competition and the WTO*, Edward Elgar.
- Neumann, M. (2001). *Competition policy: history, theory and practice*, Edward Elgar.
- OCDE (1994). "Trade and competition policies: comparing objectives and methods", *Trade Policy Issues*.
- (2001): "Trade and competition policies: options for a greater coherence", *Trade Policy Issues*
- Pelkmans, J. (2001). *European integration*, Prentice Hall.
- Richardson, J. D. (1998). "The coming competition policy agenda in the WTO", en *Launching new global trade talks: an action agenda*, Institute for International Economics.
- Scherer, F. M. (1994). *Competition Policies for an Integrated World Economy*, The Brookings Institution.
- (2000). *Competition Policy, Domestic and International*, Edward Elgar.
- Schott, J. (2000). *The WTO after Seattle*, Washington: Institute for International Economics.
- Stigler, G. (1957). "Perfect competition historically contemplated" en *Journal of Political Economy*, febrero.
- Vautier, K.M. (2002). "Competition policy, the pacific economic cooperation council and the WTO" en *Developing countries in the world trading system*, R. Adhikari y P. Athukorala, Edward Elgar.
- Viscusi, w.; Vernon, J., Harrington, J. (2000). *Economics of regulation and antitrust*, EUA: MIT.
- WTO "Special study on trade competition policy", *Annual Report 1997* ch. 4, documentos del Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia.

WT/WGTCP/1 a 5, Informes anuales del grupo del Consejo general desde 1997 a 2001.

———— WT/WGTCP/W/80 Documento de síntesis sobre la relación de la política comercial y la política de competencia con el desarrollo y el crecimiento económico (sep.98).

———— WT/WGTCP/W/114 Principios fundamentales de la OMC de Trato Nacional, Trato de la nación más favorecida y Transparencia, (abril 1999).

———— WT/WGTCO/W/127 Principios fundamentales de la Política de Competencia (junio 1999).

———— WT/WGTCP/W/128 y sus revisiones, Reseña de la legislación nacional de los miembros en materia de competencia.

Nueva modalidad de la expansión del capitalismo y la integración en América

*Jaime Ornelas Delgado**

Introducción

El presente trabajo expone los resultados iniciales de una investigación cuyo objeto es comprender y explicar las fuerzas determinantes de lo que, en estos momentos, caracteriza la transición del modelo capitalista hacia una nueva *modalidad*¹ de su expansión iniciada a partir del agotamiento, en el ámbito mundial, de las posibilidades que ofrecía la reproducción del capitalismo bajo el comando del capital de préstamo y la ampliación de la deuda de los países emergentes.

De esta manera, la nueva modalidad de la expansión capitalista se sustenta en la búsqueda de territorios donde pueda asentarse el capital productivo para producir “mercancías preñadas de valor”. Esto significa un intenso proceso de conversión del capital de préstamo en capital productivo y su traslado, en forma de inversión directa, a cualquier parte del mundo donde obtenga la tasa de ganancia más alta posible.² Es decir, el capital productivo se traslada tanto a los países desarrollados como a los emergentes, a cualquiera donde pueda elevar su rentabilidad.

* Profesor de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Miembro del SNI.

¹ Siendo el *modelo* la forma como la estructura económica realiza históricamente su proceso de desarrollo, la *modalidad* supone una diferenciación histórica dentro del propio modelo, que se define por las propiedades que adquiere su desarrollo en un momento determinado sin que se modifiquen las características esenciales del modelo mismo.

² En términos genéricos al dinero destinado por el capitalista industrial a la adquisición y consumo productivo, tanto de fuerza de trabajo como de medios y objetos de trabajo, se le denomina capital productivo. Por su parte, el capital de préstamo es aquel cuyo uso permite a su propietario obtener un interés. De esta manera,

En estos momentos, el proceso de expansión del capitalismo exige al capital productivo asumir el comando del proceso de acumulación mundial, desplazando de esa posición al capital dinero de préstamo que la ocupó desde los años setenta, cuando empezó a exportarse a las naciones dependientes adquiriendo la forma de deuda.

Por su parte, la evidencia histórica muestra que la integración multinacional se ha convertido en el instrumento privilegiado de la expansión capitalista en la globalización neoliberal, particularmente pero no sólo en América Latina. Por ello, resulta pertinente analizar el sustento teórico e ideológico (y, en tanto sea posible, los resultados) de aquellos proyectos de integración dirigidos y hegemonizados por EUA, e impuestos por organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) o el Banco Mundial (BM).

Conviene señalar, sin embargo, que en la teoría económica tradicional la integración se reduce a la eliminación de los obstáculos al intercambio de mercancías y servicios, subrayándose los hechos del mercado y el intercambio, pero no los de la producción dejándose además de lado las nociones de poder y conflicto, esenciales para comprender las relaciones económicas internacionales gestoras, entre otras cosas, de la dependencia, de ahí su insuficiencia y la necesidad de un análisis desde la perspectiva de la economía política.

El presente trabajo pretende establecer los rasgos principales de la modalidad actual de la expansión del capital y su vinculación con proyectos de integración multinacional, específicamente en América, tales como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el Plan Puebla–Panamá (PPP) y el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), con el propósito de someterlos a la crítica desde la óptica de la economía política y reconocer las nuevas formas de colonialismo y, al mismo tiempo, revisar el papel que se le pretende asignar a Latinoamérica –en su momento importante receptora de capital de préstamo–, en la etapa actual de expansión e integración económica global dirigida por el capital productivo.

1. Del proteccionismo al multilateralismo y de éste a la integración regional

El agotamiento del modelo sustitutivo de importaciones y la crisis del Estado de Bienestar, dieron fin a la estrategia de desarrollo *hacia dentro* caracterizada por el

cuando el propietario del dinero quiere valorizarlo como capital de préstamo y obtener con ello un ingreso, requiere enajenarlo a un tercero que lo utilizará para crear plusvalía con la que, además de obtener su propia ganancia, pueda pagar el interés por el capital obtenido en préstamo.

proteccionismo estatal para emprender otra, orientada hacia el exterior y de libre mercado, con cada vez menos intervención del Estado en lo económico y una creciente ingerencia de organismos financieros internacionales, como el FMI y el BM, en las decisiones y estrategias económicas y sociales de los gobiernos nacionales.

En ese momento, adquiere relevancia el multilateralismo, que obligó a los países dependientes (*emergentes*, los llama ahora el BM), a emprender una estrategia de cambio estructural promovida y orientada por el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), convertido hoy en Organización Mundial de Comercio (OMC).

Esa estrategia de orientación al mercado, se sustentó en intensos procesos de apertura comercial y financiera de las economías dependientes y el alejamiento del Estado de la actividad económica. En los hechos, el proceso nunca fue controlado por los Estados nacionales, incluso significó para muchas naciones emergentes una creciente pérdida de soberanía.³

Al respecto, un economista cercano al FMI, admite que:

Esta liberalización no fue el resultado de decisiones adoptadas con total libertad; se produjo en parte como una reacción frente a la evolución mundial, las expectativas de beneficios derivados del progreso económico mundial, las presiones ejercidas por el Banco Mundial y el FMI sobre sus países miembros a través de los programas de estabilización y ajuste estructural, y las doctrinas sobre minimalismo estatal promovidas en los países ricos (Streeten, 2001: 37).

De hecho, uno de los resultados más trascendentes de esta época fue el fin de la economía nacional, así como el inicio de la decadencia del Estado nacional y el fortalecimiento del poder de las empresas transnacionales en la conducción del proceso de globalización económica.

Pronto sin embargo, se abandonó el multilateralismo y, durante la última década del siglo veinte, cobró relevancia la integración regional multinacional como la vía para la inserción de los países dependientes a la globalización y el cumplimiento de las pretensiones norteamericanas de hegemonía mundial.⁴ Un estudio elabora-

³ En palabras de Vidal Villa: Las políticas económicas dejaron de “ser políticas económicas autónomas de los estados nacionales y empezaron a ser políticas económicas dictadas por los organismos supranacionales. Este hecho tiene un objetivo, entre otros: la consecución de la libre movilidad del capital de forma plena [...] El GATT se ocupó de que ese fenómeno se produjera” (Vidal, 2001: 77–78).

⁴ Por integración multinacional se puede entender el proceso mediante el cual un país conviene abrirse a algunos países cerrándose al resto del mundo y, de acuerdo con Paul Streeten (2001: 34): “Entraña la adopción de políticas en distintos países como si estos fueran parte de una misma unidad política”. En el proceso de

do en esa época, ponía de relieve esos propósitos hegemónicos del capital promotor de la integración regional entre diversas naciones:

Entre las tendencias que está asumiendo aceleradamente la economía internacional en los noventa, destaca la conformación de bloques económicos que buscan aglutinar tras de sí a la mayor cantidad de economías, en aras de alcanzar cotos de poder que les permitan imponer las condiciones de funcionamiento al mercado mundial (Olave, 1994:21).

Por supuesto, la nueva estrategia trajo consecuencias diferenciadas: para los países emergentes, su incorporación subordinada a la globalización reforzó y profundizó su dependencia; mientras tanto, el capital acentuó su poder y hegemonía, con lo que el mundo pasó de ser un sistema de estados-nación a un sistema donde el papel del Estado nacional se reduce y limita, mientras las empresas transnacionales adquieren una creciente influencia en las decisiones que, formalmente, correspondería tomar a los gobiernos nacionales (Vidal, 2001: 75).

2. La apertura en México: crecimiento contra desarrollo

Cuando el gobierno de Miguel de la Madrid decide asumir la estrategia de inserción a la globalización mediante el multilateralismo y, de esa manera, impulsar el crecimiento económico, queriéndolo o no decidió también posponer el desarrollo social. En este caso, los promotores del modelo neoliberal sostenían que la inserción a la economía global mediante la apertura total traería como consecuencia el crecimiento económico y éste, a su vez, en algún momento sería sustento y condición necesaria del desarrollo social.

Así, al concebirse el desarrollo como resultado posterior de la globalización se procedió a llevar a cabo una apresurada e indiscriminada apertura comercial y financiera que, en los hechos, significó sacrificar cualquier propósito de bienestar de la población, es decir, se dio prioridad al crecimiento por encima del desarrollo.

Bajo este criterio, a lo largo de los años ochenta, con el propósito de hacer crecer a la economía, se reforzó el proceso de apertura hacia todos los países del mundo, cuyo momento culminante se alcanzó en 1985 cuando de la Madrid decidió el ingreso de México al GATT. Desde ese momento, enfatiza José Luis Calva (2000: 57):

integración multinacional, se reconocen cinco niveles: 1) Zona de Libre Cambio; 2) Unión Aduanal; 3) Mercado Común; 4) Mercado Único; y 5) Unión Económica y Monetaria (Guillén, 2001a: 360).

La *reducción unilateral, abrupta e indiscriminada* de los aranceles y barreras no arancelarias que protegían a la producción nacional [...] fue adoptada como un instrumento fundamental de la *estrategia del cambio estructural o modernización económica*, bajo la visión *ortodoxa* según la cual el *librecambio* promueve la óptima asignación de los recursos productivos, a través del aprovechamiento de las ventajas comparativas.

El ingreso al GATT fue acompañado de la reducción de la mayor parte de los derechos arancelarios; al mismo tiempo se impulsaron modificaciones sustantivas a las formas de propiedad en el campo, de manera que además de privatizar el ejido se posibilitara la participación del capital privado nacional y extranjero en la actividad agropecuaria mediante la formación de empresas de tipo capitalista, reformas consumadas el 7 de diciembre de 1991 al momento de ser aprobadas por el pleno de la Cámara de Diputados; además, con la finalidad de atraer al capital extranjero, se hizo sumamente laxa la regulación en los sectores del transporte terrestre y las actividades de la industria petroquímica básica y se abrió totalmente el sector financiero.

Para esa época, fines de los setenta principios de la ochenta, los EUA tenía crecientes dificultades para imponer sus decisiones en el GATT debido a que pesaban, cada vez más, los intereses, razones y contrapesos de otras regiones, particularmente la europea y la asiática. De ahí que, desde su campaña electoral de 1980, Ronald Reagan recogiera una propuesta impulsada “por diversos voceros de los círculos gubernamentales norteamericanos desde finales de los años setenta”: *la integración multinacional americana bajo la hegemonía estadounidense* (González, 1994: 49). El primer logro de esta estrategia se alcanzó el primero de enero de 1989, cuando el gobierno de los EUA firmó un acuerdo bilateral de libre comercio con el gobierno conservador del Canadá, encabezado por Brian Mulroney (Clarkson, 1994: 30).⁵

Junto con ello, el agotamiento de las fuerzas internas de crecimiento, así como la caída de los precios internacionales del petróleo y el creciente déficit fiscal, acentuaron la crisis de la economía mexicana al grado que, en toda esa década, el PIB no creció pues la estrategia basada en la expansión de las exportaciones fue insuficiente para restaurar los márgenes internos de rentabilidad.

⁵ Cuando Brian Mulroney, del Partido Conservador Progresista (sic) fue elegido primer ministro en septiembre de 1984, parte central de la nueva agenda conservadora canadiense “fue la consecución de un acuerdo bilateral de libre comercio con Estados Unidos que, según se argumentaba, no sólo aseguraría sino incrementaría el acceso de los empresarios canadienses al enorme mercado estadounidense [...] El libre comercio se convirtió en la alternativa canadiense a la sustitución de importaciones como estrategia industrial” (Clarkson, 1994: 35). Por cierto, las consecuencias electorales de la firma del acuerdo de libre comercio con los EUA, fueron catastróficas para el partido de Mulroney que en las elecciones del 25 de octubre de 1993 sufrió una derrota estrepitosa pues de los 157 escaños que había ganado en 1988 bajo a sólo dos.

De esta manera, agotada la política de sustitución de importaciones y sometida a una crítica implacable y excesiva la intervención estatal en la economía, impulsada por los EUA empezó a tomar fuerza al interior del aparato gubernamental una alternativa que, rápidamente, encontraría el consenso y apoyo de los grupos conservadores, así como de la mayor parte de los líderes políticos del país y algunos intelectuales orgánicos del poder: la integración económica de México con los EUA.

Así las cosas, apenas tomó posesión de la presidencia Carlos Salinas de Gortari asumió la tarea de llevar adelante una estrategia de integración multinacional que modificaba la estrategia multilateral seguida inicialmente por el gobierno mexicano.

Para justificar este cambio, Salinas diría en su momento:

Hoy la apertura comercial por sí sola no garantiza una inserción exitosa al resto del mundo; hay que luchar en todos los frentes externos para ganar acceso a los mercados. Por un lado, otras naciones se han abocado con una tenacidad similar a la nuestra a reformar e internacionalizar sus economías y ya compiten con nosotros en los mercados mundiales; por otro, el surgimiento de bloques comerciales es un fenómeno del mundo contemporáneo y plantea a nuestro país nuevos retos y oportunidades (Salinas, 1990: 524).

Con el fin de enfrentar los “nuevos retos” que la sola apertura no podía resolver, el gobierno mexicano dio el siguiente paso: promovió la integración con norteamérica.

Por supuesto, decidida la nueva estrategia no hubo resistencia a las negociaciones con dos economías –la estadounidense y la canadiense–, cuya magnitud y dinámica eran muy distintas y, en general, superiores a la mexicana.

Con ello, se apresuró la “integración silenciosa” de la economía mexicana a la norteamericana, pero sobre todo la formalización de la integración permitía superar cualquier obstáculo que los resabios nacionalistas pudieran ofrecer al sometimiento económico hacia los EUA, que se sabía además implicaba la subordinación política y cultural a los intereses estadounidenses.

Por supuesto, los organismos financieros internacionales apoyan y reconocen a la integración multinacional como el instrumento fundamental para avanzar en la consolidación de la economía mundial globalizada. En su caso, N’Diaye (2001: 20) encargado de llevar a delante las políticas del FMI en África Occidental, señala que:

La integración regional no es incompatible con la mundialización. En realidad, la creación de áreas económicas regionales en las que un grupo de países (por razones históricas, geográficas, culturales, económicas o políticas) intenta crear una zona de estabilidad, crecimiento o solidaridad, ha resultado por lo general útil para facilitar el proceso de plena integración.

En todo caso, las necesidades de la acumulación de capital hacen de la integración multinacional, impulsada por los organismos financieros transnacionales, la estrategia que mejor responde a los intereses del capital en estos momentos en que el imperialismo refuerza sus viejos y tradicionales rasgos.

3. La nueva modalidad de la expansión capitalista

En la década de los años setenta, inicialmente en los capitalismos avanzados, estalla la crisis del Estado de Bienestar, “signada por un retroceso de la tasa media de ganancia y asumió la modalidad de estanflación de la economía y déficit fiscal crónico de los estados” (Bonnet, 2001: 19).

Desde la óptica de Orlando Caputo (2001: 44), a partir de los años 70 se inicia una fase descendente de un ciclo largo, que había seguido a una fase ascendente iniciada desde la posguerra. En el periodo largo que se inicia en los setenta, señala Caputo:

A diferencia de la fase anterior, es que en esta fase descendente el sistema se encuentra con una tasa de ganancia relativamente baja comparada con el período de la posguerra hasta inicios de los setenta, que es la etapa de crecimiento más o menos elevada –onda larga– donde el capitalismo tiene una tasa de ganancia elevada aunque va descendiendo con el tiempo.

Desde el inicio de los años setenta, particularmente a partir de la crisis cíclica de 1974–75, la economía capitalista internacional experimentó su primera recesión generalizada desde la Segunda Guerra Mundial. Los factores determinantes de esta crisis fueron múltiples, pero quizá el más importante de todos y el que los resume se refiere al descenso de la tasa de ganancia en los países metropolitanos; asimismo, el lento crecimiento de la economía en los países desarrollados limitaba la inversión productiva del capital excedente, lo que sumado a la elevación de los precios del petróleo provocó el inicio de una profunda y prolongada crisis al capitalismo mundial, que empezó a buscar una salida distinta y satisfactoria para el proceso de acumulación de capital.

En América Latina, la crisis dio fin al modelo de sustitución de importaciones y fue el pretexto para legitimar la ofensiva contra el Estado y su intervención en la economía, así como su reemplazo por la estrategia neoliberal donde adquieren una mayor importancia el capital de préstamo, la especulación y el crédito. De esta manera, en la década de los setenta:

Particularmente detonados por el alza radical de los precios del petróleo que se inicia en 1973, se destacan dos fenómenos clave en la economía internacional [...] Estos fenómenos son un lento crecimiento de las economías desarrolladas y una abundante liquidez internacional. La liquidez se transforma en disponibilidad de capital financiero y prontamente en deuda externa del tercer Mundo (Arancibia, 1994: 67).

Fue tal la magnitud de la crisis que en Latinoamérica provocó: “Un cambio de la forma de funcionamiento del capitalismo. La modalidad de acumulación basada en el desarrollo hacia fuera se generalizó en la región” (Caputo, 2001: 54).

Como se apuntó, la falta de oportunidades de inversión directa en las metrópolis del capitalismo (la existencia creciente de capital excedente en diversas ramas de las economías desarrolladas), aunada al aumento de la tasa de interés en las economías dependientes para atraer capital que resolvieran el problema de la balanza de pagos, alentó la tendencia del capital productivo a convertirse en capital de préstamo y a trasladarse hacia los países periféricos que lo recibieron en forma de deuda.

Con ello, en el proceso general de acumulación adquirió la mayor relevancia el capital de préstamo, de naturaleza fundamentalmente especulativa, rentista y parasitaria, donde incluso el territorio, soporte material del proceso de producción de valor, pierde importancia puesto que el sistema capitalista en conjunto aparentemente se reproduce al margen de la producción de mercancías “preñadas de valor” y del territorio donde se asienta y lleva a cabo el proceso productivo.

Esa época se distingue, entonces, por una doble situación combinada entre el estancamiento económico y la expansión del capital de préstamo por diversas regiones del mundo, cuyo resultado es el crecimiento explosivo de los niveles de endeudamiento de las naciones dependientes, particularmente de América Latina,⁶ a tal punto que dicho escenario bien puede caracterizarse como de endeudamiento generalizado por intermediación bancaria en los setenta y de la bolsa de valores en los ochenta, sin alcanzar las esperadas tasas sostenidas de crecimiento económico

⁶ Un detallado estudio del sobreendeudamiento latinoamericano en esa época, concluye que: “A lo largo de la década de los setenta América Latina contrajo un gran endeudamiento. Nunca, en la historia económica de la región, se había registrado un volumen de pasivos externos de magnitud tan grande” (Osorio, 1994: 203).

que, se decía, posteriormente provocaría el desarrollo social mediante la distribución de la riqueza.⁷

El rápido y cuantioso endeudamiento de los países de América Latina y la falta de crecimiento a lo largo de esta llamada década perdida, muestran que:

El endeudamiento de los países latinoamericanos, desde esa época, crecía más por las necesidades de lucro y expansión del capital financiero, que por los requerimientos del desarrollo de las naciones receptoras del capital–dinero de préstamo. En todo caso, el hilo conductor para comprender el endeudamiento de América Latina en esos años debe ser las necesidades referidas a la reproducción global del sistema (Estay, 1996: 87).

De cualquier manera, si bien es cierto que los países de América Latina ingresaron a la globalización a través del proceso de rápida expansión y socialización de la deuda en los setenta y los ochenta, la extrema movilidad del capital de préstamo no puede desmentir su necesaria y estrecha vinculación con el capital productivo y la explotación de la fuerza de trabajo para producir mercancías “preñadas de valor.” En otras palabras:

La transformación del capital total de la sociedad en capital–dinero, sin que existan gentes que compren y valoricen los medios de producción [...] constituye, evidentemente, una necesidad. Y ello lleva implícita la necesidad aún mayor de creer que en el régimen capitalista de producción el capital podría arrojar intereses sin funcionar como capital productivo, es decir, sin crear plusvalía, de la que el interés no es más que una parte; de que el régimen capitalista de producción podría seguir su marcha sin la producción capitalista Marx (1867/1968: t. III, 361–362).

Incluso, podemos decir que la magnitud del interés que se paga al dueño del capital–dinero de préstamo depende siempre de la plusvalía producida en el proceso de producción, realizada en el de intercambio y de la que se apropia inicialmente el capitalista industrial para usar una parte de ella, entre otras cosas, para hacer el pago del interés por el capital recibido en préstamo.

4. Del capital de préstamo al capital productivo

Si bien hasta tiempos recientes el capital de préstamo había constituido una suerte de ariete de la globalización capitalista, a medida que su rentabilidad en todo el mundo

⁷ En México, entre 1976 y 1982, la deuda externa documentada de los sectores público y privado creció 210 por ciento, al pasar de 19 mil 660 millones de dólares a 60 mil 800 millones y ha mantenido su tendencia a crecer

decrece debido a la caída generalizada de la tasa de interés por el exceso de oferta de capital y por la drástica disminución de la capacidad de pago de las naciones tradicionalmente receptoras de capital de préstamo, comienza a renacer el capital productivo que reclama, cada vez con mayor fuerza, sus espacios temporalmente perdidos – incluido el territorio– en la reproducción capitalista dentro de la globalización.

Este proceso de conversión del capital de préstamo en capital productivo debido a la reducción de la tasa de interés, peculiar del capitalismo en distintos momentos de su desarrollo, lo explica Marx por la siguiente razón:

Si a una parte desproporcionadamente grande de los capitalistas se les ocurriera convertir su capital en capital–dinero, ello traería como consecuencia una enorme depreciación del capital–dinero y una baja tremenda del tipo de interés; muchos se verían inmediatamente en la imposibilidad de vivir de sus intereses y obligados, por tanto, a volver a convertirse en capitalistas industriales (Marx, 1867/1968: t. III, p. 262).

La disminución del tipo de interés *obliga*, entonces, a los dueños del capital de préstamo a “convertirse en capitalistas industriales”, o a cambio de un interés cederlo a otros empresarios capaces de utilizarlo para convertirlo en capital variable (aquel destinado a comprar fuerza de trabajo) y en capital constante (al adquirir medios y objetos de trabajo), para consumirlos productivamente en el proceso de producción de mercancías.

Por su parte, en los últimos tiempos la rentabilidad internacional del capital en la esfera crediticia se ha expresado, por un lado, en la crisis del sistema monetario europeo en 1992; la de México en diciembre de 1994–95; la de los países asiáticos en 1997; Rusia y Brasil en 1998 la más reciente de Brasil y Argentina; por otro lado, en el pobre desempeño de las bolsas de valores y la insolvencia, cada vez más frecuente, de las naciones dependientes para hacer frente a su deuda externa.

Todo ello forma parte de la evidencia del debilitamiento de la inversión especulativa, que al iniciarse el nuevo milenio no encuentra las elevadas tasas de interés prevalecientes durante las últimas décadas del siglo pasado y, mucho menos, posibilidades de pago por parte de las naciones emergentes imposibilitadas de elevar sus niveles de endeudamiento debido a la crisis que sufre en ellas la producción de valor.

hasta llegar a los 238 mil millones de dólares en el 2002, que representan el 40 por ciento del PIB. Por su parte, a lo largo de la década de los ochenta la economía no creció y hasta la fecha su comportamiento ha sido errático. En el 2001 y el 2002 su crecimiento ha sido prácticamente nulo.

La disminución de la rentabilidad del capital de préstamo, por supuesto, alienta la tendencia a convertirse en capital productivo y, simultáneamente, trasladarse no sólo hacia las regiones donde, como decía Lenin, “los capitales son escasos, el precio de la tierra relativamente poco considerable, los salarios bajos y las materias primas baratas”, sino incluso a determinados sectores y regiones de las economías desarrolladas que reciben la mayor parte de la inversión directa que se mueve en todo el planeta.

5. La inversión extranjera directa en el mundo

El mapa de la localización de la IED muestra, entre otras cosas, que el capital privado en el mundo es atraído prioritariamente por las naciones desarrolladas, lo cual significa que en la globalización se mantiene la situación de polarización en el mundo, “o como nos dice Amartya Sen, de la distribución desigual de los beneficios potenciales de la globalización entre países ricos y pobres” (Sánchez, 2003: 49).

En efecto, en el año 2000 de un total de un billón 271 mmd que la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) se trasladaron de unos países a otros en todo el mundo como inversión extranjera directa (IED), poco más del 79% fueron recibidos por las naciones desarrolladas (Unión Europea, Estados Unidos y Japón); en tanto, los países en desarrollo de África, América Latina, Asia y Europa recibieron el 19% y los de Europa central y oriental apenas si captaron el 2% (Sánchez, 2003: 48, Cuadro 2).

Por países, en el año mencionado Alemania pasó a ser el mayor receptor de IED en Europa, mientras que EUA se mantuvo como la economía más atractiva para la IED en el mundo, recibiendo ese año el 22% de todos los recursos invertidos de manera directa en el planeta, es decir, captó más que todos los países en desarrollo.

Por último, las naciones de Asia, América Latina y el Caribe, constituyen los principales destinos de las entradas de capital, sin embargo los países de Europa central y oriental han recibido una mayor atención de los inversionistas privados, especialmente durante la segunda mitad de los noventa, debido a los apresurados procesos de privatización en los países ex socialistas.

No obstante, una de las peculiaridades de la expansión capitalista, ahora con el capital productivo al timón, persigue la finalidad fundamental de ampliar y consolidar el mercado mundial, así como reforzar la incorporación subordinada a la globalización de extensas regiones, que si bien ya desempeñaron el papel de receptoras del capital de préstamo ahora se pretende constituyan el territorio donde se asiente el proceso de producción (o alguna de sus etapas), incluyendo aquellas

regiones que el desarrollo desigual del capitalismo ha mantenido en el atraso, siempre y cuando dispongan de recursos naturales susceptibles de ser explotados por el capital, es decir, sometidos a la lógica del mercado.

6. El dogma teórico de la integración neoliberal

El dogma “teórico” neoliberal usado para justificar la integración multinacional, sostiene que si bien todas las economías se benefician con una mayor integración de los mercados, aquellas donde el capital es escaso, su estructura productiva heterogénea y que operan con elevados costos de producción, tal y como ocurre en los países dependientes, tienen mayores posibilidades de beneficiarse de una mayor integración multinacional que las economías con abundancia de capital, homogéneas y costos bajos, características de las naciones desarrolladas.

Esto supone que los países más interesados en impulsar el proceso de integración son los subdesarrollados, y que los industrializados lo hacen sólo como una forma de solidaridad, que vendría a sustituir la ayuda humanitaria, que la mayor parte de las veces resulta “mal utilizada por los gobiernos de los países pobres” o perdida por las extendidas formas de corrupción que existen en nuestras naciones.

De esta manera, señala Estay (2001: 33-34), se ha extendido la idea de que la globalización atiende a las necesidades del desarrollo y reduce la polarización social:

La idea básica –en autores como Sala-i-Martin, Barro y Ben David– es que estamos ante un funcionamiento de la economía mundial en el cual la mayor libertad de despliegue del capital y la mayor libertad de funcionamiento de los mercados, a lo que empuja es a un doble proceso de convergencia: por un lado, sobre todo pensando en los países atrasados, un proceso en el cual en el interior de esos países disminuyen las disparidades; y, por otra parte, un proceso en el cual la distancia entre países pobres y países desarrollados también disminuye.

En esta perspectiva, a las naciones atrasadas y dependientes se les *sugiere* integrarse a la economía global y hacer crecer su economía mediante la eliminación de aranceles y cualquier restricción al flujo de mercancías y capitales externos; la concesión de mayores beneficios a la inversión extranjera directa; la entrega del sistema financiero nacional al capital foráneo; la privatización de todos los bienes públicos; la apertura del sector energético y la cesión al capital transnacional de los recursos naturales para ser explotados con miras a elevar la intensidad del proceso de acumulación capitalista; entregar, sin limitación alguna, toda la ac-

tividad económica al capital privado; además de obligar al Estado a construir la infraestructura necesaria –como parte de las condiciones generales de la producción– en beneficio de la acumulación capitalista y hacer que las decisiones de los agentes económicos privados determinen la composición, orientación, dinámica y magnitud del proceso económico.

Por supuesto, la subordinación de la acción estatal a los intereses del capital privado se exige total y absoluta; y como el problema del crecimiento económico, se supone, es de carácter estrictamente técnico y no político, es decir, un problema resoluble en y por el mercado, a la población se le margina de la toma de decisiones y: “Sólo falta que nos digan que no se consulta a nadie porque es parte de la ‘simplificación administrativa’” (Álvarez, 2001: 13).

En este caso, como en todo proyecto neoliberal que se precie de serlo, la población es apenas *capital humano* y su organización en defensa de sus derechos y su cultura, o sus recursos naturales, se consideran una especie de “acción subversiva política” de grupos anclados en el pasado que, por tanto, conviene combatir para reducirla a su mínima expresión.

En otras palabras, a las naciones empobrecidas y dependientes se les ha obligado a seguir una estrategia económica causante, por lo menos, de tres graves cuestiones: 1) inestabilidad económica, acompañada de bajas tasas de crecimiento; 2) aumento social y regional de la pobreza; 3) la pérdida de independencia y soberanía para llevar a cabo políticas sociales en favor de los sectores mayoritarios de la población.

7. Algunos riesgos

La decisión final respecto de la localización de la IED, es decir, del capital productivo, se encuentra determinada en buena medida por las condiciones generales de explotación económica (control sindical, bajos salarios y elevada productividad, entre otras) y por las de subordinación política (gobernabilidad, seguridad jurídica al capital y la propiedad), prevaleciente en los países o regiones donde se considera puede localizarse.

De ahí que de ninguna manera resulte extraño observar como, el capital que se mueve hacia las naciones emergentes, opere siempre exigiendo la creación de condiciones de explotación económica y un ambiente político favorable a la producción y reproducción del capital en general y, ahora, particularmente del capital productivo.

En América Latina, el capital transnacional ha impuesto como vía para realizar sus intereses la integración multinacional y en los acuerdos respectivos se

pretende imponer a los gobiernos de los países emergentes (por ejemplo, en el ALCA), que se creen necesitados de la integración y se muestran impacientes por recibir inversión extranjera, una serie de “requisitos de desempeño” mediante los cuales los gobiernos renuncian a regular la actuación del capital privado y aceptan satisfacer todas sus exigencias, incluyendo la realización de “reformas estructurales”.

Este hecho no es menor, pues significa sustituir la razón política por la económica, en tanto, como ocurre, todo se hace para elevar la ganancia del capital productivo ofreciendo las mejores condiciones para su valoración, aunque se posponga el desarrollo social.

Un ejemplo de ello, aunque no el único, es el hecho de que en México se impulsa una reforma laboral que no persigue la finalidad de proteger los derechos de los trabajadores, sino explícitamente con miras de atraer la inversión extranjera y lo mismo ocurre con las otras propuestas de “cambio estructural” del gobierno de Vicente Fox: la fiscal y la energética.

Por otra parte, José María Vidal (2001: 85) advierte que la ideología dominante, el neoliberalismo, considera que el mercado lo arregla todo, es decir, que si se llegan a producir disfunciones económicas, el mercado a la larga se encargará de acabar con ellas, de corregirlas “y creará una nueva situación de equilibrio que será una situación mejor que la anterior”. En consecuencia, los Estados nacionales dejan de ser funcionales, ya que se niegan y rechazan los mecanismos de corrección diseñados con el propósito de evitar o corregir las disfunciones creadas por el mercado. En otras palabras, ¿si el mercado todo lo puede arreglar, qué sentido tiene, entonces, la existencia del Estado nacional?

De esta manera, la acción espontánea del mercado y “la expansión de la esfera de actividades económicas más allá del Estado-nación” (N’Diaye, 2001: 18), hace que los gobiernos nacionales pierdan fuerza y apenas si se les conceda alguna razón de ser en la medida que sean capaces de convertirse en agentes promotores de la construcción de la infraestructura necesaria para la inversión y resolver las exigencias de las empresas transnacionales, cuya importancia en nuestras economías puede llegar al grado de permitirles alcanzar un poder superior al del gobierno nacional, lo que llega a violentar la soberanía del país y su democracia.⁸

Otro riesgo imposible de soslayar en los procesos de integración regional multinacional, y del que poco se habla, es el señalado por Paul Streeten (2001: 34), quien al mencionar las cuatro funciones de un sistema internacional integrado, destaca una de ellas: el “mantenimiento –y cuando sea necesario, el uso– de capa-

⁸ Los ejemplos son muchos, pero baste recordar la influencia determinante de las empresas petroleras y de la guerra en la reciente invasión a Irak.

ciudad militar para mantener la paz y hacer cumplir los tratados.” Después de la invasión a Irak, el uso unilateral de la fuerza militar en cualquier parte del mundo, es absolutamente factible.

Pero si la tarea represiva puede ser fundamental en algún momento del proceso de integración, no lo es menos la del consenso, para lo cual se acentúa la mayor importancia del poder económico sobre el político y se dice que “los pueblos quieren pan y no democracia”, con lo que se reafirma la idea de que lo político importa menos que lo económico. Esta es una tarea ideológica, que usa lo económico como coartada pues, éste:

Es más difuso que el poder político, más impersonal, más difícil de detectar y de combatir. Por eso la globalización actúa como una especie de narcótico de las sociedades y se dice que no hay nada que hacer para cambiar las cosas (Estefanía, 2002: 22).

De esta manera, se acepta como natural la integración económica subordinada y aun cuando se reconozca que acentúa la dependencia esto deja de ser importante pues se admite como prioritario tratar de crecer y obtener la máxima ventaja de esa situación. En consecuencia, el proceso tiende a someter las economías atrasadas a las desarrolladas, lo que incluso se llega a considerar un proceso inevitable pero benéfico para las naciones emergentes, aun y cuando se sacrifiquen la soberanía y la independencia nacionales.

Pero si el neoliberalismo conserva una presencia de primer orden en la ciencia económica “oficial”, de ahí ha pasado a gobernar casi todas las ciencias sociales para lograr, mediante una poderosa *ingeniería de consensos*, instalarse en el *sentido común* de gobernantes y gobernados que anula la búsqueda de soluciones distintas a las capitalistas. El “pensamiento único”, que ha convertido a la economía en una ciencias de certezas, anula la imaginación, la reflexión y condena la acción política como el factor que impide el cumplimiento de los equilibrios en el mercado.

8. Los instrumentos de la integración

Planteada la nueva modalidad de la expansión capitalista y la integración multinacional como su instrumento privilegiado, incluyendo los riesgos que ésta puede traer consigo a naciones como la nuestra, conviene revisar los aspectos fundamentales de tres instrumentos puestos en marcha bajo la hegemonía norteamericana: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el Plan Puebla Panamá (PPP) y el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Conviene advertir que cuando se discuten los proyectos de integración multinacional, sus promotores acuden al viejo truco de acusar a los críticos de rechazar los objetivos de esos macroproyectos. Sin embargo, no se trata de oponerse a los propósitos del TLCAN, el PPP o el ALCA (por ejemplo, elevar los niveles de vida y mejorar las condiciones laborales de la población, erradicar la pobreza y la discriminación, proteger el medio ambiente y fortalecer la democracia), sino de reflexionar sí con el libre comercio, la integración subordinada, la entrega de los recursos naturales a la inversión extranjera, la propiedad sin regulación, la privatización del patrimonio nacional, los empleos precarios y mal remunerados, las empresas maquiladoras o la profundización de la dependencia y el alejamiento del Estado de la actividad económica, es decir, con el capitalismo salvaje que se propone en esas formas de integración, es posible alcanzarlos.

8.1 El Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Al abandonarse el multilateralismo, los EUA y Canadá firmaron en 1989 un Tratado de Libre Comercio. A este mecanismo, más tarde, se sumaría México para constituir el TLCAN, cuyas negociaciones formales se iniciaron en 1990 y aunque concluyeron en 1992: “No fue sino hasta que se negociaron dos acuerdos paralelos en 1993 –uno en materia laboral y otro ambiental–, que lo ratificó el Congreso estadounidense” (Gitli y Murillo, 2001: 389). Finalmente, el Tratado se puso en marcha el primer día de enero de 1994, reactivando bajo esta nueva modalidad el silencioso proceso de integración subordinada que ya venía ocurriendo entre México y los EUA.⁹

El TLCAN, como instrumento de integración multinacional, si bien contiene los elementos de una zona de libre mercado es mucho más que eso, en tanto que junto al libre movimiento de mercancías y servicios, se agregó el de capitales.

Ciertamente, el TLCAN se negoció con sigilo, se impuso a la sociedad mexicana sin permitirle a ésta saber lo que se pretendía y lo que comprometía. Un documento reciente de la Federación Internacional de los Derechos Humanos (FIDH), al referirse a las negociaciones de aquella época concluye:

Durante la negociación del tratado de libre comercio celebrado por México con Estados Unidos en esos años, no sólo no existieron mecanismos ni voluntad política para involucrar

⁹ Reynolds (1993: 108), nos quiere hacer creer que el TLCAN fue expresión de alguna forma de voluntad propia entre los países firmantes, al decir que: “El Tratado de Libre Comercio de América del Norte puede considerarse como una manifestación del deseo de Canadá, México y Estados Unidos por legitimar, salvaguardar y racionalizar la ‘integración silenciosa’ de sus economías, misma que se había venido dando desde hace algún tiempo y que se ha acelerado en los últimos años.”

a la sociedad, sino que se favoreció principalmente la posición de las grandes empresas mexicanas y las multinacionales estadounidenses. Estos hechos se inscriben en el marco de un proceso en que incluso se vio mermada la capacidad de incidencia de las propias autoridades legislativas del Estado mexicano elegidas por la población (Concha, 2003: 19).

Además, los resultados a casi una década de la entrada en vigencia del TLCAN, particularmente en el agro mexicano, han sido sometidos a un fuerte debate debido a la profundización de la crisis que a partir de enero del 2003 provocó en ese sector la desgravación total de los productos agropecuarios provenientes de los EUA y Canadá. Sin embargo, sus abogados, incluyendo al presidente Vicente Fox, destacan siempre sus logros cuantitativos, como el aumento del comercio con los EUA y la inversión extranjera, para justificar su vigencia.

Es cierto que el comercio internacional se ha incrementado y diversificado en términos de productos, pero también se ha concentrado en el mercado estadounidense, destino del 96% de las exportaciones mexicanas y origen del 73% de las importaciones. Pero lo más grave y riesgoso, es que la balanza agroalimentaria mexicana mantiene un déficit creciente con los EUA –que en el 2002 se acercó a los 15 mmd– lo que significa una vulnerable relación de dependencia con su principal proveedor de alimentos.

Por su parte, entre 1994 y 2002 la IED en México aumentó 71%, lo que ha convertido al país en el cuarto receptor internacional de divisas. No obstante este incremento, los recursos se concentraron en la manufactura, las finanzas y el comercio, que recibieron casi el 90% de la IED en ese lapso. Con esto, el capital extranjero tiene el control de las actividades más dinámicas de la economía mexicana. Y eso no es todo, pues de los EUA proviene el 81% de la inversión directa, que sumada a la originada en Canadá alcanza el 85% de total recibido en México. Es difícil hablar de una mayor dependencia.

Por otro lado, si bien la inversión en la manufactura sigue teniendo el mayor atractivo para el capital extranjero, recientemente el sector financiero ha pasado a ser un nuevo punto de interés para los dueños del capital foráneo, al grado que en este momento la mayor parte de la banca que opera en México es propiedad de grupos extranjeros.

En suma, podemos decir que el crecimiento del comercio exterior con los EUA y de la IED, en su mayor parte procedente de ese mismo país, ha significado el fortalecimiento de la dependencia de México respecto de norteamérica y destruido sin remedio los motores internos del crecimiento.

De esta manera, al diseñarse el TLCAN para atraer a México la inversión norteamericana ha tenido como resultado apresurar la integración subordinada, sin crecimiento económico y sin logros significativos en materia de bienestar social.

En otras palabras, el TLCAN ha fracasado, incluso, en su propósito de hacer crecer la economía y, por supuesto, ese fracaso apresuró el deterioro de las condiciones de vida de buena parte de la población del país, acentuando la polarización social ya existente. Al respecto, hay un dato revelador. Según el INEGI, en una tendencia coincidente con el establecimiento de las políticas de neoliberales en México:

Las ganancias obtenidas por el sector empresarial crecieron en las últimas dos décadas hasta representar dos tercios del Producto Interno Bruto (PIB), mientras que el monto total de las remuneraciones percibidas por los trabajadores experimentó un continuo deterioro (*La Jornada*, 3 de marzo de 2002: 20).

Así, México se ha convertido en el socio pobre y cada vez más empobrecido de la integración norteamericana y sin expectativas de superar en algún momento esa situación.¹⁰ Sin duda, al momento de reflexionar y debatir sobre las perspectivas para nuestros países dentro del ALCA, vale la pena considerar la experiencia mexicana en el TLCAN.

Pero tampoco para los EUA parece haber sido solución alguna el funcionamiento del TLCAN, pues no ha podido escapar a la crisis económica de principios del siglo XXI.

8.2 *El Plan Puebla–Panamá*

Como parte de la estrategia de integración multinacional, el gobierno de Fox propuso el PPP como su proyecto estelar en materia de integración,¹¹ orientado a lograr la participación conjunta del capital privado y el gubernamental en la producción y organización del territorio en una región con aproximadamente 65 millones de habitantes y más de un millón de kilómetros cuadrados, bajo el modelo neoliberal asociado a la disgregación territorial de las plantas productivas en regiones localizadas en los países dependientes y la concentración de las actividades financieras en las metrópolis del capitalismo avanzado, tendencia convertida en la peculiaridad de la globalización.

¹⁰ En la firma del Acuerdo Nacional para el Campo, surgido del conflicto entre los agricultores que demandaban denunciar el capítulo agropecuario del TLCAN, el Secretario de la Sagarpa, Javier Usabiaga, declaró que le quedaba claro que la finalidad del Tratado con EUA y Canadá era fortalecer las economías de todos, “por lo que la relación entre los productores debía ser de socios y no de competidores” (*La Jornada*, 29 de abril de 2003: 7).

¹¹ El 30 de noviembre de 2000, el día previo a su ascensión al poder, Vicente Fox reunido con los presidentes de Panamá, Honduras, Guatemala y Costa Rica, aceptó que “el Plan Puebla–Panamá sería el programa más ambicioso de su gobierno” (*El Universal*, 1 de diciembre de 2000).

En el territorio comprendido en el PPP, se propone ampliar la IED y construir la infraestructura física necesaria para elevar la productividad y la ganancia del capital privado, utilizando incluso créditos internacionales. En efecto, desde su presentación el PPP contó con el apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo.¹²

Como ya se dijo, en la etapa actual de la expansión capitalista comandada por el capital productivo, una de las vertientes es la búsqueda y localización de territorios donde la mano de obra y los recursos sean abundantes y el capital escaso, y precisamente la región que comprende el PPP cumple, con creces, esas condiciones.

En el documento oficial del PPP, se dice que esta región, en la parte mexicana:

Cuenta con condiciones climáticas privilegiadas, el trópico húmedo, diversidad de recursos biológicos y agrícolas, gran abundancia de agua, importantes reservas de hidrocarburos, sitios históricos y ecológicos únicos y abundantes recursos humanos. Dado este conjunto de ventajas comparativas, la región Sur Sureste presenta oportunidades de inversión promisorias especialmente en: petroquímica secundaria, minería; industria maquiladora; turismo (y en particular el ecoturismo y el turismo cultural); la pesca y la agricultura (Presidencia 2001: 30).

Más adelante, el mismo documento, insiste en poner de relieve que:

La región Sur Sureste (de México) es muy rica en recursos naturales. Tiene una gran variedad de suelos y una gran biodiversidad, cuenta con agua en abundancia y ríos importantes, tiene una extensión costera muy importante, tiene extensiones importantes de bosques y selvas, cuenta con importantes yacimientos de hidrocarburos y minerales metálicos y no metálicos, y alberga un número importante de reservas naturales (Presidencia, 2001: 67).

La conclusión de la Presidencia es sencilla y, en su lógica, evidente: la región sólo espera la llegada de inversiones productivas para desarrollarse, tarea en

¹² En la reunión de presentación del PPP, Enrique Iglesias presidente del BID, aseguró que ese organismo otorgaría a México un crédito de entre mil y mil 500 millones de dólares, debido a que el PPP tenía “grandes posibilidades de crecer y convertirse en el vehículo detonador del sureste mexicano y la región centroamericana, ya que a pesar del rezago existente, estas zonas cuentan con una gran diversidad natural y un potencial humano incuestionable”. De esta manera, concluyó Iglesias, el PPP se convertía en uno de los proyectos centrales de ese organismo. Por su parte, Agustín García, director ejecutivo para México del BID, aseguró que la inversión financiada en el ámbito mexicano permitiría construir 2 mil 485 kilómetros de carreteras; tecnificar 694 mil hectáreas de riego; mejorar dos puertos marítimos y seis aeropuertos regionales; además de modernizar el ferrocarril del Istmo de Tehuantepec (*El Universal*, 1 de diciembre de 2000).

la cual al Estado le compete crear la infraestructura y las ventajas competitivas en todo el territorio que comprende el PPP.¹³

En el documento oficial de presentación del Plan, el gobierno mexicano se asigna a sí mismo –y arbitrariamente impone a los gobiernos centroamericanos–, la tarea de promover:

La captación de inversiones en áreas de servicios e infraestructura regionales, tales como transportes, energía, telecomunicaciones e infraestructura hidroagrícola; áreas estratégicas para la planeación del territorio, como son el desarrollo territorial y sustentabilidad ambiental; así como en nichos regionales que impulsarán la dinámica económica regional; en la agricultura, agroindustria y biotecnología; textil; partes electrónicas; autopartes; petroquímica y, en particular, turismo sustentable (Presidencia, 2001: 225).

Esta propuesta resulta de una mediana claridad y ni siquiera intenta ocultar el ofrecimiento al capital transnacional tanto de la fuerza de trabajo como de la variedad y riqueza de los recursos naturales de la región.

Finalmente, al parecer se pretende con el PPP establecer formalmente la división de dos Méxicos: uno, vinculado estrechamente a la economía norteamericana; el otro, integrado a Centroamérica como región sometida a la expansión del capital productivo transnacional.

8.3 El Área de Libre Comercio Para las Américas

El 27 de junio de 1990, el presidente, George Bush padre, presentó la llamada “Iniciativa de las Américas” que incluía propuestas respecto de tres instrumentos fundamentales de la hegemonía económica norteamericana sobre América Latina: el comercio internacional, la inversión y la deuda externa (Olave, 1994: 21).

Pero si la iniciativa menciona la inversión y la deuda externa, la propuesta de mayor alcance se refiere al comercio internacional. En efecto, el objetivo de largo plazo propuesto fue la creación de una zona de libre comercio que se extendiera “desde el puerto de Anchorage hasta la Tierra de Fuego”.

¹³ La ventaja competitiva es un concepto creado por el economista norteamericano Michael Porter para lograr que una empresa alcance una “posición competitiva favorable en un sector industrial”, haciéndola capaz de “crear para sus compradores un valor que exceda el costo de esa empresa por crearlo”. Al trasladarse este concepto a la economía, se aplicó asignando a los gobiernos locales la responsabilidad de crear ese *valor*, en este caso, en favor de los inversionistas con el fin de atraerlos hacia la región que gobiernan. Esta propuesta se ha convertido en el fundamento de la estrategia de desarrollo regional que se orienta ya no a la disminución de las desigualdades regionales, sino a enfatizar la diferenciación y la competencia entre regiones a partir de la creación de ventajas competitivas que las hagan atractivas al capital productivo.

Más tarde, entre el 9 y el 11 de diciembre de 1994, siendo ya presidente William Clinton y recién iniciado en México el gobierno de Ernesto Zedillo, se realizó en Miami la Primera Cumbre de la Américas, cuyos trabajos se orientaron a sentar las bases para la integración, “en un plazo no mayor de diez años de las economías del Hemisferio occidental en una zona de libre comercio”, que por el número de habitantes sería “la más grande del mundo.”

Esta primera cumbre tuvo pocas repercusiones en México, debido a que pocos días después de concluida estalló la crisis más profunda del país en los últimos tiempos, pero también por el temor gubernamental a perder el recién ganado ingreso privilegiado al mercado norteamericano, vía el TLCAN.

Posteriormente, los mandatarios de los 34 países americanos participantes en el ALCA, que no incluye a Cuba, se reunieron dos veces más: una en Santiago de Chile (1998) y otra en Québec (2001). Actualmente, trabajan 9 grupos de negociación, en los siguientes temas: 1) Acceso a mercados; 2) Agricultura; 3) Compras del sector público; 4) Inversiones; 5) Política de competencia; 6) Propiedad intelectual; 7) Servicios; 8) Solución de controversias; y 9) Subsidios, antidumping y derechos compensatorios.

La propuesta es concluir las negociaciones y poner en marcha el ALCA, más tardar, en el año 2005.

Desde su inicio, las negociaciones del ALCA se han llevado a cabo al margen de los pueblos involucrados, a nombre de los cuales en la sexta reunión de los ministros de Economía y Comercio de los países participantes, se declaró:

Creemos en la importancia de la liberación del comercio, tanto a nivel mundial como regional, para generar crecimiento económico y prosperidad [...] En consecuencia, reiteramos nuestro compromiso de evitar, en la medida de lo posible, la adopción de políticas o medidas que puedan afectar negativamente el comercio y la inversión regional y la imposición de barreras comerciales.

Esta declaración, hecha sin considerar el sentir de los latinoamericanos respecto de las políticas de apertura y cambio estructural de orientación al mercado, que por cierto han contribuido enormemente a su empobrecimiento, es simplemente la expresión de la exclusión social característica del proceso negociación del ALCA y que se traduce en el desconocimiento de su contenido y significado por la mayor parte de la población involucrada.

Las posibles consecuencias del ALCA, sólo se pueden prever tomando en cuenta la experiencia que es amplia. Por ejemplo, de acuerdo a los resultados hasta ahora obtenidos con la aplicación de las políticas de integración multinacional,

como es el caso del TLCAN, para los agricultores de América Latina el ALCA significaría la irrupción en gran escala de empresas agropecuarias de tipo capitalista, que empezarán por despojar a los campesinos y pueblos de sus medios de producción (tierras, bosques y selvas) para convertirlos en peones asalariados, destruyendo además la producción interna de alimentos, lo que acentuará la dependencia nacional de la importación de granos básicos; en particular, para los pueblos indígenas el ALCA puede implicar la desintegración de sus culturas ante el avance del mercado y la lógica del capital en todos los aspectos de su vida económica, social y política.

Para los trabajadores de las ciudades, el ALCA podría provocar un mayor desempleo, menores salarios y desprotección laboral en virtud del sometimiento de la fuerza de trabajo al mercado y a la situación de indefensión de los trabajadores frente al capital, situación que lleva consigo la propuesta generalizada en toda América Latina de “flexibilizar las relaciones laborales” para atraer al capital.

La otra cara de la moneda es el mundo de los negocios lucrativos para unas cuantas empresas transnacionales, esto es, la expansión y fortalecimiento en la región de los grandes monopolios y de empresas maquiladoras de exportación a costa de la destrucción de la industria local y la consecuente formación de enclaves sin beneficio alguno para la población.

Por otra parte, de acuerdo a los principios del ALCA se exige a las naciones dependientes eliminar totalmente los aranceles y la apertura total y sin limitaciones al capital y los bienes del exterior –pero impidiendo el flujo de trabajadores, o en todo caso regulándolo de manera racista–, lo cual siempre beneficia a los países de mayor desarrollo industrial, que no sólo tienen una mayor capacidad de producción y elevada productividad, sino que además, como en el caso de los EUA, son capaces de mantener una fuerte estructura proteccionista, totalmente distinta y contraria a la exigida a sus “socios comerciales”.

De la misma manera, a los gobiernos de cada nación integrante del ALCA se le impone una lista de “requisitos de desempeño” mediante los cuales los gobiernos renuncian a regular la actuación del capital privado y, por el contrario, se acepta satisfacer sus exigencias mediante ventajas competitivas que los gobiernos deben crear para facilitar la inversión sin limitación alguna, es decir: totalmente privada, extranjera y en cualquier área de la economía. Incluso, en la iniciativa original se proponía un programa de créditos dirigido a los países que adoptaran medidas para eliminar las barreras a la inversión extranjera, al amparo

del cual se destinaron créditos para financiar la deuda de Bolivia, Chile y Colombia.¹⁴

Asimismo, desde hace tiempo Estados Unidos ha tratado de apropiarse de los recursos naturales, la biodiversidad y el conocimiento medicinal tradicional de la región. En este sentido, diversos analistas coinciden en un hecho: el ALCA promoverá la entrega de los recursos naturales de América Latina, incluyendo los minerales, sin olvidar por supuesto la privatización de la explotación del agua, la biodiversidad y el saber médico tradicional.

Para el capital transnacional, el petróleo representa un negocio que requiere su privatización –seguridad jurídica le llaman– en México y Venezuela, lo que explicaría, en nuestro país las presiones para reformar la Constitución y abrir el sector energético a la inversión privada y, en Venezuela, el intento de golpe de Estado en contra del presidente Hugo Chávez.

En el marco del ALCA cualquier acción de un gobierno que pueda afectar la tasa de ganancia empresarial puede incluirse entre las medidas de efecto equivalente a una nacionalización, lo cual puede ser motivo para una demanda de las empresas contra un Estado nacional y a que esa demanda sea juzgada por un panel internacional colocado fuera de la jurisdicción de las leyes nacionales del Estado demandado y que ahora, estamos seguros, puede concluir en una invasión armada. Así, el derecho nacional, que expresa los intereses sociales, políticos y económicos de un país puede resultar burlado por los mecanismos privados de solución de controversias. Esto, además, significa cambiar la naturaleza del derecho internacional, que se basa en acuerdos entre naciones soberanas, sustituyéndolo por acuerdos preferenciales en favor de las corporaciones transnacionales.

Por supuesto, con el pretexto de eliminar los monopolios se pretende evitar cualquier intervención del Estado en la economía y, sobre todo, la creación de empresas estatales “porque distorsionan el libre funcionamiento del mercado”, aunque esas empresas tengan como propósito satisfacer necesidades sociales.

El ALCA, sin duda, es un nuevo instrumento diseñado para reforzar la hegemonía de los EUA sobre las naciones de América y hasta hoy se ha logrado alimentar, por lo menos en México, de discursos gubernamentales y privados meramente apologeticos y de mil augurios positivos. Sin embargo, no parece ser el ALCA el mecanismo que permitirá la integración en condiciones favorables de las economías

¹⁴ Esta exigencia legalizaría lo que viene siendo una imposición del capital transnacional a nuestras naciones. En efecto, según informe de la UNCTAD: “Entre 1991 y 2000 se introdujeron en las legislaciones nacionales sobre la IED un total de 1,185 cambios en los cuales 1,121 (95 por ciento) tenían por efecto crear un clima más favorable a la IED. Solamente en el año 2000, 69 países introdujeron 150 cambios en su legislación reguladora, de los cuales 1,147 (98 por ciento) eran más favorables a los inversores extranjeros” (Citado por Sánchez, 2003: 57).

más pequeñas y pobres del continente, aunque tampoco de la brasileña o la mexicana, y en todo caso dada la asimetría existente con los EUA, todas están en peligro de ver destruida su economía, a lo que deberán agregar el riesgo inminente de perder su soberanía e identidad cultural y política en aras de una integración subordinada.

Finalmente, aunque pregona el libre comercio EUA mantiene una fuerte estructura proteccionista y grandes subsidios a la producción agropecuaria interna, cuyos productos se exportan a precios *dumping* hacia nuestras naciones, agudizando con ello la crisis y la consecuente destrucción del agro nacional.

Tampoco parece contar el ALCA con mecanismos para resolver los problemas de la pobreza y el atraso social en la región, ni para solucionar la dependencia y la inestabilidad financiera de las naciones latinoamericanas, y no se puede esperar que sólo con el principio de reciprocidad entre los países (totalmente desiguales) y el título de socio con el que se les nombra, se genere un ALCA capaz de terminar con las desigualdades existentes en las naciones del continente. En fin, como en su momento advirtiera Osvaldo Martínez, ex ministro de Economía de Cuba: el ALCA tiene la peculiaridad de “beneficiar a muy pocos y lesionar a muchos”.

Referencias bibliográficas

- ALCA, página oficial (<http://www.ftaa-alca.org>).
- Álvarez Bejar, Alejandro (2001). “El Plan Puebla–Panamá ¿para el desarrollo nacional o de un enclave trasnacional?” en *Memoria*, núm. 148, México, junio, pp. 11-16.
- Arancibia Córdova, Juan (1994). “Neoliberalismo y distribución del ingreso en América Latina” en Juan Arancibia Córdova, *América Latina en los ochenta: reestructuración y perspectivas*, México: IIE–UNAM, pp. 67-107.
- Bonnet, Alberto (2001). “La globalización y las crisis latinoamericanas” en *Bajo el volcán*, año 2, número 3, Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades de la BUAP, 20 semestre, pp. 13-31.
- Caputo Leyva, Orlando (2001). “La crisis del capitalismo global” en Orlando Caputo, Jaime Estay y José María Vidal Villa. *Capital sin fronteras, polarización, crisis y Estado–nación en el capitalismo global*, Barcelona: Icaria, pp. 39-74.
- Clarkson, Stephen (1994). “Los tratados de libre comercio: la nueva constitución de Canadá” en *Comercio Exterior*, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 44, núm. 1, México, enero, pp. 30-38.
- Concha, Miguel (2003). “Nuevos factores de riesgo” en *La Jornada*, 2 de agosto, p. 20.
- Estay Reyno, Jaime (2001). “Economía mundial y polarización” en Orlando Caputo, Jaime Estay y José María Vidal Villa, *Capital sin fronteras, polarización, crisis y Estado–nación en el capitalismo global*, Barcelona: Icaria, pp. 15-38.

- (1996) *Pasado y presente de la deuda externa de América Latina*, México: IIE-UNAM-BUAP.
- Estefanía, Joaquín (2000). *Contra el pensamiento único*, Madrid: Punto de Lectura.
- Gitli, Eduardo y Carlos Murillo (2001). “El modelo del TLCAN en materia de comercio y ambiente” en *Comercio Exterior*, vol. 51, núm. 5, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, pp. 387-395.
- González Soriano, Raúl (1994). “El TLC y la internacionalización de la economía mexicana” en Dora Kanoussi (comp.), *La crisis en el mundo de hoy*, México. Plaza y Valdés, pp. 47-55.
- Marx, Carlos (1968). *El Capital, crítica de la economía política*, México: FCE, 3 tomos.
- N'Diaye, Syni (2001). “Importancia de las reformas institucionales” en *Finanzas & Desarrollo*, publicación trimestral del FMI, diciembre, pp. 18-21.
- Olave, Patricia (1994). “Reestructuración productiva bajo el nuevo patrón exportador, casos de Chile, Brasil, México y Argentina” en Juan Arancibia Córdova, *América Latina en los ochenta: reestructuración y perspectivas*, México: IIE-UNAM, pp. 21-66.
- Osorio Paz, Saúl (1994). “El sobreendeudamiento de América Latina y sus devastadores efectos” en Juan Arancibia Córdova, *América Latina en los ochenta: reestructuración y perspectivas*, México: IIE-UNAM, pp. 203-240.
- Presidencia de la República (2001). *Plan Puebla Panamá, documento base*, México, marzo.
- Reynolds, Clark W. (1993). “Poder, valor y distribución en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte” en Riordan Roett (comp.), *La liberalización económica y política de México*, México: Siglo XXI, pp. 107-138.
- Salinas de Gortari, Carlos (1990). “Cinco premisas sobre las relaciones comerciales con el exterior” en *Revista Comercio Exterior*, vol. 40, núm. 6, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, junio, pp. 524-525.
- Sánchez Daza, Alfredo (2003). “Globalización e inversiones extranjeras directas en el mundo” en *Aportes*, año VIII, núm. 22, México: Facultad de Economía de la BUAP, enero-abril, pp. 43-61.
- Streeten, Paul (2001). “Integración, interdependencia y globalización” en *Finanzas & Desarrollo*, publicación trimestral del FMI, junio, pp. 34-37.
- Vidal Villa, José María (2001). “El futuro del Estado en el capitalismo global” en Orlando Caputo, Jaime Estay y José María, Vidal Villa, *Capital sin fronteras, polarización, crisis y Estado-nación en el capitalismo global*, Barcelona: Icaria, pp. 75-112.

El FMI y la nueva arquitectura financiera mundial

*Víctor Manuel Cuevas Ahumada**
*Eduardo José Torres Maldonado***

Introducción

En julio de 1944 representantes de las 44 principales naciones del mundo se dieron cita en la ciudad de Bretton Woods, New Hampshire, EUA, con la finalidad de crear un sistema monetario internacional más sólido y estable que evitara la recurrencia de acontecimientos como la Gran Depresión de 1929-33. Este sistema llegó a conocerse poco más tarde como el sistema de Bretton Woods. El FMI fue creado precisamente para operar, coordinar y regular este sistema, que podría definirse como un sistema de tipos de cambio fijos, aunque ajustables, que giraba en torno al dólar estadounidense.¹

Cuando el FMI fue fundado, bajo los acuerdos de Bretton Woods, eran dos las reglas fundamentales del juego:

- 1) El Sistema de la Reserva Federal de los EUA (el Fed, en lo sucesivo) se comprometía a mantener un régimen de convertibilidad automática entre su moneda y el oro, esto es, se comprometía a intercambiar dólares por oro a un precio oficial inamovible establecido en 35 dólares la onza.

* Profesor–Investigador del Departamento de Administración de la UAM-Azcapotzalco e Investigador Nacional (victormcuevas@aol.com).

** Profesor–Investigador del Departamento de Derecho de la UAM-Azcapotzalco e Investigador Nacional (ejtorresm@hotmail.com).

¹ No obstante que los Acuerdos de Bretton Woods se firmaron a mediados de 1944, el FMI no se creó de manera oficial sino hasta el 27 de diciembre de 1945 y comenzó a operar hasta el 1° de marzo de 1947.

- 2) El resto de los bancos centrales afiliados a este sistema se obligaban a mantener fijo el tipo de cambio de su moneda frente al dólar estadounidense, así como a solicitar la autorización del FMI para hacer ajustes a su paridad cambiaria.

A esto habría que añadir que, durante la vigencia del sistema de Bretton Woods (1944-73), los mercados financieros nacionales eran relativamente pequeños y desintegrados, debido –entre otras cosas– a la presencia de regulaciones y controles financieros internos, controles cambiarios y barreras de diversa índole a la libre movilidad de capital.

Como puede observarse, el FMI comenzó a operar en un mundo muy diferente del que ahora conocemos y ha logrado sobrevivir, adaptarse y responder frente a cambios muy radicales. Por una parte, la eliminación de la convertibilidad de dólares en oro en agosto de 1971 y la sustitución “definitiva” de los tipos de cambio fijos de los países industrializados por regímenes de flotación regulada en marzo de 1973, pusieron fin al sistema de Bretton Woods. Por otra parte, en lo que podría denominarse como el sistema “post-Bretton Woods” se ha producido una expansión sin precedentes de la liquidez mundial, una liberalización financiera a escala global, y un aumento en la volatilidad de las principales variables macroeconómicas, como los tipos de cambio, las tasas de interés, los niveles de precios y las tasas de crecimiento económico.

No obstante el abandono del sistema de Bretton Woods hace aproximadamente tres décadas, y las profundas transformaciones que el entorno financiero mundial ha sufrido desde entonces, el FMI ha logrado mantener su vigencia y continúa siendo el eje gravitacional del sistema monetario y financiero internacional. Esto en buena parte se debe a que el FMI ha venido reformando su estructura y funciones, afinando sus políticas y ampliando sus responsabilidades para responder adecuadamente a las nuevas y crecientes exigencias.

Este artículo se divide en seis secciones. En la primera se abordan los cambios recientes en el entorno financiero mundial. En la segunda se analizan las reformas orientadas a mejorar las tareas de detección y evaluación de riesgos de crisis financieras. La tercera sección examina las medidas que propone el FMI para incrementar la transparencia económica y financiera de las naciones miembros. La cuarta se habla sobre el programa de fortalecimiento de los sistemas financieros domésticos, que impulsan tanto el FMI como el Banco Mundial. En la quinta se destaca la importancia de contar con un sistema cambiario sostenible y se analizan las recomendaciones del FMI para lograrlo. Y en la sexta sección se estudian las problemáticas del riesgo moral, la disciplina de mercado y la regulación financiera, para al final presentar las conclusiones.

1. Cambios recientes en el entorno financiero mundial

Durante la era “Bretton Woods”, las crisis en el sector externo de las economías se reducían básicamente a déficits en la cuenta corriente de la balanza de pagos que se financiaban con reservas internacionales y con créditos del FMI. Asimismo, para corregir los desequilibrios en las cuentas corrientes de las naciones afiliadas, el FMI recomendaba políticas fiscales y monetarias restrictivas y, eventualmente, autorizaba devaluaciones cambiarias. Estas prescripciones de política económica funcionaron satisfactoriamente durante la etapa de la post-guerra, pero fueron perdiendo gradualmente su eficacia, sobre todo, a partir de la década de los setenta. Esto en virtud de que en las últimas tres décadas se han producido –por lo menos– tres importantes desarrollos en el entorno financiero mundial:

- 1) La eliminación de la convertibilidad de dólares en oro sentó las bases para un crecimiento sin precedentes de la liquidez en el mundo, pues a partir de entonces los dólares se emiten sin un respaldo real y un porcentaje significativo del dinero emitido por el Fed circula fuera de la Unión Americana.²
- 2) La liberalización financiera mundial que arrancó a finales de la década de los setenta, y que se consolidó durante las décadas de los años ochenta y noventa, suprimió los controles cambiarios, los controles a los flujos internacionales de capital, y diversas formas de regulación y represión financiera doméstica en la mayoría de las naciones del orbe.³ Lo anterior, aunado al incremento de la liquidez mundial y al impresionante desarrollo de las telecomunicaciones, redundó no sólo en la libre movilidad del capital sino en mercados financieros cada vez más grandes y mejor integrados.
- 3) La flexibilización de los regímenes cambiarios, el desplazamiento de los flujos internacionales de capital cada vez más libre, y la expansión de los mercados financieros y de la liquidez en el mundo, han provocado una creciente volatilidad en los tipos de cambio, las tasas de interés y las tasas de inflación. Esto, a su vez, ha incidido negativamente en los niveles de actividad económica y de empleo de diversos países y regiones del planeta.⁴

² Basándose en datos del Fed, el economista Kurt Schuler (1999) estima que aproximadamente dos terceras partes de los dólares que se han emitido circulan fuera de los EUA.

³ La represión financiera consiste en el establecimiento de techos a las tasas de interés, en la imposición de restricciones sobre la composición de la cartera de crédito de los bancos, y en otro tipo de medidas que distorsionan gravemente el funcionamiento de los mercados y de las instituciones financieras.

⁴ Véase Gavin y Hausmann (1996) y O'Donnell (2001).

Como resultado de estos cambios, las crisis financieras o cambiarias actuales involucran no sólo a la cuenta corriente sino también a la cuenta de capital de la balanza de pagos. Por tal motivo, además de la austeridad fiscal y monetaria, y de los ajustes cambiarios, ahora es necesario atender todas aquellas esferas que inciden en la confianza de los inversionistas nacionales e internacionales. Esto es, hoy en día el FMI debe supervisar y monitorear la salud de los sistemas financieros domésticos, la idoneidad de los marcos regulatorios, los arreglos institucionales y legales de cada nación, y todas las cuestiones directamente relacionadas con la transparencia y el buen gobierno. Entre los aspectos que más preocupan al FMI están los relacionados con:

- a) La supervisión y la regulación bancarias.
- b) La adopción y observancia de estándares y códigos internacionales en el manejo de las instituciones financieras y de las empresas.
- c) Divulgación de información precisa, abundante y oportuna sobre el comportamiento de las principales variables económicas, financieras y sociodemográficas.

Es importante señalar que, no obstante los cambios esbozados en el entorno financiero, la misión fundamental del FMI ha permanecido inalterada: crear un sistema financiero internacional estable, cooperativo y funcional que coadyuve al crecimiento del comercio internacional y permita a los países miembros alcanzar y mantener una situación de pleno empleo, estabilidad de precios y equilibrio externo. Este ha sido y presumiblemente continuará siendo el mandato básico del FMI, por lo que las reformas a la arquitectura financiera mundial deberán propiciar que el Fondo cumpla con su mandato original en un entorno económico muy distinto al de mediados del siglo xx.

2. Detección y evaluación de riesgos de crisis financieras

Tanto el FMI como los gobiernos nacionales han venido desplegando esfuerzos para mejorar su labor en las áreas de detección, evaluación y por supuesto reducción de riesgos de crisis financieras. Sin lugar a dudas, las cinco condiciones fundamentales para reducir el riesgo de una crisis en un país determinado serían las siguientes:

- 1) La formulación e instrumentación de una política económica sólida y consistente.
- 2) El mantenimiento de un nivel de reservas internacionales que permita no sólo solventar las obligaciones externas a corto plazo de los sectores público y priva-

do sino, también, desalentar eventuales ataques especulativos contra la moneda doméstica.

- 3) La adopción de un régimen cambiario sostenible en el largo plazo.
- 4) La participación activa en las iniciativas de reforma al sistema financiero mundial, en particular, en las iniciativas que tengan que ver con el fomento de la transparencia económica y con el desarrollo y la adopción de códigos y estándares financieros internacionales.
- 5) El impulso de las reformas estructurales e institucionales que permitan, por una parte, fortalecer la confianza de los inversionistas nacionales y extranjeros y, por la otra, reducir la vulnerabilidad de la economía frente a choques internos y externos.

El cumplimiento de las condiciones referidas reduce considerablemente, aunque no elimina, el riesgo de que se produzca una crisis monetaria, financiera y/o cambiaria. En virtud de que, como lo atestigua la experiencia de la década pasada, no siempre es posible prevenir o evitar las crisis, el FMI ha venido trabajando con los países miembros y con otros organismos financieros multilaterales en el perfeccionamiento de las tareas relacionadas con la predicción y la resolución de las mismas.⁵ Dichas tareas involucran, entre otras cosas, lo siguiente:

- a) La supervisión de las políticas económicas de las naciones.
- b) La evaluación de los sistemas financieros domésticos y el monitoreo de las cuentas de capital.
- c) El seguimiento de los acontecimientos económicos y políticos alrededor del mundo.
- d) La prestación de asistencia técnica en áreas como la fiscal, la monetaria, la cambiaria, y la referente a la elaboración y disseminación de estadísticas.
- e) El otorgamiento de crédito a países afiliados con diversos problemas de balanza de pagos.⁶ Los financiamientos que extiende el Fondo están condicionados a que las naciones receptoras impulsen las políticas macroeconómicas y las reformas estructurales que se estimen necesarias para la corrección de los desequilibrios.

⁵ Como el Banco Mundial y el Banco de Acuerdos Internacionales.

⁶ Al cierre de junio de 2002 el FMI registraba una cartera de crédito pendiente de pago por alrededor de 88 mil millones de dólares. Estos créditos se extendieron a través de los siete programas básicos de asistencia financiera que administra el FMI en beneficio de un total de 88 países.

- f) La exploración de fórmulas y esquemas novedosos para, por un lado, reestructurar las deudas foráneas de los países que verdaderamente lo ameriten y, por el otro, inducir una mayor participación de los acreedores privados en los rescates financieros de dichos países.

La responsabilidad que el FMI ha asumido recientemente consiste, por ende, no sólo en prevenir las crisis nacionales e internacionales hasta donde sea técnicamente factible, sino en aumentar la eficiencia y la eficacia con que se predicen, administran y resuelven tales crisis. Precisamente, el propósito general de las reformas a la arquitectura financiera mundial que el FMI ha venido impulsando en años recientes consiste en mejorar el conjunto de tareas asociadas a la previsión, predicción y resolución de las crisis financieras.⁷

Ahora bien, el avance de la globalización, la creciente interdependencia macroeconómica y la mayor probabilidad de contagio o transmisión de las crisis entre las naciones y regiones, han obligado a que parte importante de las reformas aludidas consista en reforzar la supervisión de las políticas económicas nacionales, procurando imprimir a esta labor no sólo una mayor continuidad y minuciosidad sino también una mayor amplitud. Ahora, el FMI supervisa⁸ y evalúa no solamente las políticas fiscal y monetaria, el nivel de reservas, el manejo de la deuda pública y la situación de la cuenta corriente de cada país sino, también, la salud de su sistema financiero, el comportamiento de su cuenta de capital y su vulnerabilidad externa en general.⁹ Otra consecuencia inevitable de la integración macroeconómica de los países es que en la actualidad el FMI discuta, con cada uno de sus 184 miembros, las acciones de política económica y los esfuerzos de reforma estructural a la luz tanto de las posibles repercusiones domésticas como de las posibles repercusiones regionales o mundiales que pudieran tener.

Sin lugar a dudas, el proceso de globalización financiera justifica el creciente énfasis que el FMI ha puesto en las cuentas de capital y en los sistemas financieros de los países. No obstante, es necesario señalar que dicha institución ha ido mucho más allá al involucrarse con todas aquellas cuestiones que pueden influir significativamente en la estabilidad y en el crecimiento económicos, como las políticas laboral y ambiental, la fortaleza de las instituciones y los principios del buen gobierno.

⁷ A este respecto, vale la pena consultar el trabajo de Eichengreen (2000).

⁸ La supervisión se lleva a cabo a través no sólo de consultas periódicas con los gobiernos de cada país sino de sistemas de monitoreo cada vez más sofisticados.

⁹ Esto obedece a que la liberalización de las cuentas de capital de los países en desarrollo ha jugado un papel crítico en el desencadenamiento de las crisis económicas de los últimos años, especialmente cuando dicha liberalización no se ha visto precedida por la modernización y el fortalecimiento de los sistemas financieros domésticos.

Finalmente, como complemento de las medidas anteriores, el Fondo ha desarrollado un marco analítico para evaluar la vulnerabilidad externa de las economías, así como sistemas de alerta temprana de crisis financieras. Los sistemas de alerta previa están diseñados para monitorear los riesgos que se van generando en las economías domésticas y en los mercados financieros internacionales. Al identificarse mejor los factores de vulnerabilidad en los horizontes económicos nacionales e internacionales, es posible formular e instrumentar medidas de política económica que eviten el estallamiento de las crisis o que, por lo menos, contrarresten los efectos de las mismas.¹⁰ De este modo, se espera que las crisis económicas se tornen cada vez más esporádicas y menos severas.

3. Medidas para incrementar la transparencia económica y financiera

Los mercados financieros operan en un ambiente de información asimétrica e incompleta, lo que origina que las personas e instituciones que participan en ellos tiendan a sobrereaccionar y a asumir conductas irracionales frente a determinados eventos o noticias.¹¹ En este contexto, los inversionistas que carecen de información relevante, o que no cuentan con suficientes elementos para evaluarla, tienden a imitar el comportamiento de las instituciones e individuos mejor informados. Dichos inversionistas llegan a comportarse, por ende, como una suerte de rebaño y a desatar con sus acciones lo que se conoce indistintamente como “efecto rebaño” o “efecto borrego”. En el caso de los mercados accionarios domésticos, el efecto rebaño explica las corrientes compradoras y vendedoras de acciones que derivan en *booms* y *cracs* bursátiles, respectivamente. Durante los *booms* el rebaño está guiado por un optimismo excesivo que se traduce en compras compulsivas de acciones. Dicho optimismo, sin embargo, puede fácilmente volcarse en pánico descontrolado ante determinados acontecimientos o informaciones, desencadenando así una ola vendedora de acciones y una abrupta caída en los precios de las mismas. La explicación de este comportamiento irracional reside en la incapacidad de un buen número de inversionistas para distinguir entre las acciones de las emisoras sólidas y las acciones de las emisoras frágiles. De allí que la sobreoferta de acciones y los desplomes en los precios involucren incluso a los títulos de las emisoras fuertes.¹²

¹⁰ No obstante que los sistemas de alerta previa distan mucho de ser infalibles, en ocasiones han permitido detectar oportunamente el riesgo de una crisis y tomar las medidas preventivas conducentes.

¹¹ Esto es especialmente cierto en el caso de los inversionistas que se encuentran menos informados.

¹² Vale decir que, en un entorno de información adecuado, los *cracs* bursátiles no tendrían por qué arrastrar a los precios de las acciones correspondientes a las emisoras sólidas.

Asimismo, hay que señalar que el efecto rebaño se produce tanto en los mercados financieros domésticos como en los internacionales. En los últimos el efecto señalado ha ocurrido con alguna frecuencia al deteriorarse la capacidad de pago de un país, puesto que los inversionistas reaccionan retirando sus capitales no sólo del país en cuestión sino de todo un conjunto de países. Así es como el efecto rebaño y los problemas de información que le subyacen pueden dar lugar a los denominados contagios financieros, sobre todo, entre los países en desarrollo. Estos contagios se deben a la dificultad que a veces existe para separar nítidamente a la nación en problemas de alguna o de algunas otras naciones de la misma región. Cuando esta separación o deslinde no logra hacerse de manera clara, los inversionistas pierden la confianza en el desempeño económico de toda la región o subregión en la que el país referido se ubica. Es por ello que los capitales abandonan incluso a países vecinos que gozan de una cierta estabilidad macroeconómica, provocando con ello la expansión y la regionalización de las crisis financieras.

Más concretamente, las deficiencias en la generación, suministro, manejo e interpretación de la información ocasionan que los inversionistas internacionales no siempre logren diferenciar claramente entre los países cuyos fundamentos económicos son sólidos y los países cuyos fundamentos son frágiles. De allí que procedan a retirar sus capitales no sólo del país o de los países en dificultades sino de regiones enteras. Este fenómeno se ve frecuentemente exacerbado por la desconfianza de los inversionistas internacionales ante la falta de madurez institucional de algunas naciones y la excesiva discrecionalidad en la toma de decisiones de política económica. En esta tesitura, el riesgo de que las crisis financieras se extiendan e involucren a países relativamente fuertes en sus fundamentos económicos, emana tanto de las deficiencias en materia de información económica y financiera como de la falta de transparencia en los procesos de toma de decisiones dentro de las diferentes instancias de gobierno.

3.1 Transparencia en el manejo y la difusión de la información

Para reducir la frecuencia y la severidad de las crisis es necesario incrementar la transparencia económica y financiera por medio del diseño, la adopción y observancia de normas internacionales en materia de generación, revelación y divulgación de información. Por tal motivo, el FMI desarrolló en 1996 el denominado Sistema “Especial” de Divulgación de Información (SEDI) con el fin de auxiliar a los países que participaban en los mercados de capital, o que planeaban participar en éstos, en la divulgación de información periódica, comprensiva, oportuna y precisa.

Un año más tarde, se puso en marcha el llamado Sistema “General” de Divulgación de Información (SGDI), cuyo objetivo radica en proponer a los países un conjunto de estándares para asegurar la calidad y la integridad de la información que generan sobre el comportamiento de las variables reales, fiscales, financieras, sociodemográficas y de sector externo. Asimismo, la información que ingresa a este sistema se hace accesible de manera simultánea, y de conformidad con un calendario previamente anunciado, al público en general y a todas las partes interesadas.

Es importante mencionar que los países se suscriben voluntariamente a estos sistemas pero, una vez que lo hacen, quedan obligados a observar los estándares y políticas de los mismos. El SGDI está diseñado básicamente para ayudar a los países a mejorar sus sistemas de generación de estadísticas, mientras que el SEDI se ocupa sobre todo de promover la difusión de información que ya cumple con ciertos estándares de calidad e integridad. De allí que el SGDI sirva para preparar a los países para su ingreso al SEDI. Así es como el FMI está contribuyendo a corregir las deficiencias y las asimetrías de información con que operan los mercados financieros.

El FMI también ha formulado recomendaciones para mejorar la generación, suministro e interpretación de información concerniente al desempeño de las instituciones financieras y las empresas. En la medida en que los gobiernos, las instituciones financieras y las empresas proporcionen información suficiente, fidedigna y oportuna será posible, por una parte, eliminar conductas irracionales y ajustes bruscos en los mercados financieros y, por la otra, formular políticas económicas más consistentes y sólidas.

3.2 Transparencia en los procesos de toma de decisiones

Paralelamente, el Fondo ha venido brindando asistencia técnica dirigida a combatir la excesiva discrecionalidad en los procesos de toma de decisiones y a mejorar la evaluación y el manejo de riesgos. Dicha asistencia consiste en la elaboración de códigos y estándares que rijan la actuación de los organismos gubernamentales, en especial, de aquellos que participan directamente en la formulación e instrumentación de la política económica. Los países pueden apegarse total o parcialmente a los códigos de buenas prácticas del FMI en materia fiscal, monetaria y financiera. Sin embargo, dicha institución elabora reportes periódicos sobre la adopción y la observancia de sus códigos en cada nación y los resultados de estas evaluaciones influyen en el otorgamiento de la ayuda financiera del Fondo y en la confianza de los inversionistas internacionales.

3.2.1 Código de buenas prácticas de transparencia fiscal

Este código contiene los parámetros utilizados por el FMI para evaluar de manera metódica y sistemática el grado de transparencia fiscal de los países miembros. En términos generales el código referido permite evaluar aspectos tales como:

- 1) La claridad en la definición de la estructura, las funciones y las responsabilidades de los gobiernos federal, estatal y municipal, así como de los poderes ejecutivo, legislativo y judicial.
- 2) Los principios, leyes y procedimientos que rigen la intervención del gobierno en la economía.
- 3) La eficiencia, simplicidad y equidad del sistema impositivo.
- 4) El acceso del público a toda la información relacionada con el gasto y los ingresos del gobierno, el déficit fiscal y la deuda pública.
- 5) La cantidad y el grado de detalle de la información relacionada con la elaboración y el ejercicio del presupuesto.
- 6) La eficacia de la fiscalización del gasto y los ingresos públicos.
- 7) La autonomía política y económica del sistema de administración tributaria.
- 8) La rendición periódica de cuentas al poder legislativo y al público sobre el ejercicio del presupuesto y los resultados de la gestión fiscal.
- 9) La calidad, integridad y confiabilidad de toda la información fiscal que suministre el gobierno.

3.2.2 Código de buenas prácticas de transparencia monetaria

Este código contiene los parámetros utilizados por el FMI para la evaluación metódica y sistemática del grado de transparencia monetaria de los países miembros. Este código comprende aspectos tales como:

1. La claridad de los objetivos del banco central en materia de política monetaria.
2. La definición de las responsabilidades institucionales y de las funciones del banco central, tanto en la esfera monetaria como en la cambiaria.
3. La definición del grado de independencia económica y política del banco central.
4. La divulgación de información sobre el proceso de formulación e instrumentación de la política monetaria.
5. El acceso del público a la información referente a la política monetaria y los resultados de la misma.
6. La rendición de cuentas de los funcionarios del banco central.

3.2.3 Código de buenas prácticas de transparencia financiera

Este código permite evaluar la transparencia de la política financiera, es decir, de la política de regulación, supervisión y fiscalización del sistema financiero y el sistema de pagos. Este código se utiliza para evaluar, entre otras cosas, lo siguiente:

- 1) La claridad en la definición de los objetivos, funciones y responsabilidades de los diferentes organismos de regulación, supervisión y fiscalización del sistema financiero y el sistema de pagos.
- 2) La transparencia de los procesos de formulación, instrumentación y seguimiento de las políticas financieras, así como la difusión de información al respecto.
- 3) El acceso del público a la información concerniente a la política financiera.
- 4) La rendición de cuentas por parte de los organismos financieros.

3.2.4 Asistencia para el manejo de la deuda pública y las reservas internacionales

El FMI también se ha encargado de elaborar los lineamientos básicos para el adecuado manejo de la deuda pública y las reservas internacionales. Gran número de crisis financieras ha estallado debido a un manejo imprudente de la deuda pública y de las reservas internacionales. Por tal motivo, el FMI ha emitido una serie de lineamientos para asegurar que la estructura de vencimientos de la deuda pública externa sea manejable¹³ y que las reservas internacionales alcancen tanto para solventar los compromisos a corto plazo como para hacer frente a eventuales perturbaciones externas –como caídas en los precios del petróleo u otras materias primas– y ataques especulativos contra la moneda doméstica.¹⁴

3.2.5 Monitoreo de las cuentas de capital

Muchas de las crisis financieras recientes han tenido su origen en una liberalización prematura, acelerada y mal administrada de la cuenta de capital de la balanza de pagos.¹⁵ En este contexto, además de hacer un seguimiento mucho más diligen-

¹³ La estructura de vencimientos de la deuda pública externa se considera manejable cuando no implica desembolsos en el corto plazo que resulten difíciles o imposibles de cumplir.

¹⁴ La probabilidad de que sobrevenga un ataque especulativo es mayor cuando el tipo de cambio se encuentra marcadamente sobrevaluado y el nivel de reservas internacionales es bajo. En este marco, las expectativas de depreciación cambiaria se desbordan en virtud no sólo del amplio margen de sobrevaluación de la moneda sino, también, de la limitada capacidad gubernamental para defender la paridad monetaria a través de la desacumulación de reservas.

¹⁵ A este respecto, pueden consultarse los trabajos de Gavin y Hausmann (1996) y Demirguc-Kunt y Detragiache (1997).

te de las cuentas de capital —en especial, de las cuentas de capital de las naciones en desarrollo—, el FMI recomienda enfáticamente a los países afiliados que, antes de levantar las barreras a la libre movilidad de capital, se aseguren de cumplir con los siguientes requisitos:

- a) Que las instituciones de regulación y supervisión financiera modernicen sus técnicas de identificación y evaluación de riesgos, toda vez que la liberalización financiera genera nuevas formas y oportunidades de hacer negocios para los intermediarios financieros y, por ende, diversifica y expande sus operaciones.
- b) Que las instituciones reguladoras se reformen con el fin de fortalecer su autonomía y transparentar su proceso de toma de decisiones, dado que las presiones políticas y el tráfico de influencias son los obstáculos más importantes para que haya una regulación y supervisión eficaces.
- c) Que los intermediarios financieros, en particular los bancos, actualicen sus prácticas de manejo de riesgos.
- d) Que la política macroeconómica sea prudente y sólida.

4. Fortalecimiento de los sistemas financieros domésticos

Las instituciones nacionales de regulación y supervisión financiera deben fortalecer su labor, así como adecuarla al nuevo contexto económico internacional caracterizado por la libre movilidad de capital y el exceso de liquidez. Las instituciones referidas deben, asimismo, asegurarse de que los intermediarios financieros, tanto bancarios como no bancarios, evalúen adecuadamente los riesgos a los que están expuestos y cuenten con políticas y prácticas que eviten la asunción de riesgos excesivos.

Para contribuir al logro de esto, a mediados de 1999 el FMI y el Banco Mundial arrancaron un programa conjunto de evaluación periódica de los sistemas financieros de las naciones afiliadas.¹⁶ A través de este programa se han venido identificando las fortalezas y debilidades de los sistemas financieros y se han formulado recomendaciones para hacerlos menos vulnerables e impulsar su desarrollo. Paralelamente, bajo el programa aludido se han hecho evaluaciones para determinar el grado de avance de los diferentes sistemas financieros nacionales en la instrumentación y observancia de los nuevos códigos y estándares financieros internacionales. Vale señalar, que la necesidad de contar con este tipo de códigos y estándares a escala mundial surge de que los mercados financieros se encuentran cada vez más integrados. De allí que el FMI, el Banco de Pagos Internacionales, y

¹⁶ Conocido como “Programa de Evaluación de los Sistemas Financieros”.

otros organismos financieros multilaterales, impulsen su adopción y cumplimiento por doquier, puesto que allí reside precisamente la clave de una reforma exitosa a la arquitectura financiera mundial.

Los códigos y estándares para el sector financiero comprenden, entre otras cosas, lo siguiente:

- a) Fijación de requisitos homogéneos de revelación y divulgación de información para las instituciones financieras en todo orbe. Esto previsiblemente contribuirá a que las instituciones de regulación y supervisión identifiquen oportunamente los problemas del sector financiero y tomen las medidas preventivas y/o correctivas que se requieran. Asimismo, la existencia de datos abundantes y confiables contribuirá a que los participantes en los mercados financieros reconozcan a las instituciones bien administradas y las prefieran sobre aquellas que están incurriendo en prácticas demasiado riesgosas, con lo que estas últimas no podrán atraer inversionistas a menos que paguen una prima de riesgo.
- b) La adopción de prácticas globales de auditoría y contabilidad, con el fin de garantizar que los estados financieros que se elaboren sean claros y fidedignos, de manera que tanto los reguladores como los inversionistas conozcan la situación real en que se encuentran las instituciones financieras.¹⁷
- c) La observancia de una serie de principios básicos para la regulación de los bancos y de los intermediarios financieros no bancarios. Entre los principios referidos destacan: a) la independencia de las instituciones reguladoras y la protección legal de sus representantes para que, al estar libres de presiones políticas o de otra índole, puedan realizar su trabajo de manera eficaz; b) el fortalecimiento de la autoridad de los reguladores con el fin de que puedan negar o revocar licencias de operación a aquellas instituciones financieras que no cumplan con una serie de requisitos mínimos y c) la adopción de estrategias y métodos para que la supervisión de los intermediarios financieros sea permanente, continua y regular.¹⁸

5. Regímenes cambiarios sostenibles

La política del FMI es no hacer recomendaciones a los países miembros en favor de uno u otro régimen cambiario. En este contexto, el Fondo respeta la libertad de

¹⁷ Autores como Dooley (1997) y Krugman (1998) arguyen que la falta de claridad de los estados financieros de los bancos puede ser una de las principales causas de las crisis financieras.

¹⁸ Véase Godstein (1997), Folkerts-Landay y Lindgren (1998) y Grupo de los 22 (1998).

cada nación para elegir el sistema de tipo de cambio que más se ajuste a las características —estructurales y coyunturales— de su economía y al grado de desarrollo de sus instituciones. Asimismo, el FMI enfatiza que lo más importante es que el régimen cambiario seleccionado sea sostenible, pues de otra manera difícilmente se mantendría la estabilidad macroeconómica de un país¹⁹ y se mejorarían los niveles de bienestar de su población.

En esta misma línea, el FMI ha señalado en reiteradas ocasiones que para que un régimen de tipo de cambio fijo —o semifijo— sea efectivamente sostenible se requiere de políticas de apoyo muy sólidas y consistentes, tanto en el ámbito macroeconómico como en el ámbito de cambio estructural. En primer lugar, las políticas fiscal y monetaria deben estar orientadas al combate a la inflación. En segundo lugar, para desalentar eventuales ataques especulativos contra la moneda doméstica, se debe contar con suficientes reservas internacionales y con una manifiesta resolución gubernamental para defender la paridad monetaria. Y, en tercer lugar, es preciso llevar adelante reformas estructurales e institucionales que den seguridad a los inversionistas y eliminen la vulnerabilidad económica, sobre todo, en el frente externo.

Los señalamientos anteriores se hacen a la luz de las experiencias recientes de diversos países en desarrollo, como Brasil, Argentina y México. Tales experiencias indican que ningún régimen cambiario es viable en el largo si no se cuenta con una política macroeconómica sólida y con una estructura institucional fuerte. En este contexto, el último cuarto de siglo ha dejado dos importantes enseñanzas en materia de política cambiaria: la primera es que, en una economía abierta a los flujos internacionales de capital, la defensa de un tipo de cambio determinado puede ser extremadamente costosa e infructuosa; y, la segunda, es que el abandono forzado y desordenado de una determinada paridad cambiaria puede derivar en una crisis económica y financiera de grandes proporciones.

Como puede apreciarse, el respeto del FMI a la soberanía cambiaria de las naciones dista mucho de ser un respeto *per se*. Más bien, lo que ocurre es que los economistas del Fondo están convencidos de que, aun cuando unos regímenes cambiarios son más fáciles de sostener que otros en el largo plazo, la estabilidad y el crecimiento de la economía de un país no dependen realmente del régimen

¹⁹ Esto es especialmente cierto en el caso de un país en desarrollo, dado que su plataforma productiva se encuentra escasamente integrada y es altamente dependiente de materias primas e insumos intermedios importados. De allí que los macroajustes en el tipo de cambio, que casi invariablemente acompañan la sustitución de un régimen cambiario por otro, desemboquen en estanflación o inflación de costos.

cambiario sino de la política económica, la estructura productiva y las instituciones nacionales que le sirven de sustento.

6. Riesgo moral, disciplina de mercado y regulación financiera

Como se ha mencionado, los mercados financieros son inestables debido al ambiente de información asimétrica e incompleta en el que funcionan. Dicha inestabilidad redundaría en la necesidad de contar con una red nacional de seguridad financiera, conformada por un prestamista de última instancia y un sistema de seguro de depósito bancario. El papel de prestamista de última instancia le corresponde al banco central, mismo que otorga créditos a corto plazo —y de último recurso— a los bancos comerciales que atraviesan por problemas de liquidez.²⁰ Por otra parte, el sistema de seguro de depósito bancario es útil para evitar que el deterioro de las finanzas de un banco se traduzca en una corrida contra ese banco o, incluso, en un pánico financiero generalizado. En síntesis, la existencia de una red doméstica de seguridad financiera obedece al funcionamiento imperfecto de los mercados y de las instituciones financieras que, a su vez, es causado por asimetrías y otras deficiencias de información.

La red de seguridad referida, sin embargo, tiene la desventaja de generar lo que se conoce como riesgo moral. El riesgo moral podría definirse como la posibilidad de que una o más instituciones bancarias, en la búsqueda de la maximización de sus utilidades, realicen prácticas imprudentes en razón de que cuentan con una red de protección y de que sus acciones no son del todo monitoreables.²¹ De esta manera, el prestamista de última instancia y el seguro de depósito, aun cuando dotan de una cierta estabilidad al sistema financiero, constituyen una fuente de riesgo moral para el propio sistema.²² De allí que toda red de seguridad financiera deba complementarse con un sistema de regulación y supervisión sólido y eficaz, pues de otro modo los bancos terminarían aprovechándose de la protección recibida para realizar actividades de alto riesgo. En este contexto, para que la regu-

²⁰ Los bancos comerciales pueden sufrir con alguna frecuencia de problemas de falta de efectivo en virtud de que operan bajo el sistema de reserva fraccionaria. Asimismo, la falta de liquidez de un banco puede afectar al sistema bancario en su conjunto, puesto que los bancos se prestan entre sí a través del mercado interbancario. En este contexto, la existencia del prestamista de última instancia resulta necesaria para aminorar la inestabilidad inherente al sistema bancario.

²¹ Véase, por ejemplo, Hart y Holmstrom (1987) y Mas-Colell, Whinston y Green (1995: 477-78).

²² Para atenuar el riesgo moral ocasionado por la red de seguridad financiera, algunos países han reducido la cobertura del seguro de depósito y fijado políticas muy estrictas para que la intervención del banco central, en su calidad de prestamista de último recurso, no sirva para subsidiar bancos ineficientes o insolventes ni para rescatar bancos que asumen riesgos excesivos.

lación y supervisión financiera sean eficaces es indispensable que las autoridades del ramo cuenten con independencia política y económica, inmunidad legal y amplias atribuciones para solicitar información, hacer inspecciones en el lugar o fuera del mismo, e imponer penalizaciones. Por lo demás, los reguladores financieros deben observar los principios básicos de supervisión bancaria efectiva del Comité de Basilea²³ y tener un conocimiento profundo sobre la dinámica actual de los mercados financieros y las operaciones de las instituciones financieras.

En otro orden de ideas, es importante que se tomen medidas para fortalecer la disciplina de mercado, de manera que las instituciones que incurran en riesgos excesivos sean penalizadas por el propio mercado y no sólo por las instituciones de regulación y supervisión. En esta tesitura, para que el mercado cumpla mejor su papel de disciplinar a quienes participan en él se requiere corregir, hasta donde sea técnicamente factible, dos problemáticas íntimamente relacionadas: 1) las deficiencias de información; y 2) el riesgo moral.

6.1 Las deficiencias de información

Por lo que se refiere a las deficiencias de información, éstas se corregirán en la medida en que se cumpla con lo siguiente:

- 1) La información económica y financiera sobre los países, las instituciones financieras y las empresas debe ser suficiente, confiable y oportuna. Asimismo, aquella información que sea pública debe hacerse accesible de manera simultánea a todos los interesados. De este modo, si los fundamentos económicos de un país ingresan en un proceso de deterioro, los inversionistas extranjeros tendrán información al respecto y retirarán sus capitales de dicha nación a menos que la prima por riesgo país y los intereses domésticos aumenten en concordancia con los nuevos niveles de riesgo. Así es como el mercado obligará a los gobiernos a ser más prudentes en el manejo de la economía, pues de otro modo se verán castigados por la vía del encarecimiento del servicio de la deuda pública. Lo mismo ocurrirá a las empresas e instituciones financieras que necesiten allegarse recursos, pues entre mayor sea su fragilidad financiera más difícil y costoso les resultará obtener financiamiento.
- 2) La información que se obtenga sobre un país o institución debe ser adecuadamente evaluada para comprender el significado de la misma. De allí que, ade-

²³ Estos principios se encuentran contenidos en el documento intitulado “Core Principles for Effective Banking Supervisión”, Basle Committee for Banking Supervisión, Bank for International Settlements, Basilea, 1997.

más de crear sistemas de información integral, oportuna y precisa, se requiere desarrollar métodos para procesar e interpretar dicha información, así como técnicas de medición de riesgos a partir de los datos disponibles. En este marco, los gobiernos y las instituciones de regulación y supervisión estarán en mejores condiciones de detectar problemas y de instrumentar medidas preventivas y/o correctivas. Asimismo, las instituciones crediticias y los inversionistas podrán racionalizar el flujo de recursos hacia aquellos países o instituciones que representen riesgos anormalmente elevados.

6.2 *El riesgo moral*

No obstante que una mayor y mejor información abatirán el riesgo moral al permitir un monitoreo más preciso de las operaciones bancarias, como medidas adicionales contra este tipo de riesgo se recomienda reducir la protección financiera e incrementar los requisitos de capital a los bancos. La reducción de la protección financiera se daría a través del tránsito gradual de una red de seguridad financiera total a una red de seguridad financiera parcial. En primer lugar, los bancos centrales –en su calidad de prestamistas de última instancia– deben endurecer sus políticas para asegurarse de que los créditos que otorguen sirvan, no para mantener a flote instituciones mal manejadas, sino para evitar que bancos bien administrados quiebren debido a un eventual problema de falta de liquidez. En este tenor, el crédito del banco central debe canalizarse a bancos comerciales que, a pesar de carecer del efectivo necesario para sortear sus compromisos inmediatos, sean solventes y no hayan incurrido en prácticas irregulares o demasiado riesgosas. Dicho crédito, además, debe ser a corto plazo, por cantidades limitadas y cobrando la tasa de interés de mercado.

En segundo lugar, los sistemas de seguro de depósito no deben otorgar una cobertura total, puesto que ello induce a los bancos a correr riesgos adicionales para incrementar sus utilidades sin que los depositantes se preocupen por ello. Una reducción paulatina de la cobertura del seguro de depósito, diseñada para que sólo los pequeños y medianos ahorradores estén protegidos, estimularía a los grandes depositantes a vigilar a las instituciones bancarias. De este modo, los grandes ahorradores retirarían sus depósitos o exigirían mayores rendimientos a aquellos bancos que no estuvieran cuidando su estabilidad financiera. Esto tendría dos grandes ventajas: por una parte, los bancos que asumieran riesgos excesivos serían penalizados por el propio mercado –en particular, por los grandes depositantes– y, por la otra, el costo de un eventual rescate bancario sería considerablemente menor dado que los grandes depósitos no estarían asegurados.

Finalmente, junto con la reducción de la protección financiera, sería conveniente ampliar los requisitos de capital a los bancos, en especial, a los bancos de los países que no cuenten con sistemas de regulación y supervisión maduros. A decir de Goldstein (1997) y Eichengreen (2000), una medida de esta naturaleza generaría dos importantes beneficios:

- a) Al incrementarse la base de capital, los bancos gozarían de un margen de maniobra financiero más amplio, por lo que estarían mejor preparados para enfrentar contingencias de diversa índole.
- b) Los administradores de los bancos quedarían al cuidado de un patrimonio más cuantioso, lo que presumiblemente contribuiría a desalentar la asunción de riesgos excesivos.

Como puede observarse, la disciplina de mercado y la regulación y supervisión eficaces son las dos puntas de lanza para combatir la problemática del riesgo moral en el frente doméstico. En el frente internacional, se requiere transformar tanto el papel del FMI como el papel del sector privado en la prevención y resolución de las crisis. Por lo que se refiere al Fondo, éste ha venido adecuando sus políticas con el fin de que los escasos recursos con que cuenta se utilicen más en la prevención que en la resolución de las crisis.²⁴ Por lo que toca al sector privado, se deben diseñar mecanismos para que los inversionistas privados no asuman riesgos demasiado grandes y, cuando lo hagan, compartan –preferentemente de manera voluntaria y sin violentar los mecanismos del mercado– los costos de las crisis que con sus acciones contribuyeron a desatar.

Conclusiones

De 1971 a nuestros días el entorno financiero internacional ha sufrido profundas transformaciones, como la eliminación de la convertibilidad de dólares en oro, la flexibilización de los regímenes cambiarios de gran número de países, el incre-

²⁴ Para lograr esto, el Fondo ha incorporado un sistema de incentivos y penalizaciones a sus programas de ayuda financiera. Este sistema está diseñado, por una parte, para inducir la participación activa de los países en las reformas a la arquitectura financiera internacional y, por la otra, para evitar desviaciones en el manejo de las economías receptoras de crédito. Vale añadir que en materia de asistencia técnica el FMI ha refrendado su compromiso de trabajo con cada uno de los países miembros, brindando un apoyo más decidido en ámbitos como la modernización de los sistemas de información estadística y el fortalecimiento de las instituciones encargadas de administrar dichos sistemas. El objetivo de esto, como ya se ha dicho, radica en fomentar la transparencia a través indicadores económicos confiables, oportunos y comprensivos.

mento de la liquidez mundial y la liberalización y desregulación financiera a escala global. Estos cambios, aunados a los problemas de información que caracterizan el funcionamiento de los mercados financieros, han provocado un aumento tanto en la frecuencia como en la severidad de las crisis financieras en diversos países y regiones. Por eso es que recientemente se han venido realizando una serie de reformas a la arquitectura financiera mundial. En la nueva arquitectura que se está perfilando, la supervisión de las políticas económicas de las naciones que lleva a cabo el FMI se fortalece notablemente. Como se ha visto, actualmente la labor de supervisión es más continua, minuciosa y amplia, puesto que involucra áreas que hace apenas algunos años no recibían la debida atención, como la situación de los sistemas financieros domésticos, la evolución de las cuentas de capital y los arreglos institucionales de cada país.

Las reformas a la arquitectura financiera están orientadas también a combatir, hasta donde sea técnicamente factible, las asimetrías y otras deficiencias de información que impiden la operación eficiente de los mercados financieros. El Sistema “General” de Divulgación de Información (SGDI) del FMI fue creado precisamente para asegurar la calidad y la integridad de la información económica de los países, en tanto que el Sistema “Especial” de Divulgación de Información (SEDI) fue diseñado para mejorar la revelación y la divulgación de la misma. El FMI ha formulado asimismo recomendaciones para que las instituciones financieras y las empresas superen sus problemas de generación y suministro de información. Como se señaló en su oportunidad, el objetivo del Fondo radica en que los datos económicos y financieros que proporcionan los gobiernos, las instituciones financieras y las empresas sean precisos, oportunos y comprensivos, amén de accesibles de manera simultánea para todos los interesados.

Lo anterior, aunque es de fundamental importancia para fomentar la transparencia económica y financiera, resulta a todas luces insuficiente. Por eso es que, como parte de las reformas a la arquitectura financiera, el FMI se ha comenzado a involucrar en los procesos de reforma institucional de los países miembros. En este contexto, el Fondo ha venido realizando diversas tareas orientadas a eliminar el exceso de discrecionalidad en los procesos de toma de decisiones al interior de los organismos públicos y de las instituciones financieras privadas. Estas tareas han consistido esencialmente en la elaboración de códigos para evaluar la transparencia fiscal, monetaria y financiera de las naciones, en la provisión de lineamientos para el adecuado manejo de la deuda pública y las reservas internacionales, y en la evaluación periódica de los sistemas financieros domésticos.

Finalmente, para reducir la probabilidad y la intensidad de las crisis financieras, es indispensable que las naciones logren abatir el riesgo moral en que

incurren los bancos y algunos otros intermediarios financieros debido a las deficiencias de información y a la existencia de una red de seguridad financiera. Como se ha visto, este tipo de riesgo debe aminorarse a través no sólo de un sistema de regulación y supervisión eficaz sino de la reducción de la protección financiera —que proporcionan el sistema de seguro de depósito y el prestamista de última instancia— y del consecuente fortalecimiento de la disciplina de mercado. El propósito de esto es que los mecanismos y los agentes del mercado refuercen a las instituciones de regulación y supervisión en la tarea de identificar y penalizar a aquellos intermediarios financieros que realicen operaciones irregulares o de alto riesgo.

Referencias bibliográficas

- Abed, George y Sanjeev Gupta (2002). *Governance, corruption, and economic performances*, Washington: International Monetary Fund.
- Aizenman, Joshua (2002). “Volatility, employment and patterns of FDI in emerging markets”, en NBER working paper no. 9397, diciembre.
- Allum, Peter, y Mehmet Agca (2001). “Economic data dissemination: what influences country performance on frequency and timeliness,” IMF working paper 01/173, Washington: International Monetary Fund.
- Bank for International Settlements (1997). *Core principles for effective banking supervision, Basle Core Principles*, Basle Committee for Banking Supervision, Basilea.
- Benston, George y George Kaufman (1998). “Regulating bank safety and performance” en *Restructuring banking and financial services in america*, William S. Haraf y Rose Marie Kushmeider (eds.), Washington: American Enterprise Institute.
- Burnham, James B. (1990). *A financial system for the year 2000: The case for narrow banking*, Center for the Study of American Business, publicación formal núm. 97, Center for the Study of American Business, St. Louis, Mo., E.U.A.
- Calomiris, Charles (1998). “The IMF’s imprudent role as lender of last resort”, en *Cato Journal*, núm. 17, pp. 275-295.
- Calvo, Guillermo A. (1997). *Rational herd behavior and the globalization of securities markets*, Institute for Empirical Macroeconomics, Federal Reserve Bank of Minneapolis.
- y Enrique Mendoza (1996). “Reflections on Mexico’s balance of payments crisis: A chronicle of death foretold” en *Journal of International Economics*, núm. 41, pp. 235-264.

- Chang, Roberto y Andrés Velasco (1998). *Financial crises in emerging markets: a canonical model*, NBER, documento de trabajo núm. 6606, NBER, Cambridge, MA.
- Cooper, Richard (1984). "A monetary system for the future" en *Foreign Affairs*, núm. 63, pp. 166-184.
- Dam, K. W. (1982). *The rules of the game: reform and evolution in the International monetary system*, EUA: University of Chicago Press, Chicago.
- Diamond, Douglas (1984). "Financial intermediation and delegated monitoring" en *Review of Economic Studies*, núm. 51, pp. 393-414.
- Eichengreen, Barry (1994). *International monetary arrangements for the 21st Century*, EUA: Brookings Institution, Washington.
- Andrew Rose y Charles Wyplosz (1997). "Contagious currency crises: First test" en *Scandinavian Journal of Economics*, núm. 98, pp. 1-22.
- (2000). *Hacia una nueva arquitectura financiera mundial*, Institute for International Economics, EUA: Oxford University Press, New York.
- Feldstein, Martín (1998). "Refocusing the IMF" en *Foreign Affairs*, núm. 77, pp. 20-33.
- FMI (1999). *Código de buenas prácticas de transparencia en las políticas monetarias y financieras: declaración de principios*, FMI, Washington, 26 de septiembre.
- (2001). *Código revisado de buenas prácticas de transparencia fiscal*, FMI, Washington, 28 de febrero.
- Frankel, Jeffrey y Andrew Rose (1996). "Currency crashes in emerging markets: an empirical treatment" en *Journal of International Economics*, núm. 41, pp. 351-366.
- Gavin, Michael y Ricardo Hausmann (1996). "Sources of macroeconomic volatility in developing countries", IADB working paper, Washington, Inter-American Development Bank.
- (1996b). "The roots of banking crises: The macroeconomic context" en *Banking Crises in Latin America*, Ricardo Hausmann y Liliana Rojas (eds.), John Hopkins University Press.
- Gelos, Gaston, y Shang-Jin Wei (2002). "Transparency and international investor behavior", NBER working paper núm. 9260, (octubre), pp. 1-36.
- Grupo de los 30 (1997). *Global institutions, national supervision, and systematic risk*, G-30, Washington.
- Gobierno de Francia (1998). *Facing international instability: twelve proposals for a European initiative*, París: Gobierno de Francia.
- Goldberg, Linda (1993). "Predicting exchange rate crises: Mexico revisited" en *Journal of International Economics*, núm 36, pp. 413-430.

- Golstein, Morris y Carmen Reinhart (1999). *Forecasting financial crises: early warning signals for emerging markets*, Washington: Institute for International Economics.
- Golstein, Morris y Philip Turner (1996). *Banking crises in emerging economies: Origins and policy options*, documento económico núm. 46, BIS, Basilea.
- (1997). “The case for an international banking standard” en *Policy Analyses in International Economics*, núm 47, Institute for International Economics, Washington.
- International Monetary Fund (2002). *Mexico: report on the observance of standards and codes: fiscal transparency module*, IMF, Washington, september.
- (2002). *World Economic Outlook*, Octubre.
- Krugman, Paul (1996). “Are currency crises self-Fulfilling” en *NBER Macroeconomics Annual*.
- Mas-Colell, Andreu, Michael Whinston y Jerry Green (1995). *Microeconomic theory*, New York: Oxford University Press.
- O’Donnell, Barry (2001). “Financial openness and economic performance”, unpublished, Dublin: Trinity College.
- Prasad, Eswar, Kenneth Rogoff, Shang-Jin Wei y Ayhan Kose (2003). *Effects of financial globalization on developing countries: some empirical evidence*, Washington.
- Reisen, Helmut (1998). *Domestic causes of currency crises: policy lessons for crisis avoidance*, documento núm. 136 del Development Center de la OCDE, OCDE, París.
- Rogoff, Kenneth (2002). “Rethinking capital controls: when should we keep an open mind?” en *Finance and Development*, diciembre, vol. 39, núm. 4, pp. 55-56.
- Schuler, Kurt (1999). “Fundamentos de la dolarización” en *Reporte del Comité de Asuntos Económicos del Congreso de los Estados Unidos*.
- Soros, George (1998). *The crisis of global capitalism*, Nueva York: Public Affairs Press.
- Stiglitz, Joseph (2002). *El malestar en la globalización*, México: Taurus.
- Varian, Hal (1992). *Microeconomic analysis*, New York: W. W. Norton & Company.
- World Bank (2001). *Global development finance*, Washington: World Bank.
- Yeager, Leland B. (1998). “How to avoid international financial crises” en *Cato Journal*, núm. 17, pp. 257-265.

Reestructuración, liberalización y consolidación del sector bancario brasileño

André Moreira Cunha *
Julimar da Silva Bichara **

Introducción

El sistema financiero brasileño, especialmente el sector bancario, atravesó por un profundo proceso de transformaciones a lo largo de la última década.¹ Dos aspectos merecen ser destacados, por un lado, las reformas legales que acercaron las reglas de funcionamiento internas a las internacionales, permitiendo el saneamiento del sector en un ambiente de volatilidad macroeconómica y, por otro, un cambio estructural del sector, con la reducción de la participación de los bancos públicos y el aumento del porcentaje de capital extranjero, en un movimiento que combinó una acción a favor de la activación de las autoridades monetarias y el interés estratégico de los principales *players* del sector privado.²

En este sentido, Brasil no es una excepción a la tendencia más general de consolidación bancaria y liberalización financiera, como ocurrió en las econo-

* Profesor adjunto de la Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

** Profesor del Instituto Universitario de Investigación Ortega y Gasset y Director del Centro de Estudios Brasileños Ortega y Gasset.

¹ En este artículo se enfatiza, especialmente, el sector bancario, puesto que representa más del 90% de los activos del sistema financiero brasileño (BCB, 2002).

² En Brasil, el Consejo Monetario Nacional (CMN) es el órgano máximo de regulación del sistema financiero. El Banco Central (BCB), la Comisión de Valores Mobiliarios (CVM), la Superintendencia de Seguros Privados (SUSEP) y la Secretaría de Previdencia Complementar forman el conjunto de órganos reguladores y fiscalizadores. Constantemente se hará referencia a las Resoluciones del CMN o del BCB, así como a las Medidas Provisorias, MP (instrumento de que dispone el poder ejecutivo central para presentar medidas legales), leyes y decretos del poder ejecutivo, importantes en la regulación del sistema financiero.

mías desarrolladas y en desarrollo. La mayor participación del capital extranjero en los sistemas financieros de países en desarrollo también es una regla general en la cual Brasil se encuadra. La experiencia brasileña contiene especial interés ya que ese proceso de reestructuración evitó una crisis bancaria abierta, a ejemplo de las crisis asiáticas de 1997 y 1998. La literatura económica identifica las crisis bancarias por la suspensión de la convertibilidad de los pasivos bancarios, lo que ocurre después de una “corrida bancaria”, provocando el cierre de instituciones, intervenciones estatales para provisión de liquidez, etc. Ellas pueden ser localizadas, en pocas instituciones o sistémicas.³

En nuestro caso, las dificultades de algunos bancos privados y públicos en el periodo posterior a la estabilización monetaria –el Plan Real (1994)– condujo al sector financiero a un amplio proceso de saneamiento. Sin embargo, no se observó un “efecto dominó” (Sachs, 1998) de las corridas bancarias con quiebras sucesivas de instituciones. No hubo, desde una perspectiva general, quema de activos y capital. Los depósitos no disminuyeron. El crédito creció, aunque, en términos reales, el ritmo de crecimiento haya sido inferior al del PIB.

El sistema financiero brasileño viene presentando tasas de rentabilidad sistemáticamente superiores a la media de los otros sectores de la economía.⁴ Se beneficia de tasas de interés elevadas, practicadas por el gobierno central en su política de financiación.⁵ Los ingresos de tesorería, asociados fundamentalmente a la adquisición de títulos públicos, es una fuente importante de ingresos para las instituciones financieras (Freitas, 1999; Cardim de Carvalho, 2000; OCDE, 2001; Cunha, 2002; Carvalho *et al.*, 2002). La consolidación de la banca permitió el fortalecimiento del sector. Sin embargo, al contrario de la expectativa generada por la literatura especializada, la liberalización financiera y la mayor participación del capital internacional no redujeron los problemas estructurales de insuficiencia –baja relación crédito al sector privado/PIB– y de ineficiencia –elevados *spreads* bancarios–.

El trabajo está estructurado en tres apartados. En el primero, se presentan algunas características de la reciente experiencia internacional de consolidación del sistema bancario en los países desarrollados y en desarrollo. Se destacan

³ Véase, entre otros, Sachs (1998), Demirgüç-Kunt y Detragiache (1997), IMF (1998), Aziz *et al* (2000), Mishin (2000 y 2001), Caprio y Klingebiel (2003).

⁴ La Austin Asis estimó, para el periodo 1995-2002, una rentabilidad media de 5.6% para el sector no financiero de la economía brasileña, mientras que para el sector bancario está alcanzaba un promedio de 17%. Véase Folha de Sao Paulo, 16.03.2003, pp. B1.

⁵ Alrededor de 15% al año entre 1995-2002. Estimación de los autores considerando OVER/SELIC mensual, deflacionada por el IGPM, con datos obtenidos del IDEADATA– www.ipeadata.gov.br.

argumentos favorables y contrarios a la mayor participación del capital extranjero en el sector bancario de los mercados emergentes. Posteriormente se aborda la experiencia brasileña, evaluando los resultados de la consolidación bancaria y, finalmente, en las conclusiones, se comparan estos resultados con los elementos presentados en la literatura especializada.

2. Cambios recientes en el sistema financiero internacional

Los cambios recientes en el sistema financiero brasileño deben ser analizados como parte de un conjunto de transformaciones mucho más amplio. Así, los:

[...] cambios estructurales que han ocurrido en las finanzas nacionales e internacionales, durante las dos últimas décadas, pueden ser vistas como parte de un proceso complejo, mejor descrito como la globalización de las finanzas y de los riesgos financieros” (IMF, 1998c: 180).

Se pueden destacar algunos elementos claves de esta transformación:

- 1) El aumento de la capacidad técnica para desarrollar finanzas de precisión, es decir, mayor capacidad para la creación de nuevos productos financieros adecuados a las demandas específicas, sobre todo en lo que se refiere a la determinación del precio y a la distribución de riesgo;
- 2) La constitución de un mercado financiero global a partir de la integración de los mercados nacionales.
- 3) Pérdida de transparencia en la distinción entre los tipos de instituciones financieras, sus funciones y los mercados en donde operan.⁶
- 4) La emergencia de bancos e instituciones financieras globales, ofertando un amplio abanico de productos y servicios en los más diversos mercados.
- 5) Cambios en la percepción del riesgo y de los beneficios potenciales, tanto por parte de los tomadores de recursos como por parte de los prestadores, así como del espacio relevante para la toma de decisión, en donde las fronteras entre los mercados nacionales e internacionales van perdiendo relevancia.⁷

Se observa un movimiento de homogeneización de las formas institucionales y de los patrones de regulación del sistema financiero. Las fronteras tradicio-

⁶ Se trata de la integración funcional, en los términos de Canuto y Lima (1999).

⁷ Sobre todos estos puntos véase, especialmente, Calvo *et al.* (1993), Fernandez-Arias (1996), World Bank (1997), IMF (1998c), Borio y Tsatsaronis (1999), McCauley *et al.* (2002) y CEPAL (2002).

nales entre instituciones bancarias y no bancarias estarían perdiendo relevancia frente a los avances propiciados por las innovaciones financieras y la integración de los mercados –percibida como contrapunto del proceso de desregulación de las demás instituciones financieras–.⁸ En este contexto, se observa un incremento de la participación de las instituciones no-financieras en el sistema. Considerando el caso de los EUA, reconocido por un mayor desarrollo de los mercados financieros, se observa una fuerte reducción de la participación de los bancos en la gestión de los activos financieros personales. En 1980, los bancos respondían por el 50% de los recursos. En 1995, gestionaban sólo un 18% de los activos personales. Por lo contrario, las instituciones no-financiera pasaron de gestionar el 18% de estos activos en 1980, para alcanzar el 42% en 1995. Por tanto, el fenómeno de la desintermediación financiera marca tanto la gestión de los recursos personales, como la búsqueda de fuentes alternativas de financiación por parte de las empresas. Por otro lado, no significa la ausencia de intermediación, sino una pulverización en la captación y aplicación de los recursos financieros en la cual, en alguna medida, las operaciones financieras pasan a no comprometer directamente la estructura patrimonial de los bancos.

Los episodios de expansión de la liquidez financiera internacional han estado asociados a una creciente inestabilidad que, a su vez, ha generado una tensión permanente sobre el sistema financiero, sobre todo, en los países emergentes.⁹ Esta inestabilidad sería inherente al contexto de creciente internacionalización, e

⁸ El FMI también tiene esta perspectiva al indicar que “[...] existen dos motivos para la expansión de las actividades bancarias tradicionales, que operan tanto desde el punto de vista interno como internacional. En primer lugar, la reducción o la regulación de las barreras regulatorias significan que los bancos pueden acceder a negocios que estaban fuera de sus límites, permitiendo una diversificación de sus fuentes de ingresos a través de la asunción de actividades relacionadas en diferentes mercados. En segundo lugar, la desintermediación bancaria y la ampliación del desarrollo y profundización de los mercados de capitales en nivel internacional están permitiendo que las corporaciones levanten recursos directamente a través de la emisión de títulos y acciones. Como resultado, la fuente tradicional del beneficio bancario –préstamos a pequeñas y medianas empresas, financiados por depósitos a bajo coste– han sufrido una fuerte competencia de los mercados de *securities* y de administradores de activos institucionales.” (IMF, 1998c: 180).

⁹ En 1995, los activos de los inversores institucionales de los países del G7 alcanzaron la cifra de 20 trillones de dólares, lo que equivale a 100% del PIB de estos países o alrededor del 2/3 del PIB mundial. En la década de los 90 estos activos crecieron en una media del 13% al año. El *turnover* diario en el mercado cambiario pasó del 188 billones de dólares en 1986, para 1,2 trillones de dólares en 1995 y para 1,5 trillones de dólares en 1998 (IMF, 1999b). En 1997, se estimaba en 12 trillones de dólares el valor de las operaciones en los mercados futuros y de opciones cambiaria, lo que representó 2,5 veces el valor de 1992 y 17 veces el valor de 1987. En 1996, el valor principal de los mercados OTC (tipos de interés, swaps cambiarias, opciones de interés, etc) era de 24 trillones de dólares, 30 veces superior al estimado en 1987. En una investigación más reciente se estimó en 72 trillones de dólares el valor de los mercados OTC (IMF, 1999b). Estimaciones del BIS (www.bis.org) aumentaban para 94 trillones el valor de estos mercados, valor equivalente a 3 veces el PIB mundial.

integración de las finanzas y predominancia de las operaciones con títulos negociables, por lo que los *shocks* tenderían a transmitirse más fácilmente a través de las fronteras, de un mercado a otro, provocando fuertes fluctuaciones en los precios de los activos y de los tipos de cambio.¹⁰

Las décadas siguientes a la ruptura del sistema de tipo cambio fijo derivado del acuerdo de *Bretton Woods* fueron caracterizados por la consecución sistemática de crisis financieras. El FMI (IMF, 1998) identificó, para el periodo 1975-1997, 158 episodios de crisis cambiarias y 54 de crisis bancarias.¹¹ Las crisis fueron más frecuentes en los países en desarrollo con costes significativos, tanto en la reestructuración del sistema como en términos de reducción del PIB. En los casos más graves los costes fiscales de las crisis oscilaron entre el 30% y el 40% del PIB. La pérdida de renta, calculada por la diferencia entre la tendencia del PIB y su evolución después de la crisis fue en media de un 4.25%, siendo más alta en los países en desarrollo.

Algunas regularidades empíricas han marcado las crisis financieras recientes, merecen destacar, entre otros: una expansión del crédito asociado a la liberalización financiera (interna y externa); alimentando un *boom* en los mercados reales y financieros; apreciación del tipo de cambio; debilitamiento externo, con una deterioración de los saldos en cuenta corriente y reducción de la liquidez (aumento de la relación entre pasivos y activos externos y reducción de los plazos de las posiciones pasivas).¹²

En este contexto, los países más afectados por una inestabilidad financiera, especialmente aquellos que pasaron por una crisis bancaria abierta, han desarrollado mecanismo para sanear sus sistemas financieros. Es necesario resaltar dos conjuntos de medidas: a) la constitución de instituciones específicas, normalmente de carácter público, para intermediar la reestructuración patrimonial de los agentes endeudados, promover fusiones e incorporaciones, administrar quiebras, etc. y b) la utilización de recursos públicos para la compra de créditos sin retorno (IMF,

¹⁰ Esta óptica es destacada, entre otros, por Aglietta (1995), Akyüz y Cornford (1999), Kregel (1998a, 1998b y 1998c) y CEPAL (2002).

¹¹ El estudio de FMI utilizó una muestra de 22 países industrializados y de 31 países en desarrollo, siendo que los EUA y Alemania solo fueron considerados en los casos de crisis bancarias. Las crisis cambiarias fueron identificadas a partir de un índice de presiones en los mercados cambiarios, calculado considerando los cambios en los tipos de cambio y las pérdidas de reservas y/o el aumento de los tipos de interés para amortizar los ataques especulativos; las crisis bancarias fueron definidas como eventos *ex-post* como el cierre, estatización y/o fusiones forzadas de instituciones, corridas bancarias o elevados paquetes de auxilio de liquidez por el gobierno.

¹² Existe una amplia literatura que busca identificar la naturaleza de las crisis financieras, así como indicadores para anticiparlas, como Kaminsky, Lizondo y Reinhart (1998), Demirgüç-Kunt y Detragiache (1998) y Aziz *et al.* (2000).

1998d y Stone, 1998). El FMI (IMF, 1998) estimó el coste fiscal y casi fiscal de 19 casos de crisis bancarias en las últimas dos décadas. Las crisis más graves y con mayor coste fueron las del Cono Sur: Argentina (1980-1982), Chile (1981-1985) y Uruguay (1981-1984), en donde los costes alcanzaron un nivel entre el 13% y 55% de los PIB, respectivamente; y también la reciente crisis asiática, con costes superiores al 30% del PIB.¹³

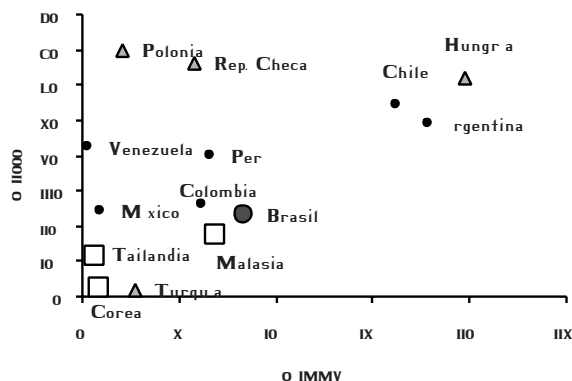
Uno de los aspectos más importantes de las transformaciones destacadas anteriormente se refiere a la globalización de los bancos que operan en el mercado internacional. La internacionalización de las actividades bancarias no es un fenómeno reciente. La llamada “globalización de los bancos internacionales” (McCauley *et al.*, 2002) se diferencia de la etapa anterior de internacionalización, puesto que ahora los bancos internacionales fundamentan sus operaciones en el exterior en la captación de depósitos en los mercados externos. En el pasado, las operaciones activas (préstamos, adquisición de activos, etc) en los mercados exteriores estaban lastrada por la captación de recursos en los mercados de origen. Las operaciones internacionales de los bancos tendían a seguir la internacionalización de las actividades de las empresas no financieras de sus países de origen (World Bank, 1997; IMF, 1998c; Borio y Tsatsaronis, 1999; McCauley *et al.*, 2002; Jeanneau y Micu, 2002).

El aumento de la competencia en los mercados de origen, las innovaciones tecnológicas, la mayor apertura financiera y la privatización en los países en desarrollo (con diferencial de tipo de interés con relación a los mercados centrales muy atractiva), entre otros motivos, alteraron las estrategias de los bancos internacionales y de otras instituciones no financieras (Group of Ten, 2001). El incremento de la participación de los bancos extranjeros en los países en desarrollo aumentó la polémica acerca de los costes y beneficios de la liberalización de los mercados bancarios.

En la Gráfica 1 se observa ese proceso en algunas economías seleccionadas. En la segunda mitad de los años 90, se pone de manifiesto un rápido aumento de la internacionalización de los sistemas bancarios de los principales mercados emergentes, especialmente en el Este europeo y en América Latina. En Asia, la crisis llevó a un aumento de la participación del capital extranjero, aunque en niveles muy inferiores. Martínez Peria *et al.* (2002) estimó en un 13% la participación de los bancos extranjeros en los créditos ofertados en los países en desarrollo. Entre los países de América Latina, este valor osciló, en el año 2000, del 19% de Brasil al 55% de Argentina y Perú.

¹³ Caprio y Klingebiel (2003) ofrecen un análisis más amplio y sistemática de las crisis bancarias sistémicas y localizadas.

Gráfica1
Participación de extranjeros en el activo total del sistema bancario de economías seleccionadas (%)



Fuente: elaboración propia con datos del Banco Central de Brasil (www.bcb.gov.br).

Los argumentos más importantes a favor de la apertura del sistema financiero de los países en desarrollo son: 1) estabilización de los sistemas financieros nacionales por la entrada de recursos externos de mayor plazo y más diversificados; 2) crecimiento de la oferta de crédito; 3) mayor eficiencia, es decir, reducción de costes; y 4) modernización de las actividades bancarias, con efectos positivos en la estabilidad financiera. Además, aumentaría la presión por mejores patrones de regulación y control. Sin embargo, los críticos sugieren que el comportamiento de los bancos extranjeros tendería a ser pro-cíclico y que las crisis en los países de origen afectarían negativamente la oferta de crédito en los países receptores, aunque estos estuviesen en condiciones macroeconómicas adecuadas. Por otro lado, no existirían evidencias de un aumento significativo de la oferta de crédito. Los bancos extranjeros, además, tenderían a apropiarse de las mejores parcelas del mercado de servicios financieros, debilitando las instituciones nacionales y generando una concentración del mercado (IMF, 1998c; Dages *et al.*, 2000; Martínez Peria *et al.*, 2002). En una evaluación cuidadosa, el FMI indica que:

[...] las evidencias existentes sobre la entrada de los bancos extranjeros sugiere que la presión competitiva generada por dicha entrada aumenta la eficiencia del sistema bancario, sin embargo aun no está claro si la mayor presencia de bancos extranjeros contribuye para un sistema bancario más estable y para una menor volatilidad en la oferta de crédito. (IMF, 1998c: 152).

3. Transformaciones en el sistema financiero brasileño

3.1 Una introducción histórica

En una perspectiva de largo plazo se puede identificar algunos puntos de inflexión en la estructuración del sistema financiero brasileño. La reforma bancaria de inicios de la década de los 60, tenía el objetivo de crear una arquitectura institucional más funcional al financiamiento de una economía que se industrializaba y urbanizaba rápidamente, pero que todavía dependía de fondos públicos y externos. Siguiendo el modelo de los EUA se segmentó el mercado. Los bancos comerciales tenían el papel de ofrecer crédito de corto plazo al sector privado, basado en la captación de depósitos y en la emisión de instrumentos financieros de corto plazo. Las llamadas “financieras” (sociedades de crédito, de financiación y de inversión) se especializarían en el crédito al consumo, basándose especialmente en la aceptación y emisión de letras de cambio. Esta legislación creó los “bancos de inversiones” que deberían ofrecer créditos de medio y largo plazo, lastrado en la emisión de certificados de depósitos bancarios (CDBs) y en otros títulos de largo plazo. El sistema se completaba con el Banco Nacional da Habitação (BNH),¹⁴ los bancos federales como el Banco do Brasil (BB), la Caixa Econômica Federal (CEF),¹⁵ el Banco Nacional de Desarrollo (BNDES), el Banco del Nordeste, el Banco de la Amazonía, y una amplia red de bancos oficiales de las provincias (bancos estatales) –comerciales, de ahorro y de desarrollo– controlados por los gobiernos subnacionales.

En la práctica esta estructura no fue capaz de reducir la dependencia de créditos públicos y externos para la financiación de largo plazo en la economía brasileña. En un ambiente de alta inflación que obstaculizaba la emisión de títulos de largo plazo, el modelo de bancos de inversión no funcionó. La indexación generalizada de los instrumentos financieros creaba, para los ahorradores, una alternativa de adquisición de activos de corto plazo más rentable y protegida de la depreciación monetaria. Los bancos públicos continuaron siendo la base de la financiación de largo plazo. Por otro lado, los grandes bancos adoptaron la estrategia de actuar en todos los segmentos rentables del mercado, creando unidades de negocios jurídicamente autónomas, de forma que funcionaban como bancos múltiples.

¹⁴ Banco Nacional de la Vivienda.

¹⁵ Caja Nacional de Ahorros.

En 1988 se realizó una mini-reforma del sistema bancario brasileño.¹⁶ Se creó la figura de “bancos múltiples” en los moldes de los bancos universales europeos y, consecuentemente, provocó el primer proceso de consolidación. Por un lado, cerca del 40% de los bancos que existían en 1988 desaparecieron en la década siguiente, sin embargo, por otro, la mini-reforma generó una significativa expansión del número de bancos y, sobre todo, de agencias bancarias. La nueva legislación permitía que los bancos comerciales, los bancos de inversiones y otras instituciones financieras no bancarias estuviesen bajo el paraguas de la misma personalidad jurídica. Se tornó de derecho lo que en la práctica el mercado ya había consagrado. Entre 1989 y 1993 fueron autorizadas la constitución de 143 bancos múltiples, incluyendo los principales *players* del mercado brasileño (BCB, 2002b).

En la década de los 90 el sistema financiero brasileño sufrió importantes transformaciones.¹⁷ Destacando, entre otras, un cambio en la composición de los principales agentes, con reducción de la participación del sector público, especialmente de los bancos estatales, y una ampliación de la presencia del capital extranjero. La estabilización económica, que generó una drástica reducción de los ingresos de *floating* derivados del ambiente de alta inflación,¹⁸ el estrechamiento de la reglas prudenciales y la herencia de los desequilibrios patrimoniales determinaron el debilitamiento de varios bancos (privados y públicos). Así, el capital extranjero que a finales de los años 80 detenía cerca del 9% de los activos, pasó a representar en la actualidad alrededor del 30% del mercado (Banco Central, 2001, 2002). La mayoría de los bancos estatales fueron privatizados, los privados tradicionales fueron incorporados por otros o vendidos a bancos extranjeros.

El proceso de consolidación bancaria permitió el fortalecimiento del sector, especialmente cuando se compara con otros países en desarrollo de América Latina y Asia. Sin embargo, aun permanecen problemas estructurales de insufi-

¹⁶ Resolución BACEN núm. 1.524 de 21/09/1988. Según el Banco Central (2001) “en diciembre de 1988 funcionaban 104 bancos comerciales y 5 cajas de ahorro. Del total de bancos, 49 eran privados, 26 tenían control extranjero (incluidos 19 filiales directas de bancos extranjeros) y 29 bancos eran público. Considerando los activos de este grupo de bancos, se observa que el 56.85% pertenecían a bancos con control privado nacional, 9.62% a bancos con control extranjero y 33.53% a bancos bajo el control del gobierno. [...] En diciembre de 2000 funcionaban 191 bancos y una caja de ahorro, de los cuales 16 eran públicos, 104 eran privados nacionales y 71 de control extranjero, incluidas 13 filiales directas de bancos extranjeros. Los activos totales de los 191 bancos estaban distribuidos entre los de control gubernamental (23.33%), de control privado nacional (42.56%) y de control extranjero (33.11%). De los 191 bancos que existían en diciembre de 2000, 64 funcionaban en diciembre de 1988, es decir, contaban con por lo menos 12 años de funcionamiento. Estos eran los bancos que habían sobrevivido a las transformaciones ocurridas a lo largo del periodo 1989-2000.”

¹⁷ Véase por ejemplo, Banco Central do Brasil (1999), Franco (1999), Puga (1999) y OCDE (2001).

¹⁸ El Banco Central (2002b) estimó que en 1993 estos ingresos equivalían a un 4.2% del PIB o a un 35% del total de los ingresos del sistema bancario.

ciencia –relación entre el crédito al sector privado/PIB oscilando en niveles inferiores al 30%– e ineficiencia, *spreads* superiores al 30% al año y provisiones de recursos para sectores específicos, como el de la vivienda, la agricultura, las micro y pequeñas empresas, las exportaciones y los sectores de alta tecnología, todavía dependientes de recursos públicos.

3.2. La consolidación bancaria de los años 90: la regulación estatal

Se entiende por consolidación el proceso de reestructuración de un mercado, que ocurre a través de mutaciones patrimoniales (fusiones, adquisiciones, incorporaciones) y/o alianzas estratégicas, determinadas por cambios regulatorios, tecnológicos y de patrones competitivos, que genera alteraciones en la propia dinámica de funcionamiento de los mercados. El Group of Ten (2001) realizó un detallado estudio sobre la consolidación del sistema financiero en las principales economías industrializadas. En este sentido, este apartado tiene el objetivo de analizar la consolidación que se está procesando en el sistema bancario brasileño. Por otro lado, es importante destacar que, tanto en términos internacionales como en el caso de Brasil, la consolidación bancaria es un proceso en curso y, además no se debe confundir consolidación con “estabilidad”.

Tres elementos están determinando la consolidación del sistema bancario brasileño: 1) el cambio de régimen inflacionario, provocado por el éxito inicial del Plan Real; 2) la liberalización económica y 3) la actuación del Banco Central como agente regulador y fiscalizador del sistema. Para el Banco Central (1999, 2001, 2002, 2002b), el entorno de alta inflación por un periodo de tiempo prologando permitió, por un lado, una significativa expansión del sistema financiero y, por otro, la adopción de prácticas ineficientes, especialmente por parte de la banca. La pérdida de los beneficios de intermediación, potencializados por la inflación creciente, debilitó las instituciones menos eficientes.¹⁹ Además, se observó también, a partir de la estabilización monetaria, una *boom* del crédito, con posterior debilitamiento de las carteras de crédito constituidas. En el primer año del Real, el número de operaciones de crédito en el sistema financiero nacional (SFN) creció un 50% en términos nominales y un 20% en términos reales (Gráficas A1 y A2, en Anexo).

¹⁹ “En este sentido, es importante destacar que durante el periodo de alta inflación los bancos buscaban maximizar los beneficios de *floating* estableciendo una amplia red de agencias bancarias, lo que permitía un captación rápida de recursos de los clientes, con los pagos de cuenta siendo realizados en dichas agencia. Con la reducción de los ingresos de *floating* hubo una caída de la eficiencia. Sólo a partir del segundo semestre de 1997 es que el dicho nivel mejoró, a causa (principalmente) de los ajustes en los bancos públicos federales, de la entrada de bancos extranjeros y de la propia reacción de los bancos privados nacionales al aumento de la presencia de instituciones extranjeras en el sistema financiero y de los efectos del PROES.” (Puga, 1999: 30).

Los aumentos reales de renta – 40% en términos nominales y cerca del 15% en términos reales—²⁰ y el optimismo generado por la estabilización estimularon el aumento de los gastos privados, especialmente de las familias, incrementando el endeudamiento. Por ejemplo, entre julio de 1994 y junio de 1995 se observó un crecimiento real del 70% de las operaciones de crédito de las personas físicas y entre un 10% y un 50% en los demás sectores de la economía (industria, comercio, vivienda, rural y servicios).²¹ La crisis mexicana de diciembre de 1994 llevó el Banco Central de Brasil a adoptar una política monetaria más rígida en 1995. Los créditos improductivos pasaron de cerca del 5%, en los dos años que antecedieron en Real, a más del 10% en los dos años siguientes (Gráficas A3 y A5).

Así, considerando lo anterior, se inició un proceso de reestructuración del sector bancario brasileño, marcado por transferencias de control, incorporaciones, cierres y liquidación de instituciones, disminuyendo el número de bancos en funcionamiento. En junio de 1994 el sistema bancario estaba compuesto por 210 bancos múltiples, 34 bancos comerciales y 2 cajas de ahorro, en un total de 246 instituciones. En junio de 2002 existían 182 instituciones, disminuyendo la participación de los bancos nacionales tanto públicos como privados y aumentado, en contrapartida, la participación de los bancos extranjeros.

Ese proceso de consolidación bancaria también fue favorecido por el esfuerzo de saneamiento financiero promovido por el Banco Central. La estabilización monetaria puso de manifiesto las debilidades estructurales de muchas instituciones. La liquidación de dos grandes bancos privados nacionales (el Económico en agosto de 1995 y el Nacional en noviembre del mismo año),²² precipitó la adopción de medidas para el fortalecimiento del sistema financiero nacional. Temiendo una crisis sistémica, el Banco Central de Brasil inició un amplio esfuerzo de reestructuración.

La Resolución número 2.197, de 31/08/1995, autorizó la constitución de una entidad privada, sin fines de lucro, para administrar recursos destinados a la protección de los ahorradores. El objetivo era minimizar los riesgos de una corrida bancaria derivadas de la pérdida de confianza en la solidez de las instituciones

²⁰ Cálculos de los autores en base a dos indicadores: 1) ingreso medio del trabajo principal, de los trabajadores formales en las regiones metropolitanas, de la *Encuesta Mensual de Empleo* del IBGE, deflacionado por el IGP-M y por el IPCA y 2) El índice de salario real de la región metropolitana de Sao Paulo, calculado por el DIEESE. Datos obtenidos de (www.ipeadata.gov.br).

²¹ Cálculos de los autores en base a los datos del Banco Central (www.bcb.gov.br).

²² En el momento de la intervención, estas dos instituciones se destacaban entre los mayores bancos brasileños: el Económico ocupaba el octavo lugar en términos de patrimonio neto y el número 10 en depósitos; el Nacional era el sexto en patrimonio y el quinto en depósitos (BCB, 2002b: 31).

financieras (Banco Central, 1999 y 2002b). Posteriormente, esta iniciativa se materializó en la constitución de un Fondo de Garantías de Crédito (FGC).²³

En noviembre de 1995 otras iniciativas fueron tomadas, entre las que se destacan: a) ampliación de los poderes del Banco Central para responsabilizar civilmente a los controladores de las instituciones financieras y a los auditores independientes, aparte de aumentar la posibilidad de tomar acciones preventivas para el saneamiento de instituciones debilitadas como, por ejemplo, condicionar los aportes de liquidez a cambios societarios como fusiones, incorporaciones o escisiones;²⁴ b) creación de incentivos fiscales para estimular la incorporación de instituciones débiles por las más saludables;²⁵ y c) creación del Programa de Estimulo a la Reestructuración y al Fortalecimiento del Sistema Financiero Nacional (PROER),²⁶ ofreciendo condiciones para acelerar el proceso de fusiones e incorporaciones de bancos, especialmente por la constitución de una línea especial de asistencia financiera. Dichas medidas actuarían a favor del proceso de consolidación bancaria, estimulando las mutaciones patrimoniales, al mismo tiempo en que el sector público asumiría parte del coste del ajuste patrimonial de las instituciones más problemáticas.

De acuerdo al Banco Central (1999: 13) el PROER tenía como objetivo:

[...] proteger las inversiones y los ahorros de la sociedad brasileña a través de la concesión al Banco Central de un instrumento legal capaz de conducir el SFN a un nuevo modelo, otorgándole el poder de posibilitar su funcionamiento con instituciones con “salud”, liquidez y solidez.

Entre 1995 y 1997 varios bancos importantes utilizaron el PROER para concretizar su proceso de transferencia de control, entre ellos: Banco Nacional

²³ Resolución 2.211, de la CMN, de 16/11.1995. Puga (1999: 7) describe el funcionamiento del FGC “[...] establece una garantía de hasta R\$ 20 mil reales para el titular de los depósitos e inversiones financieras, en los casos de intervención, liquidación extrajudicial, quiebra o reconocimiento por parte del Banco Central de insolvencia de la institución financiera después del Plan Real (junio de 1994). La garantía incide sobre los depósitos al contado, a plazo y de ahorro, sobre las letras de cambio, inmobiliarias y hipotecarias. Los recursos provienen del propio sistema financiero, de una contribución mensual del 0,025% de los saldos de las cuentas aseguradas. El FGC es administrado por un consejo de administración de tres a nueve miembros efectivos e igual número de suplentes [...]”.

²⁴ Los mecanismos legales fueron la MP núm. 1.182 de 17.11.95, actual Ley núm. 9.447 de 14.03.97. Merece destacar, también que flexibilizó los criterios de privatización de las instituciones públicas.

²⁵ MP núm. 1.179 de 03.11.95, actual Ley núm. 9.710 de 19.11.1998, estableció que: “1) la institución compradora podría contabilizar como pérdidas el valor de los créditos de difícil recuperación en la institución incorporada, y 2) la institución compradora podría contabilizar en los ejercicios fiscales posteriores la diferencia entre el valor patrimonial de la participación adquirida y el valor de la adquisición” (BCB, 2002b: 31).

²⁶ MP núm. 1.179 de 03.11.95, actual Ley núm. 9.710 de 19.11.1998 y Resolución CMN núm. 2.208.

S.A., Banco Económico S.A., Banco Mercantil S.A., Banco Banorte S.A., Banco Bamerindus do Brasil S.A., Puga (1991: 13) destaca que el Banco Bozano Simonsen estimó que en 1998 la asistencia recibida por los bancos privados a través del PROER llegó a 21 billones de dólares, equivalente al 3.8% del PIB. Por otro lado, el Banco Central (2002b) estima que el coste del programa estaría entre el 0.9% y el 1.4% del PIB.

Otro elemento importante en el proceso de saneamiento del sistema fue la resolución de los desequilibrios patrimoniales de los bancos estatales a través de un amplio proceso de ajuste fiscal, en donde el gobierno central asumió los pasivos financieros de los estados. En tanto, el gobierno creó el Programa de Incentivo a la Reducción del Sector Público Estatal en la Actividad Bancaria (PROES).²⁷ El gobierno central aportaría recursos capaces de reequilibrar el patrimonial de los bancos estatales emitiendo títulos federales. Los estados controladores de los bancos podrían optar por la posterior privatización, extinción, transformación en agencia de fomento o saneamiento, manteniendo el control de la institución.²⁸ Los costes brutos del programa pueden ser estimados en alrededor del 6% del PIB (BCB, 2002b).²⁹ Antes del PROES había 35 instituciones controladas por los gobiernos estatales. La mayoría de los estados se adhirió al Programa, con excepción de Paraíba y Distrito Federal. En un balance reciente, el Banco Central (2002b) indica que en el ámbito del PROES fueron extintas diez instituciones, siete fueron privatizadas, un

²⁷ Creada por la MP 1.514, de 07.07.1996, y puesta en práctica por el Banco Central por medio de la Resolución núm. 2.365, de 28.02.97.

²⁸ El Banco Central (2002b: 36-37) describe el funcionamiento y justifica el PROES de la siguiente forma: "A los estados que optaron por ingresar en el PROES se ofreció una línea de crédito equivalente a las necesidades derivadas de los desequilibrio patrimonial del banco controlado. Esa línea correspondía al 100% de las necesidades caso el estado decidiese por la posterior privatización del banco, por la extinción o liquidación extrajudicial, por la transformación en institución no financiera o agencia de fomento o por la transferencia del control al gobierno central. La línea de financiación podría llegar al 50% de las necesidades en el caso de que el estado optase por el saneamiento y posterior manutención del control del banco como una cartera comercial. Los recursos captados por el estado a través del Programa pueden ser pagados en 30 años, con un tipo de interés real del 6% al año, con límite de cuota mensual determinado por el desempeño de los ingresos fiscales de los estados, siendo que el principal captado puede ser parcialmente amortizado con el valor de la venta del banco, en el caso de privatización o adquisición por el gobierno central. El Programa posibilitó la solución de la deuda fiscal de los estados, con recuperación de parte del endeudamiento preexistente, a través de la privatización de los bancos. Al mismo tiempo, la implantación del PROES redujo la participación de estos bancos en el sistema bancario, contribuyó a la eliminación de los problemas estructurales de las finanzas públicas y la reducción del riesgo sistémico del sistema financiero nacional, así como evitó el impacto económico y social derivado de la liquidación de estas instituciones."

²⁹ Cunha (2002) llegó a una estimativa semejante. Tomó como referencia los desembolsos de casi 53 billones de reales (posición en mayo de 1999) y el PIB de 1998 a precios de mercado, estimado por el Banco Central de Brasil en 901,4 billones de reales, indicando un cociente que equivale al 5.7%. Este valor también coincide con una estimación del Banco Simonsen (Puga, 1998: 15), calculó en 48 billones de reales o 6% del PIB el montante de títulos públicos federales emitidos para sanear los bancos estaduais en el mismo periodo.

número igual fueron compradas por el gobierno central para posterior privatización, cinco fueron saneadas y diecisiete transformadas en agencias de fomento.

Más allá de la necesidad de saneamiento de las instituciones, especialmente cuando el objetivo era minimizar el riesgo sistémico, el PROES fue orientado por la visión de que el Estado debería disminuir su capacidad para intervenir en la economía. El Banco Central de Brasil (1999) entendía que la reducción de la participación del Estado sería central para el saneamiento del sistema bancario nacional. El diagnóstico era que:

[...] los bancos estatales se encuentran, desde hace mucho, con problemas estructurales a causa de la excesiva concentración de créditos, con elevado grado de impago, particularmente por parte de los controladores y de las empresas ligadas. Otro problema es el significativo volumen de títulos públicos emitidos por los propios Estados, lo que les hace altamente dependientes de recursos de los mercados financieros a tipos, generalmente, muy superiores a las practicadas regularmente. Por otra parte, esas instituciones mantienen estructuras administrativas completamente inadecuadas, cuando comparadas con aquellas mantenidas por instituciones congéneres controladas por capitales privados, han presentado costes fijos incompatibles con su capacidad de generación de ingresos (BCB, 1999: 12).

De esta forma, el PROES surgió con el objetivo de suprimir aquellos problemas a través de un amplio programa de saneamiento de instituciones para un posterior cambio propietario. El entonces presidente del Banco Central de Brasil, Gustavo Franco, fue muy explícito en este sentido:

El PROES, el programa de privatización, extinción y saneamiento de los bancos estatales es una batalla con el objetivo de erradicar una enfermedad, una enfermedad llamada caridad con el dinero ajeno.

Si el PROER y el PROES fueron importantes para el saneamiento del sistema financiero habría también que crear condiciones para que los bancos extranjeros pudiesen ampliar su participación en el mercado brasileño. Desde los años 30, la legislación era restrictiva a esta participación. A partir de finales de los años 1980 fueron creados instrumentos legales que permitieron una mayor liberalización financiera. Sin embargo, solo en 1995, a través de las exposiciones de motivos núm. 311 del Ministerio de Hacienda, es que se abrió el mercado bancario a la entrada de bancos extranjeros. La justificativa se basaba en los argumentos de la teoría convencional, que aboga por una mayor participación de extranjeros en el sector bancario de los países en desarrollo como una forma de alcanzar mayor

eficiencia, estabilidad y fuentes alternativa de recursos. Así, a parte de la acción directa de estímulos a la concentración y centralización de capitales en este sector, a través del PROER y PROES, el Banco Central pasó apostar por el incremento de la entrada de grupos extranjeros en el mercado nacional.³⁰

Por otra parte, en un ambiente de creciente inestabilidad financiera en los mercados financieros internacionales y local, el Banco Central adoptó también medidas con el objetivo de reducir el riesgo sistémico potencial del sistema financiero nacional (SFN). En 1994 el Banco Central ratificó el Acuerdo de Basilea (Resolución núm. 2.099, de 17.08.1994). En sus cuatro anexos fueron establecidos parámetros de funcionamiento para las instituciones financieras (autorización de funcionamiento, transferencia del control societario y reorganización) y límites prudenciales: capital y patrimonio neto mínimo, límites de diversificación de riesgo, límites de inmovilizado (90% del patrimonio neto) y endeudamiento (hasta 15 veces el patrimonio neto). En 1997 fue creado el Sistema Central de Riesgo de Crédito (Resolución núm. 2.390 del Consejo Monetario Nacional), que obligó a las instituciones financieras a informar al Banco Central su cartera de clientes, cuyos saldos deudores fuese superior a 50 mil reales –equivalente a 46 mil dólares al cambio medio del año de 1997–. Al mismo tiempo, fue aumentado el requisito mínimo de capital ponderado por el riesgo del patrón básico del Acuerdo de Basilea (8%) hasta los actuales 11% (Resolución núm. 2.784, de 27.11.1997). Con el objetivo de atender a las recomendaciones del Comité de Supervisión Bancaria de Basilea (BIS, 1997), el Banco Central determinó la introducción de rígidos controles internos en las instituciones financieras (Resolución núm. 2.554, de diciembre de 1998), y alteró los criterios de clasificación y provisión de los créditos concedidos (Resolución núm. 2.682). Por otra parte, se intentó minimizar los riesgos asociados a las variaciones de precios claves como los tipos de interés y de cambio, así como las operaciones con derivados. Se aumentó la publicidad de las informaciones económico-financieras de las instituciones con la publicación trimestral de estadísticas.

³⁰ “Se debe registrar que la entrada de capital externo, sea a través de la constitución de nuevas instituciones o del incremento de capital de las existentes, ha contribuido a rellenar un importante hueco en la economía brasileña, en la medida que se presenta como un complemento a la disponibilidad interna necesaria al desarrollo del país. Además, la presencia de capitales externos en el sistema financiero nacional se justifica por la colaboración que representa al proceso de apertura de la economía brasileña la mayor integración del país en la economía mundial, con la consecuente reducción del llamado “riesgo Brasil” y la mayor globalización del sector financiero [...] La entrada de capitales externos en la economía nacional, especialmente en el sector bancario, no solo fortalece financieramente el país, a través de la captación de ahorro externo y aumento de las reservas internacionales, sino que, sobre todo, en beneficios económicos derivados de la introducción de nuevas tecnologías en la gestión de recursos e innovación de productos y servicios, posibilitando una mayor eficiencia en la economía brasileña. A causa de la eficiencia operacional y la capacidad financiera de los bancos extranjeros, su entrada aumenta la competencia en el sistema con efectos positivos en el precio de los servicios y en el coste de los recursos ofrecidos a la sociedad” (Banco Central, 1999: 14).

En 2002, empezó a operar el nuevo Sistema Brasileño de Pagos (SBP) que tiene el objetivo de optimizar la eficiencia del registro y liquidación de las operaciones financieras.

Por último, al gobierno brasileño sólo le quedaba enfrentarse a los desequilibrios de los bancos públicos del gobierno central (bancos federales). Entre 1995 y 2002 el gobierno tomó una serie de iniciativas para la reestructuración de los bancos oficiales federales (BCB, 2002, 2002b). En 1995 el Tesoro Nacional capitalizó el Banco de Brasil (BB) en 8 billones de reales (alrededor de 8,7 billones de dólares al tipo cambio medio de 1995). El BB se caracteriza por ser el principal agente financiador de la agricultura y del comercio exterior. Se saneó su cartera de crédito a través del reconocimiento de los créditos de mala calidad concedidos en el pasado. Con relación a la Caixa Econômica Federal –CEF– (Caja Nacional de Ahorro), institución líder en el crédito habitacional y en la financiación de la infraestructura, el objetivo era resolver el problema de las deudas del Fondo de Compensación de Variaciones Salariales (FCVS).³¹

En 1999 y 2000, el Banco Central evaluó la situación de solvencia de los bancos federales. Se constató la existencia de comprometimiento patrimonial derivado de la existencia de créditos de baja liquidez y/o de difícil recuperación. Al mismo tiempo fueron mejoradas las reglas prudenciales del Banco Central, convirtiendo los criterios de crédito y aprovisionamiento mucho más rígidos (Resolución 2.682), lo que puso de manifiesto las dificultades estructurales. Con el objetivo de sanear estas instituciones, adecuarlas a las exigencias de límite de capital y patrimonio, fue creado en 2001 el Programa de Fortalecimiento de las Instituciones Financieras Federales, el PROEF (MP 2.155/01).

Las principales medidas de saneamiento fueron: a) transferencia de riesgo de crédito al Tesoro Nacional o cesión de créditos a la Empresa Gestora de Activos (Emgesa), creada especialmente para administrar créditos; b) cambio de activos de poca liquidez y de baja remuneración por activos netos, remunerados a un tipo de interés de mercado y c) aumento de capital de la Caixa Econômica Federal, en el Banco do Nordeste y en el Banco da Amazônia. El impacto de estas medidas tuvo un coste fiscal neto de 62 billones de reales, equivalente a 5.2% del PIB.³²

³¹ El Fondo de Compensación de Variaciones Salariales (FCVS) fue creado por intermedio de la Resolución núm. 25, 16.6.67, del Consejo de Administración del extinto Banco Nacional de la Habitación (BNH). Sus objetivos son: 1) garantizar la liquidación junto a los agentes financieros de los saldos deudores remanente del contrato de financiación habitacional; 2) garantizar el equilibrio del Seguro Habitacional del SFH, permanentemente y en nivel nacional y 3) liquidar las obligaciones remanente del extinto Seguro de Crédito del SFH.

³² Estimación de los autores en base a datos del Banco Central.

Todo lo anterior pone de manifiesto que los programas oficiales de saneamiento del sistema financiero –PROER, PROES, PROEF– tuvieron un papel central en la estrategia de fortalecimiento de este sector. Fueron adoptadas en un periodo de rápidas transformaciones de la economía brasileña y, fundamentalmente, de fuertes cambios en el ambiente económico internacional. La sucesión de crisis financieras posteriores a la mexicana de 1994-95 generó una creciente aversión al riesgo por parte de los inversores de los países industrializados, disminuyendo la liquidez de los mercados financieros. La entrada neta de capital privado en los países en desarrollo alcanzó su punto máximo en el año de 1996, con un flujo de 233 billones de dólares. Después de las sucesivas crisis financieras acaecidas en los países en desarrollo, este monto se redujo a 8,9 billones de dólares en el año 2000. Esta reducción se atribuye a la fuerte retracción de los créditos bancarios y en los flujos de inversiones en portafolio, mucho más volátiles que los de inversión directa (IMF, 2001b).

El coste total de los programas de saneamiento osciló entre los el 10% y el 14% del PIB, según el criterio de cálculo.³³ Por otro lado, les crearon condiciones para la consolidación del sector bancario. Grandes bancos privados de capital extranjero y nacional iniciaron una –todavía inconclusa– temporada de compras y ventas de activos.

4. Evidencias empíricas

La consolidación bancaria en Brasil implicó un incremento sustancial de la participación del capital extranjero en el sector (Cuadro 1 y Gráfica 3). La adquisición de instituciones privadas y públicas con el objetivo de ampliar la base de clientes en el mercado brasileño formó la estrategia tanto de los bancos extranjeros, como el BSCH, el HSBC, AMB-Arom y el BBVA, situándose dentro de los grandes grupos privados brasileños, como el Bradesco, el Itaú y el Unibanco (véase Cuadro A1). La liberalización financiera, el proceso de saneamiento del sector que generó activos para vender y el potencial de rentabilidad incentivaron la entrada de instituciones extranjeras cada vez más presionadas por la competencia en sus mercados.

Carvalho *et al.* (2002) destacan el hecho de que, al inicio de los años 1990, el potencial de rentabilidad del mercado brasileño era elevado. Desde la década anterior los bancos brasileños consiguieron sobrevivir en un ambiente de fuerte inestabilidad macroeconómica presentando beneficios elevados, bajo volumen de créditos y un relativo desarrollo operacional. Los autores hacen referencia a un

³³ Estimaciones alternativas pueden ser encontradas en Caprio y Klingebiel (2003) y Cepal (2002).

estudio del Banco Mundial, el cual indica que la rentabilidad del sector bancario en Brasil, del 12%, era cinco veces superior a la media de las 12 mayores economías latinoamericanas. La participación del sistema financiero en la renta de los brasileños creció un 100% entre 1970 y 1980, del 6% al 12% del PIB. Estas elevadas ganancias derivaban, sobre todo, de la captación de los recursos de los ahorradores, de la ampliación de las operaciones de tesorería y, especialmente, de la adquisición de títulos públicos.

Cuadro 1
Indicadores seleccionados del sistema bancario brasileño,
1993-2001 (%)

	<i>Patrimonio</i>		<i>Activos</i>		<i>Depósitos</i>		<i>Oper. de Crédito</i>	
	1993	2001	1993	2001	1993	2001	1993	2001
1. Bancos de control extranjero	7.3	30.7	8.4	29.9	4.8	20.1	6.6	31.5
2. Bancos privados nacionales	48.2	51.1	40.7	37.2	38.8	35.3	31.5	42.1
3. Bancos Públicos	44.0	16.1	50.9	32.0	56.3	43.2	61.8	24.8
Bcos. públicos (+ caja estatal)	15.0	3.5	13.4	4.3	17.3	7.2	19.9	3.1
Caja económica federal	4.0	3.9	14.5	11.0	27.9	19.1	22.8	7.1
Banco de Brasil	24.9	8.8	22.9	16.8	11.1	17.0	19.1	14.5
4. Cooperativas de crédito	0.5	2.0	0.1	0.9	0.1	1.3	0.2	1.6
Área Bancaria	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Banco Central do Brasil (COSIF– DEORF/COPEC). Disponible en (www.bcb.gov.br). Elaborado por los autores.

Aunque la estabilización monetaria del Plan Real haya reducido sustancialmente las ganancias inflacionistas del sector, el potencial de expansión de crédito y/o la manutención de un ambiente favorable a los beneficios estrictamente financieros determinaban la estrategia del sector. La inestabilidad macroeconómica a partir de las sucesivas crisis internacionales frenó la significativa expansión del crédito originada a partir del Plan Real (Gráficas A1 y A2). Sin embargo, la fragilidad fiscal del sector público y los elevados tipos de interés reales mantuvieron la importancia de las ganancias de tesorería en los beneficios bancarios (Cunha, 2002). Así, la rentabilidad media de los mayores bancos brasileños continuó siendo mayor que la de muchos países.³⁴ Es en ese contexto, de alta rentabilidad, que los bancos extranjeros deciden entrar en el mercado bancario brasileño, destacando BSCH y BBVA de capital español, AMOR–Bank, holandés y los ingleses HSBC. La mayor competencia en los mercados de origen, la liberalización financiera y la mayor rentabilidad relativa en otros mercados externos, parecen conducir las estra-

³⁴ Un estudio de *ABM Consulting* revela que la rentabilidad media de los 6 mayores bancos de Brasil fue del 21% entre 2000 y 2002. En Inglaterra fue del 17%, en México y España del 15%, en los EUA fue del 11%, en Canadá del 9%, en Italia del 8%. Véase Folha de São Paulo, 23.02.2003, B1.

tegias individuales de internacionalización (Calderón y Casilda, 2000; Carvalho *et al.*, 2002; Cepal, 2002). Además, los bancos europeos ampliaron su presencia en otros mercados en función del crecimiento de las inversiones de sus empresas no financieras (Jeanneau y Micu, 2002).

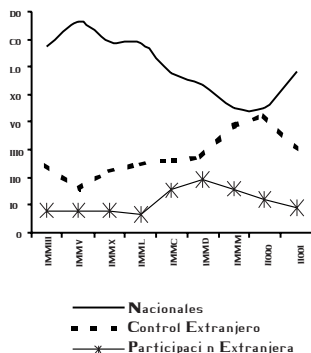
Es interesante indicar que los grandes bancos privados brasileños –especialmente el Brasesco y el Itaú, los de mayor capital privado de Brasil– son tan o más activos en estrategias de crecimiento que los extranjeros (Cuadro A.1); desde el punto de vista de la captación de recursos en el exterior (Gráfica 3) los bancos privados brasileños y con participación extranjera son los líderes del mercado. Con la desaceleración de la economía brasileña y el recrudecimiento de la inestabilidad financiera internacional en los últimos años, los bancos extranjeros disminuyeron su participación relativa en la captación de recursos en el mercado internacional, especialmente en 2001. Sólo entre 1999 y 2000, existen indicios de que los extranjeros actuaron de forma anti-cíclica.

El periodo 1996-1999 puede ser caracterizado como la época de compras de los extranjeros, sin embargo, los últimos años indican un sentido inverso. La venta de las operaciones del BBVA para el Bradesco es el mayor indicio de este cambio.³⁵ Esto también tienen el significado simbólico de la reacción de los grandes bancos brasileños, una vez que en el auge de la entrada de extranjeros el BBVA figuraba como un comprador potencial del Unibanco, el tercer mayor banco privado de Brasil. A partir de la mitad de 2001 alrededor de 41 billones de reales (14 billones de dólares al cambio medio del periodo) en activos, fueron vendidos por las instituciones internacionales a los bancos brasileños.³⁶ Bancos como el Sudameris, controlado por el italiano Intesa y Fiat fueron vendidos. Bancos extranjeros tradicionales como el Deutsche Bank, Dresdner y el J.P. Morgan están vendiendo sus participaciones para instituciones brasileñas. La Caixa Geral de Depósitos (entidad portuguesa) vendió el Bandeirantes para el Unibanco. El Banco Espírito Santo (BES), también portugués, vendió el Boa Vista al Bradesco (Cuadro A1). Todo lo anterior sugiere que: 1) el movimiento de consolidación bancaria en Brasil tiende a acompañar la tendencia internacional de búsqueda de economía de escala y alcance (Group of Ten, 2001: 2) que los bancos privados brasileños están actuando de forma pro-activa a la entrada de bancos extranjeros.

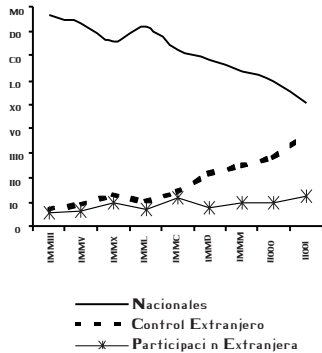
³⁵ La venta del BBVA implicó un pago de 585 millones de dólares y transferencia de una parcela del 4.5% del capital del Bradesco hacia el BBVA. El BBVA contaba con 438 agencias y administraba 16.8 billones de reales en activos que pertenecían a 1.3 millones de clientes. Con esta operación, el Bradesco se consolidó como el mayor banco privado de Brasil, con 3.366 agencias, 14.3 millones de clientes y 157 billones de reales de activos. Véase (www.bradesco.com.br).

³⁶ Estimaciones de ABM Consulting. Véase Exame –“Batendo em retirada”, 24.01.2003.

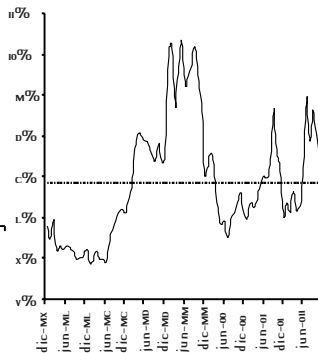
Gráfica 2
Participación
en el total de
captación externa
(%) 1993-2001



Gráfica 3
Participación
en el patrimonio neto del
área bancaria
(%), 1993-2001



Gráfica 4
Pasivo externo de largo
plazo/pasivo total del
sector bancario,
1995-2002 (%)



Fuente: elaboración propia con datos del Banco Central de Brasil (www.bcb.gov.br).

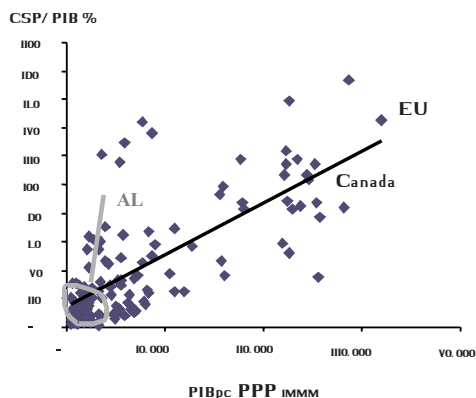
La Gráfica 4 presenta los pasivos externos de largo plazo del sistema bancario con relación al total de pasivos, lo que refleja la importancia relativa de los recursos externos más estables (de largo plazo) en el mercado brasileño. Entre 1985 y 1998 se observa un proceso continuado de crecimiento de esta participación, sin embargo, a partir de este periodo, se constata un aumento de la volatilidad y una tendencia a la baja (cuando se intensifican las crisis financieras internacionales). Considerando las informaciones agregadas de captación presentadas en la Gráfica 2 y el hecho de que la participación de los bancos extranjeros está disminuyendo en el mercado brasileño —en el punto máximo, en 1997, llegó a 147 billones de dólares, en 2002 disminuyó para 135 billones—³⁷ se puede concluir que, en los años recientes, la mayor participación de los bancos extranjeros no garantizó un acceso más estable a las fuentes externas de recursos. Esta constatación poco rigurosa tiende a coincidir con algunos estudios escépticos en la capacidad de los bancos extranjeros para estabilizar la oferta de crédito en los mercados emergentes (Jeanneau y Micu, 2002; Borio y Tsatsaronis, 1999; McCauley *et al.*, 2002).

La literatura económica sugiere, hecho destacado en el apartado 2, que la entrada de bancos extranjeros tiende a ampliar la presión competitiva en el mercado nacional, con efectos positivos sobre la expansión del crédito, reducción de costes, aumento de las fuentes externas de recursos y creación de un ambiente más

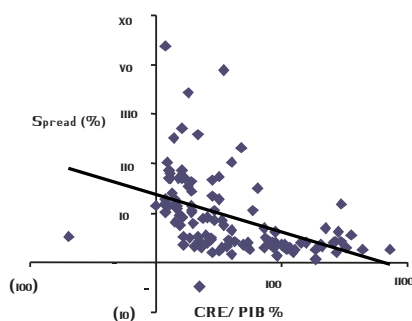
³⁷ Véase (www.bis.org).

estable. Un análisis de la experiencia brasileña hasta la fecha no permiten corroborar estos argumentos. No hubo un aumento de la oferta de crédito –en relación con la renta– y tampoco una reducción significativa de los costes. En diciembre de 2000 la relación entre el volumen de las operaciones de crédito y el PIB era de 27.6%. En 2001 y 2002 esta relación alcanzó, respectivamente, el 26.4% y el 24%. Este valor representaba el 35% del PIB en 1978 (Carvalho *et. al.*, 2002). La diferencia entre los tipos de las operaciones pasivas y activas –el *spread*– ha sido de alrededor del 30% al año. Este hecho parece estar asociado también a cuestiones estructurales –como el exceso de protección legal de los deudores al comportamiento defensivo de los bancos brasileños–, que repasan a sus clientes todos los riesgos de inestabilidad macroeconómica (BCB, 2002c). Poca profundidad en los mercados de crédito y costes elevados aparecen como características estructurales de las economías en desarrollo (Cepal, 2002). Esto se refleja en las Gráficas 5 y 6. Los países con mayor renta per capita son los que presentan una mayor relación crédito al sector privado/PIB y los menores costes, evidenciando una relación directa entre el nivel de renta y el desarrollo del mercado de crédito y, por otro lado, una relación inversa entre la eficiencia del sector bancario y el nivel de renta.

Gráfica 5
Crédito al sector privado
versus renta



Gráfica 6
Eficiencia y profundidad
de los mercados de crédito



Fuente: elaboración propia con datos del Banco Central de Brasil (www.bcb.gov.br).

A parte de la reducida oferta, sectores económicos importantes como el de la vivienda y de la agropecuaria pasaron por una reducción mayor en la participación del total de crédito ofertado. A principios de 1990 estos sectores participaban, respectivamente, con alrededor del 40% y 12% del crédito. En 2002 el sector

de la habitación respondía por menos del 7% y el de la agropecuaria con el 9% del crédito. En los últimos 15 años, la industria mantuvo su participación media del 30%, mientras que los créditos a las personas físicas creció del 4% para más del 20%.³⁸ Con relación a la eficiencia, Puga (2001) no encontró diferencias significativas entre los bancos privados nacionales y extranjeros. Cunha (2002) tampoco encontró evidencias de eficiencia de los bancos extranjeros significativamente superiores. Por otro lado, Carvalho *et al* (2002) sugiere que a partir de 1997 el desempeño de los bancos extranjeros en términos de eficiencia y rentabilidad es superior al de los privados brasileños, aunque esto no se ha traducido en costes inferiores. Los bancos públicos, sin embargo, son los que poseen peor resultado. En todos los estudios, la relación entre crédito/patrimonio es menor en los extranjeros, poniendo de manifiesto una postura más conservadora.

Por último, es importante analizar el comportamiento agregado del sistema financiero, especialmente del sector bancario. Según se ha destacado en la introducción de este trabajo, la literatura económica asocia las crisis bancarias a la “quema de capitales” en el sistema y/o a la no convertibilidad de los pasivos bancarios. Demirgüç-Kunt y Detraigiache (1997), por ejemplo, consideran que hay crisis bancaria cuando ocurren uno de los siguientes elementos: 1) créditos improductivos (impagos) superiores al 10%; 2) nacionalización de instituciones, en gran escala; 3) operaciones de ayuda con coste superior al 10% y 4) corridas bancarias que lleven a las monetarias a adoptar medidas de congelación de los depósitos, feriados bancarios, garantías generalizadas, etc. En el caso de Brasil se observó apenas un aumento de los impagos (Gráficas en Anexo A3, A4 y A5) y operaciones de auxilio a los bancos y saneamiento de los bancos públicos, con un coste muy elevado. Por su parte, Caprio y Klingebiel (2003) esperan encontrar una reducción del capital cuando ocurren crisis bancarias. Esto no se observó en Brasil IMF (1998, 1998c), Aziz *et al.* (2000) y Mishkin (2000, 2001) rescatan la literatura que define la crisis como “corridas bancarias” a partir de la pérdida de confianza en la convertibilidad de los pasivos, lo que disminuyen los depósitos, puesto que los ahorradores pierden confianza en las instituciones. Esto tampoco ocurrió en Brasil.

Entre 1995 y 2002 los activos bancario crecieron un 40% en términos reales. El capital del sector creció entre un 60% y un 100% –valores deflacionados por el IGPM y IPCA, respectivamente (Gráficas en Anexo A6 y A7). En el mismo periodo el PIB creció alrededor del 15%. Los pasivos netos (depósitos) crecieron un 100% en términos nominales y, entre un 1% y un 30% en términos reales (dependiendo del deflactor utilizado, Gráfica A8). Si hubiese ocurrido una “corrida bancaria” como resultado de la pérdida de confianza de los ahorradores, habría de esperar una caída nominal y real de los depósitos, pero esto no se verificó en la economía brasileña. Por

otra parte hubo una expansión del crédito de un 150% en términos nominales. En términos reales el crecimiento fue del 13% (Gráficas en anexo A1 y A2), un nivel inferior al del PIB. Este hecho es consistente con la observación de que la mayor participación del capital extranjero en el sector bancario no puede ser asociada, hasta la fecha, a una profundización de la oferta de crédito en Brasil.

Conclusiones

Este trabajo analizó las transformaciones del sistema financiero brasileño (SFB) en la última década, destacando el sector bancario. La liberalización financiera y el proceso de saneamiento de este sector crearon las condiciones internas para la mayor participación de los extranjeros en el sector. Este movimiento fue intensificado por las estrategias de los grandes grupos internacionales, que pasaron a diversificar sus participaciones en otros mercados. Hasta la fecha, la entrada de bancos extranjeros no alteró algunos obstáculos estructurales del SFB como la baja profundidad del mercado de crédito y el elevado coste final de los recursos. Este resultado es contrario a la expectativa generada por parte de la literatura convencional, aunque debe ser tomado con cautela una vez que aquellos problemas están asociados a cuestiones macroeconómicas —shocks exógenos, vulnerabilidad fiscal y externas, etc.— e institucionales que trascienden la dinámica del mercado *strictu sensu*.

Por otro lado, en los últimos años, se observa una retracción del *boom* inicial de los bancos extranjeros. Los grandes bancos privados brasileños fueron tan o más activos que los extranjeros en la estrategia de crecimiento. Algunos bancos extranjeros están saliendo del mercado brasileño. Esto apunta a que el proceso de consolidación del sector bancario todavía no ha finalizado.

También se expresó que la crisis bancaria de inicio del Plan Real fue, en alguna medida, contenida. Se evitó una crisis abierta y sistémica como el caso de los países asiáticos. El sector bancario brasileño siguió creciendo: activos, depósitos y capital se expandieron en términos reales. No hubo corrida bancaria con efecto “dominó” de “quiebra de instituciones con pérdida de confianza de los depositantes, seguido de corridas bancarias, nuevas quiebras y así sucesivamente”. Se resolvieron rápidamente los problemas localizados en el sector privado. La regulación prudencial fue perfeccionada. Los bancos públicos fueron saneados. La rentabilidad del sector se mantuvo elevada. Todo esto hizo la experiencia brasileña menos traumática que la de los tigres asiáticos, la reciente crisis argentina u otras experiencias de crisis bancarias, sobre todo porque no hubo quiebra generalizada de la confianza en el sistema financiero.

Referencias bibliográficas

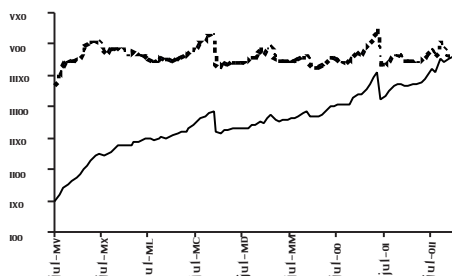
- Akyüz, Yilmaz, Cornford, Andrew (1999). *Capital flows to developing countries and the reform of the international financial system*, UNCTAD, discussion paper, num. 143, Geneva: United Nations Conference on Trade and Development - United Nations.
- Aziz, Jahangir, Caramazza, Francesco, Salgado, Ranil (2000). *Currency crises: in search of common elements*, IMF, working paper, WP/00/67, Washington, DC: International Monetary Fund.
- BCB (1999). *O sistema financeiro nacional e o plano real*, Brasília: bacen/dedip.
- (2001). *Sistema financeiro nacional, 1989-2000*, Brasília: BACEN.
- (2002). *Relatório de estabilidade financeira*, Brasília: BACEN.
- (2002b). *Relatório de atividades, 1995-2002*, Diretoria de Fiscalização, Brasília: BACEN.
- (2002c). *Economia bancária e crédito: avaliação de 3 anos do projeto juros e "spread" bancário*, Brasília: BACEN.
- (s/f). *Boletim das finanças estaduais e municipais, maio*, Brasília: BACEN/DEDIP, (diversos números).
- BIS (1997). *Core principles for effective banking supervision*, Basle: Bank for International Settlements.
- (1998). *68th Annual Report*, Basle: Bank for International Settlements.
- (1999). *69th Annual Report*, Basle: Bank for International Settlements.
- BNDES (1999). *Relatório Anual, 1998*, Rio de Janeiro: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social.
- Borio, Claudio, Tsatsaronis, Kostas (1999). "Restructuring in the global banking industry", *BIS Quarterly Review*, august, Basel: Bank for International Settlements.
- Calderón, Alvaro, Casilda, Ramón (2000). "La estrategia de los bancos españoles en América Latina" en *Revista de la CEPAL*, núm.70, pp. 71-89.
- Calvo, Guillermo A., Liederman, Leonardo, Reinhart, Carmem M. (1993). *Capital inflows and real exchange appreciation in Latin America –the role of external factor*, IMF staff papers, vol.40, num.1, pp. 108-51.
- Canuto, Otaviano, Lima, Gilberto (1999). "Bancos centrais e integração financeira no mercosul: o marco geral", *Relatório de pesquisa CEPAL-IPEA*, fevereiro (mimeo).
- Caprio, Gerard, Klingebiel, Daniela (2003). *Episodes of systemic and borderline financial crises*, Washington, DC: World Bank, (mimeo).
- Cardim de Carvalho, Fernando J. (2000). "New competitive strategies of foreign banks in large emerging economies: the case of Brazil", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, vol. LII, num. 213, pp.135-169.

- Carvalho, Carlos Eduardo, Studart, Rogério, Alves JR., Antônio José (2002). *Desnacionalização do setor bancário e financiamento das empresas: a experiência brasileira recente*.
- CEPAL (2002). Growth with stability: financing for development in the new international context, Santiago, Chile: CEPAL.
- Cunha, André (2002). *O brde e o sistema bancário brasileiro: uma análise comparada*, Indicadores Econômicos, vol.30, num.2, pp.191-220, Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística (FEE).
- Dages, B. G., Goldberg, L., Kinney, D. (2000). "Foreign domestic bank participation in emerging markets: lessons from Mexico and Argentina" *Economic Policy Review*, vol.6, num.3, pp. 17-36, New York: FED, disponible en: http://www.ny.frb.org/rmaghome/econ_pol/800dage.html.
- Demirgüç-Kunt, Asli y Detragiache, Enrica (1997). "The determinants of banking crises—evidence from developing and developed countries, working paper, num. 97/106, Washington, DC: International Monetary Fund.
- (1998). "Financial liberalization and financial fragility", IMF working paper, 98/83, june. Washington, DC: International Monetary Fund.
- Fernández-Arias, Eduardo (1996). "The new wave of private capital inflows: push or pull? *Journal of Development Economics*, vol. 49, pp.389-418.
- Franco, Gustavo (1999). *Seis anos de trabalho: um balanço*, Janeiro, Brasília: Banco Central do Brasil (mimeo).
- Freitas, Maria C.P. (1999). *Transformações institucionais do sistema financeiro brasileiro após o plano real e o desafio do financiamento de longo prazo*, São Paulo: Fundação do Desenvolvimento Administrativo (FUNDAP).
- Group of Ten (2001). *Report on consolidation in the financial sector*.
- Hawkins, Jonh, Mihaljek (2001). *The banking industry in the emerging market economies: competition, consolidation and systemic stability—an overview*, BIS papers, num.4. Basle: Bank for International Settlements.
- IMF (1998). *World economic outlook*, Washington: International Monetary Fund, may.
- (1998b). *World economic outlook*, Washington: International Monetary Fund, october.
- (1998c). *International capital markets: developments, prospects, and key economic issues*, Washington: International Monetary Fund, september.
- (1998d). *World economic outlook and international capital markets: interim assesment*, Washington: International Monetary Fund, december.
- (1999). *World economic outlook*, Washington: International Monetary Fund, may.

- Jeanneau, Serge, Micu, Marian (2002). "International bank lending to emerging market countries: explaining the 1990's roller coaster" en *BIS Quarterly Review*, march. Basel: Bank for International Settlements.
- Kaminsky, G., Lizondo, S., Reinhart, C. (1998). *Leading indicators of currency crisis*, Washington DC: IMF (mimeo).
- Kregel, J. A (1998). *Yes, "it" did happen again—a Minsky crisis happened in Asia*, presented at the eighth annual Hyman P. Minsky conference on financial structure, april 23-24, working paper num. 234, The Jeromy Levy Economic Institute (<http://www.levy.org>).
- (1998b). *East Asia is not Mexico: the difference between balance of payments crises and debt deflations*, Geneve: UNCTAD, (mimeo).
- (1998c). *Derivatives and global capital flows: applications to Asia*, working paper num. 246, The Jeromy Levy Economic Institute (<http://www.levy.org>).
- McCauley, Robert N., Ruud, Judith S., Wooldridge (2002). "Globalising international banking" in *BIS Quarterly Review*, march. Basel: Bank for International Settlements.
- Miskhin, Frederic S. (2000). *Moedas, bancos e mercados financeiros*, Rio de Janeiro: LTC—Livros Técnicos e Científicos.
- (2001). *Financial policies and the prevention of financial crises in emerging market countries*, NBER working paper, num. 8087, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research.
- OECD (2001). *OECD economic survey: Brazil 2000–2001*, Geneva: Organisation for Economic Cooperation and Development.
- Puga, Fernando Pimentel (1999). *Sistema financeiro brasileiro: reestruturação recente, comparações internacionais e vulnerabilidade à crise cambial*, texto para discussão, num. 68, março. Rio de Janeiro: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social.
- Ross, Stephen (1998). *Corporate finance*, Boston: Irwin.
- Sachs, J. D. (1998). *Creditor panics: causes and remedies. Research notes in economics and statistics for deutsche bank research* (mimeo).
- Stone, Mark R. (1998). *Corporate debt restructuring in east Asia: some lessons from international experience*, IMF papers on policy analysis and assessment, 98/13, october. Washington: International Monetary Fund.
- World Bank (1997). *Private capital flows to developing countries: the road to financial integration*, Oxford University Press.

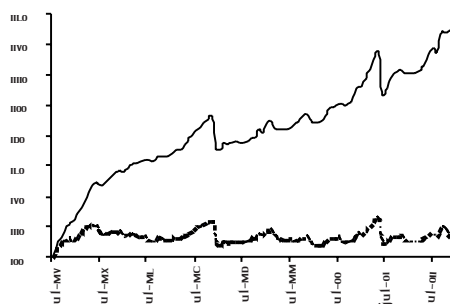
Anexo

**A1. Estoque de crédito en el SFN
Brasil, 1994-2002 (R\$ billones)**



..... Real (deflacionado por el IPC) — Nominal

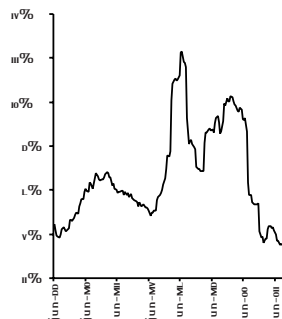
**A2. Evolución nominal y real del crédito
en Brasil, 1994 - 2002 (jul/1994 = 100)**



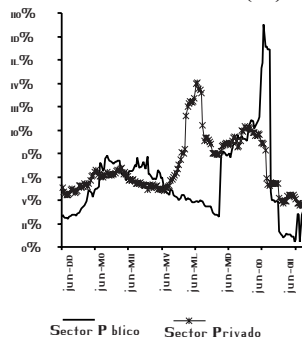
..... Real (deflacionado por el IPC) — Nominal

Fuente: elaboración propia con datos del Banco Central de Brasil (www.bcb.gov.br).

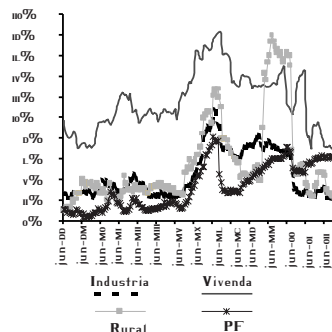
**A3. Créditos improductivos
1988-2002 (%)**



**A4. Créditos improductivos en los
sectores público y privado
1988-2002 (%)**

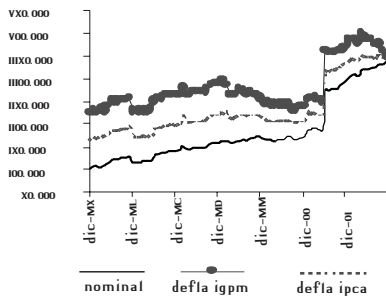


**A5. Créditos improductivos
en sectores seleccionados,
1988-2002 (%)**

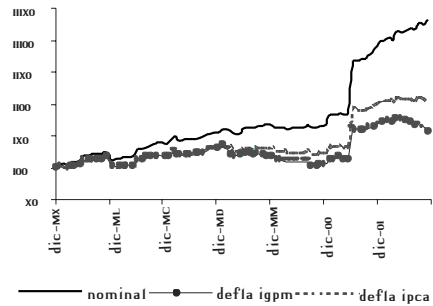


Fuente: elaboración propia con datos del Banco Central de Brasil (www.bcb.gov.br).

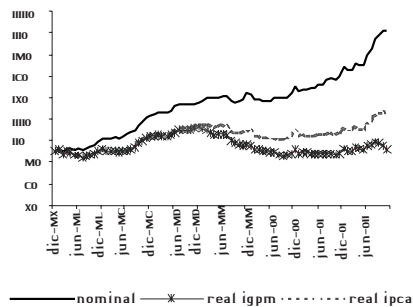
A6. Capital del sector bancario Brasileño, 1995-2002 (R\$ millones)



A7. Evolución nominal y real (deflacionado por el IGPM y IPCA) del capital del sector bancario Brasileño, 1995-2002 (dic/95 = 100)



A8. Evolución de los pasivos bancarios netos (depósitos), 1995-2002 (Índices nominales y real, dic/95=100)



Fuente: elaboración propia con datos del Banco Central de Brasil (www.bcb.gov.br).

A1. Adquisiciones de los principales bancos en el sistema financiero nacional (1990-/2002)

<i>Institución Compradora</i>	<i>Institución Comprada</i>
Bradesco (privado nacional)	Banco de Crédito Nacional (20.01.98) Banco de Crédito Real de Minas Gerais (20.01.98) Banco Itabanco (20.01.98) BCR – Banco de Crédito Real (16.07.98) Financiadora BCN S.A. (20.01.98) Potenza Leasing, Corretora e DTVM (20.01.98) BCN Leasing, Companhia Hipotecária e Corretora (20.01.98) Credireal Leasing e CCV (20.01.98) Continental Banco S.A. (14.06.99) Banco do Estado da Bahia S.A. (05.07.99) Cia. Inter-Atlântico de Arrendamento Mercantil (14.06.00) Banco Mercantil de São Paulo (26.03.02) Banco Finasa (26.03.02) Banco Cidade S.A. (03.06.02) Deutsche Bank Investimentos DTVM (11.07.02) BBVA (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A (2003) Carteira de Fundos de Investimento do JP Morgan (2003)
Itaú (privado nacional)	Banco de Invetimento Planibanc (09.04.96) Banco Francês e Brasileiro (15.04.96) BFB Banco de Investimento (15.04.96) Banco Banerj (15.07.97) Banco do Estado de Minas Gerais (17.09.98) Itau BanKers Trust Banco de Investimento (30.07.99) BTP S.A. CVM (30.07.99) Banco do Estado do Paraná (27/10/00) Banco do Estado de Goiás (28/12/01)
Unibanco (privado con participación extranjera)	Banco Fininvest (16.09.97) Banco Nacional (18.11.96) Banco Dibens (13.08.98) Banco Credibanco S.A. (25.04.00) Banco Bandeirantes S.A. (08.01.01) FMX S.A. SCFI (19.04.02)
ABN Amro (extranjero)	Banco do Estado de Pernambuco (30.11.98) ING Baring CVM (19.05.99) Banco Real S.A. (19.11.99)
BSCH (extranjero)	Banco do Estado da Paraíba (19.11.01) Banco Geral do Comércio (22.08.97) Banco Meridional (11.12.97) Noroeste Leasing, CCTVM e DTVM (30.03.98) Norchen Leasing (30.03.98) Banespa (28.11.00)
HSBC (extranjero) - BBVA (extranjero)	Banco Bamerindus do Brasil (02.04.97) Banco Econômico (30.04.96)

Fuente: elaboración propia con datos del Banco Central y de los bancos mencionados.

La banca comercial en México: entre los negocios y la supervivencia

*Vidal I. Ibarra Puig**

Introducción

Diciembre de 1994 marca un parteaguas en la economía mexicana. Después de un inicio un tanto tortuoso, sobre todo en lo político, el sexenio de Carlos Salinas de Gortari parecía que, al menos en lo económico, había terminado sin los consabidos sobresaltos a que nos tenían acostumbrados los políticos de los sexenios anteriores.¹

La realidad sin embargo se impuso e, independientemente de si el nuevo gobierno que tomó posesión ese mes estaba o no enterado de la situación real de las finanzas públicas (aunque francamente es muy difícil de aceptar lo segundo), el manejo de la política macroeconómica fue falto de imaginación en los primeros días de la administración zedillista.²

Las consecuencias del llamado “error de diciembre” fueron, como es conocido, una baja del 7% en el producto interno bruto (PIB) para 1995, desempleo del 17% para dicho año (aún con las grandes limitaciones metodológicas que tiene el indicador respectivo), altas tasas de interés, y, poco después, algo de lo que las

* Profesor-Investigador de la UAM-Xochimilco. Agradezco los comentarios a una versión previa de este artículo, al profesor Fernando Jeannot; cualquier opinión vertida, sin embargo, es responsabilidad del que suscribe.

¹ Véase Heath (2000).

² El expresidente Salinas incluso llega a calificar como manejo de información privilegiada lo sucedido en esas fechas; concretamente señala que se les avisó de la devaluación a un grupo selecto de empresarios y líderes obreros, una noche antes de que se instrumentara dicha medida, con las consiguientes ventajas para los poseedores de la información privilegiada. Salinas (2000).

futuras generaciones no se podrán olvidar, el Fondo Bancario para la Protección al Ahorro (FOBAPROA).

Aunque las estimaciones varían, se calcula en alrededor de 75,000 millones de dólares el costo del rescate bancario derivado de la devaluación de 1994, cantidad a la que hay que sumar los intereses correspondientes derivados de los pagarés FOBAPROA;³ a partir de esa fecha, la banca establecida en el país ha sufrido grandes cambios, tanto en su composición accionaria, en el número de los bancos que operan, como en sus actividades y por consecuencia en sus ingresos.

Los objetivos del presente artículo son dos: por un lado nos enfocaremos a realizar un análisis de la situación de la banca en su momento actual, y sus perspectivas en un contexto nacional, quedando para un trabajo posterior el examen de su comportamiento regional (estatal).⁴ El segundo objetivo es hacer un primer acercamiento al análisis del sistema financiero mexicano en base a la metodología de economía de rentas (*edr*) vs una economía de producción (*edp*), aplicable tanto al sistema financiero mismo, como en su funcionalidad con el resto de la economía.⁵

El artículo se estructura como sigue: en la sección primera hacemos una descripción de la situación actual de la banca mexicana en base a indicadores seleccionados. En la segunda, introducimos algunas reflexiones acerca del desarrollo en los últimos años de la banca mexicana y su vinculación con el sistema económico nacional, partiendo del enfoque de *edr-edp* mencionado; se presenta también un análisis de la funcionalidad de la banca mexicana. En la tercera sección se proponen algunas probables líneas de acción, y en la última, se abordan el resumen y las

³ Véase por ejemplo Solís (2000).

⁴ La urgencia de este segundo estudio regional se hace patente, pues anteriormente la banca comercial era el mecanismo tradicional de financiamiento de los estados, situación que esta cambiando radicalmente en fechas recientes; véase Standard and Poor's (2002) y versiones subsecuentes en CD, donde ya se listan las diversas calificaciones crediticias de varios municipios mexicanos, los que ahora pueden financiarse en el mercado de capitales.

⁵ "La *edr* propende una manera fácil de rentabilizar los recursos sin desarrollar los comportamientos productivos y concurrenciales: el usufructo de las exportaciones petroleras o de la mano de obra barata o de los atractivos turísticos derivan de un aprovechamiento de dones naturales, mucho más que de una capacidad empresarial competitiva. La *edp*, por el contrario, resulta de una práctica empresarial basada en las ganancias de productividad que posibilitan procesos de producción con innovaciones permanentes, donde la dotación natural de factores pierde importancia y la ganan las capacidades de transformación de los insumos de distinto tipo. A partir de esa gestión empresarial innovadora, la cual bien puede ser tanto pública como privada, los aspectos coyunturales y estructurales pueden encaminarse hacia la emergencia competitiva confirmada sobre la base de las ventajas comparativas estáticas que deriven cada vez más dinámicas [...]" Jeannot (2001: 42).

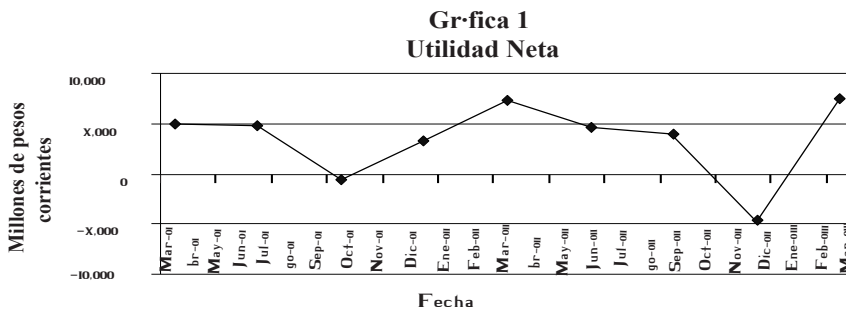
conclusiones.⁶ En el anexo se incluyen los cuadros estadísticos y gráficas referidos en el texto.

1. Situación de la banca para marzo de 2003⁷

En su reporte correspondiente a marzo de 2003, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) establece que el saldo de la cartera de crédito total de la banca múltiple (cartera de crédito vigente mas la vencida), se ubicó en 980,025 millones de pesos a esa fecha, cifra que implicó una disminución de 1.97% en comparación con el saldo alcanzado el trimestre previo; y con respecto al mismo mes del año anterior, la disminución fue de 2.54%.

En lo general, respecto al comportamiento de la actividad crediticia, el sistema bancario que opera en el país ha visto disminuir su cartera total de manera tendencial desde hace varios años. Al interior de esta tendencia, es de notar la disminución de la cartera comercial en los últimos años, por su parte el crédito al consumo ha experimentado un crecimiento no solo relativo, sino también neto.

Otro indicador que vale la pena resaltar, se refiere a las utilidades de los bancos (Cuadro A1). En este caso, medido de manera trimestral, se observa que en el periodo que corre de marzo 2001 a marzo 2003, las utilidades netas de los bancos han experimentado un comportamiento errático, como se puede ver en la Gráfica 1.⁸



⁶ Cabe anotar, como lo ha señalado acertadamente Carlos Roza, el concepto de banca mexicana es muy ambiguo, dado que la mayoría de los anteriormente llamados bancos nacionales han sido comprados o tienen una participación significativa en su capital de la banca extranjera; de esta manera, nos apegamos a la información de Banxico (varios trimestres).

⁷ Hemos decidido hacer el análisis en base a esta información ya que es la mas reciente de carácter homogéneo disponible; véase *Boletín* (2003).

⁸ Como puede observarse, al cierre de 2002 se registraron pérdidas en el conjunto de la banca, cuyo "[...] principal origen fue la constitución extraordinaria de provisiones de Bital. Adicionalmente, dicho resultado se vio afectado por los rubros de Operaciones discontinuas y Partidas extraordinarias de una institución, así como por los impuestos diferidos de dos de ellas"; *Boletín* (2002: 18).

Lo anterior se refleja en valores del indicador ROE los cuales señalarían que, en principio, los inversionistas de los bancos estarían satisfechos en términos generales, pero los valores del indicador ROA no son convincentes.⁹

Ahora bien, a marzo de 2003, los 32 bancos establecidos en el país manejaban activos por 1,742,538 millones de pesos, de los cuales la cartera total representaba el 56% (980,025 millones). Estos activos estaban respaldados en un 88.8% por sus pasivos y el restante 11% lo representaba el capital contable. Cabe mencionar que de estos pasivos, la captación tradicional total fue de 1,382,039 millones, de los que 1,209,371 (87%) provinieron de depósitos de exigibilidad inmediata, plazo y bonos bancarios en circulación.¹⁰

Estos datos agregados cobran mayor relevancia si observamos que los tres bancos con el mayor monto de activos (Banamex, BBVA Bancomer, y Santander Serfín) representaban el 62.8% de los activos del sistema bancario, el 58% de la cartera total, el 65% de la captación total y el considerable 75% de la utilidad total.

Continuando con el análisis de las cifras que publica la CNBV, es de notar que la concentración observada en el sistema bancario se encuentra también al interior de los bancos: considerando los 26 que reportan información *ad hoc*, en 22 de ellos los 50 mejor acreditados representan más del 50% de su cartera comercial, llegando incluso a representar más del 75% en 15 de ellos (dentro de los que mencionamos a Scotia Bank, Inbursa, Interacciones, IXE y Santander Serfin, Cuadro A3).

Ahora bien, en términos generales, la política macroeconómica del país ha privilegiado la estabilidad en los últimos años, manifestándose concretamente en la disminución de la inflación, con la consecuente baja en las tasas de interés (y a pesar de ello la retención de capitales e incluso la atracción de los mismos), pero también es cierto que la economía de los negocios no ha visto resultados favorables: el producto interno bruto de México ha experimentado incluso variaciones a la baja en algunos momentos de los dos últimos años, debido además a los efectos recesivos en la economía norteamericana y mundial y agudizados en su momento por los atentados del 11 de septiembre, cuyo efecto se resintió en México de mane-

⁹ Rendimiento sobre capital (ROE, siglas en ingles) y rendimiento sobre activos (ROA, siglas en ingles), medidos como las utilidades netas sobre capital y sobre activos respectivamente.

¹⁰ La diferencia entre la captación (1,209,371) vs. colocación (980,025), por -229,346 millones, se explica entre otras cosas por las Disponibilidades, que por sí solas son del orden de 236,215 millones de pesos; véase el Cuadro 2. Aunque el *Boletín* señala que a partir del trimestre correspondiente a marzo los bancos Santander y Serfín se presentan como una misma institución, los datos aparecen originalmente separados, por lo que hemos procedido a sumarlos, VIP; es de notar que BBVA Bancomer se refiere únicamente a las actividades de banca tradicional, pues el resto de las actividades se han trasladado a la empresa BBVA Bancomer Servicios, que reporta de manera independiente sus actividades.

ra casi inmediata, dada la fuerte vinculación que existe entre la economía de los EUA y nuestro país.

Lo anterior se refleja en que la inversión fija bruta en México no se ha reactivado desde mediados del año 2000; es decir, los hombres de negocios no perciben un clima favorable para invertir, derivado de diversos factores, tales como la baja de la demanda en los EUA, la recesión en el mercado interno (derivado de la baja en los niveles salariales y el aumento en el desempleo), falta de financiamiento oportuno, a buen precio y eficaz, etcétera.

Con respecto a este último punto del financiamiento, las empresas han encontrado sus propias soluciones, según información de la encuesta del Banco de México, la empresa pequeña se financia en mas de 60% a través de proveedores, mientras que en la mediana este porcentaje es del 56%; los bancos comerciales las financian sólo en un 13 y 18% respectivamente (Cuadro A4); en el caso de las grandes empresas, el financiamiento de la banca comercial fue a marzo de 2003 del orden del 23.2%.

Curiosamente, para el caso de las empresas “AAA” el porcentaje de financiamiento de la banca llega al 37.5%, es decir, parecería que conforme aumenta el tamaño de la empresa, ésta tiende a financiarse menos con sus proveedores en beneficio de la banca comercial.¹¹

Las grandes empresas, por lo demás, han preferido acceder a los mercados internacionales de capitales por la vía de emisiones de bonos, a tal grado que, para este año (2003), la deuda externa del sector privado es ya de 62,000 millones de dólares, de los cuales 6 mil millones corresponden al sector bancario y 56,000 al sector no bancario, lo que implicará amortizaciones por mas de 12,000 millones de dólares.¹²

La pregunta sería entonces: si bien hay un entorno macroeconómico al parecer favorable para los negocios ¿cuáles son las limitaciones que enfrenta la banca múltiple para poder otorgar más crédito? De tal manera que éste sea cada vez de mejor calidad, tanto desde el punto de vista de los intermediarios financieros como de los demandantes de crédito, a fin de que se logre revertir la tendencia para

¹¹ Es más, en el caso de las empresas AAA, o sea las que tienen ventas por mas de 5,000 millones de pesos, la banca comercial extranjera la financia en un 19%; con las salvedades de lo que signifique banca extranjera, véase nota 6.

¹² Cabe señalar además que los datos anteriores de utilización del crédito se refieren a las empresas que utilizaron crédito bancario, las que fueron solo 33% del total del universo de la encuesta, i.e., un 67% de las empresas encuestadas no utilizaron crédito bancario, por causas que analizamos adelante; véase “Resultados de las encuestas de evaluación coyuntural del mercado crediticio al primer trimestre de 2003” (Banxico). Respecto a la deuda externa, consultar *La Jornada* (2003).

que en vez de financiarse en el exterior se financien en los mercados locales. ¿qué impide aprovechar la estabilidad macroeconómica para aumentar la colocación de crédito entre las pequeñas y medianas empresas?

Comenzaremos nuestro análisis por el lado de la oferta de crédito recordando lo que establece la *Ley de Instituciones de Crédito* (LIC) en su artículo 65, correspondiente al capítulo tercero (de las operaciones activas):

Artículo 65. Para el otorgamiento de sus financiamientos, las instituciones de crédito deberán estimar la viabilidad económica de los proyectos de inversión respectivos, los plazos de recuperación de estos, las relaciones que guarden entre sí los distintos conceptos de los estados financieros o la situación económica de los acreditados, y la calificación administrativa y moral de estos últimos, sin perjuicio de considerar las garantías que, en su caso, fueren necesarias [...].

Algo que ha perdido la banca que opera en nuestro país es precisamente el análisis serio, profesional y profundo de los proyectos, trátase de obtener un crédito para inversión o para financiar capital de trabajo, por otra parte los indicadores de cartera vencida, aunque han venido disminuyendo, son un fiel reflejo de la mala evaluación realizada en varios casos de los créditos otorgados;¹³ aunado a lo anterior, se encuentra el hecho de que los plazos de recuperación no se estiman correctamente y es frecuente que los créditos, al no estar calendarizados correctamente, de manera recurrente tengan que ser reestructurados a fin de no declarar a la empresa en cartera vencida.

Abundando en el tema de la viabilidad económica de un proyecto, era de esperarse que con la baja en las tasas de interés, los créditos experimentarían un aumento en su demanda, en virtud de las mejores condiciones financieras, sin embargo esta situación no se ha materializado. Lo anterior es causado en parte por el hecho de que si bien las tasas líderes, en especial las de los CETES han disminuido, las tasas activas de los bancos no lo han hecho.¹⁴

¹³ El índice de morosidad de la banca, medido como la cartera vencida entre la cartera de crédito total, registró un ligero aumento con respecto al cierre de 2002, al pasar de 4.56% al 4.61% a marzo de este año. Cabe mencionar que a partir de enero de 2003, se considera cartera vencida al saldo insoluto que presente incumplimientos con antigüedad mayor a 90 días, cuando anteriormente el criterio era de 150 días. En marzo de 1999 el indicador de morosidad tenía un valor de casi 12%; véase *Boletín CNBV* (2003) y los correspondientes a trimestres anteriores.

¹⁴ Un 23% de las empresas que, según la encuesta de Banxico, no solicitaron crédito bancario debido a las altas tasas de interés, véase el Cuadro 4.

Por otro lado, la baja de las tasas de interés no es la única condicionante para que las empresas obtengan crédito: por un lado, las expectativas económicas en su conjunto no son tales que convengan a los empresarios a invertir (la encuesta de Banxico ya señalada menciona que de las empresas que no utilizaron crédito bancario, un 25% no lo hizo por incertidumbre ante la situación económica), pero aunado a lo anterior, surgen las siguientes preguntas: ¿existe una fuerza de venta real en los bancos, experimentada y preocupada por la clientela? ¿hay un acercamiento con las empresas, ya sea en visitas a las mismas o mínimamente vía telefónica, invitándoles a acercarse al banco? Cuando se otorga un crédito: ¿se le explica clara y ampliamente el contrato de crédito al empresario? ¿se le hace un traje a la medida o sólo se le incluye en un formato que abarca a todas las empresas de todos los sectores, sin considerar las especificidades de cada empresa en particular? ¿le dan seguimiento a la cartera? ¿se analizaron otras posibles necesidades del acreditado?

Las garantías merecen una mención especial. Independiente de que la ley afirme, como hemos visto, que las garantías son accesorias, si éstas se van a solicitar al demandante de crédito (y siempre deberá procurarse), es necesario verificar la existencia y situación legal de las mismas. Esto último resulta importante en los créditos otorgados en provincia, donde los retrasos en las actualizaciones de los gravámenes, o incluso la mala fe, pueden arrojar información deformada en torno a los gravámenes vigentes sobre un cierto bien.¹⁵

Insistimos en que las garantías no son la condición para el otorgamiento del crédito, deben verse como el último recurso al que acudiría un banco para poder recuperar ese crédito: ¿qué haría un banco si repentinamente el deudor le ofrece un rancho con 1,000 vacas, como pago debido a su insolvencia? ¿tiene el banco la infraestructura y la experiencia para poder administrar esta garantía?

En lo que toca a los demandantes de recursos, se observa en primer instancia la existencia, por parte de los empresarios, de un temor a endeudarse y enfrentar una situación como la de 1995 (devaluación y caída del mercado tanto interno como externo, combinado con altas tasas de interés activas), es decir, el

¹⁵ El tema de las garantías, los avalúos y las daciones en pago está lleno de anécdotas, pero basta mencionar lo siguiente: “[...] la historia gira alrededor de un terreno rústico sin urbanizar en el municipio de Abasolo, N.L., que el 23 de febrero de 1996 tenía un valor de 1.4 millones de pesos y el 4 de marzo (del mismo año) fue entregado por el acreditado a Abaco-Confía para saldar un crédito por 48.3 millones de pesos. Esto es, en 10 días, el valor se “multiplicó” por 35 veces o 3 mil 400 por ciento [...]”. El acreditado era, además, alto funcionario del mismo banco; véase *Reforma*, domingo 5 de octubre de 1997. Para un análisis del rol de los avalúos y las garantías véase González (1998). Por lo demás, recientemente se tuvo un caso en el mismo DF, de una casa que se vendió 11 veces por parte del mismo supuesto dueño, antes de ser detectado.

empresario prefiere no invertir ante la mencionada incertidumbre económica; además de falta de una cultura del financiamiento; desconocimiento de los productos y de las consecuentes ventajas que implica el contratar un financiamiento, etc.

Así, la baja en las tasas de interés líderes deberían estar en el origen primario de una disminución del margen financiero, pero si bien:

[...] el margen financiero de la banca múltiple registró una disminución durante el primer trimestre de 2003 de 19.01%, (4554.7 millones de pesos), resultado de un incremento en los gastos financieros de 17.55%, equivalentes a 5,364.1 millones de pesos (debido en parte a la reducción de la participación de la captación tradicional de exigibilidad inmediata en la mezcla de fondeo), de mayor magnitud al incremento registrado en los ingresos por intereses (1.48%, equivalente a 809.4 mdp).

Lo cierto es que: “pese a la disminución registrada en el trimestre, el margen financiero al primer trimestre de 2003 fue de 9.77% (1,727 mdp) mayor al registrado en el mismo periodo del año anterior.”¹⁶

Lo anterior se puede ejemplificar en base a lo siguiente: si consideramos conservadoramente una tasa de cuenta de ahorros (depósitos a la vista) de 3.5% anual y una tasa de tarjeta de crédito del 35%, vemos que el diferencial de 31.5 puntos es altamente favorable para la banca e insano para las economías de los deudores.

Por otro lado, al momento presente, los ingresos no financieros de los bancos (comisiones por pagos, intermediación, por emisiones de cheques, por manejo de cuenta y otros) han experimentado por segundo trimestre consecutivo un alza, después de dos trimestres en los que parecían disminuir, y de mantenerse una tendencia al alza de las comisiones cobradas por los bancos, los usuarios de las instituciones financieras tenderán a mudarse ya sea a la competencia misma (buscando quien les otorgue el mismo servicio pero sin cobrarles) o, lo que sería peor aún, retirando definitivamente sus recursos; esto es más palpable en el caso de las cuentas pequeñas, donde los gastos de administración de cuenta, que se cobran mensualmente, rebasan sustancialmente los eventuales intereses que se ganarían de manera anual.

¹⁶ Véase *Boletín* (2003: 14-15).

Otro aspecto del problema son las consecuencias que tienen sobre los ahorradores las tasas tan bajas de interés pasivas.¹⁷ Aunque los datos de la CNBV parecen indicar cierta estabilidad en la captación, nada asegura que los rendimientos tan bajos, incluso algunos de ellos por debajo de la inflación, garanticen la existencia de fondos para sostener el desarrollo económico del país al largo plazo.

Otro elemento a considerar son las riesgosas modificaciones a las leyes del Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR), en donde se permitiría invertir el ahorro de los trabajadores en títulos de riesgo, sin una contrapartida que asegure alguna compensación, en caso de que la intermediaria que maneje los recursos haga una mala inversión; en otras palabras, se está arriesgando innecesariamente el futuro de los trabajadores.¹⁸

2. Algunas reflexiones sobre el estado actual de la banca mexicana

Lo anterior sirve para darnos una idea del limitado rol que juega actualmente la banca mexicana para apoyar el desarrollo, y esto es así porque el paso hacia la modernidad tan necesario para la economía mexicana, en lugar de tener un punto de apoyo en el sistema bancario, parecería que está teniendo un lastre. Las tasas de interés activas muy elevadas son un costo financiero que, además de representar un gasto excesivo para las empresas, evidencian que no se ha logrado ni la disminución ni la transformación de los así llamados “costos de transacción”, para lograr una economía mas competitiva.¹⁹

Debemos recordar que el negocio bancario, por naturaleza, es uno de los mejor posicionados que existen. En este contexto, lo menos que se puede pedir a un sistema financiero es que la solvencia que de origen debe tener, sea sostenida para evitar posibles problemas de bancarrotas que pongan en riesgo los depósitos de los ahorradores.²⁰

¹⁷ “El menor ahorro de la población se refleja en una caída de 6% en la captación bancaria tradicional al cierre de 2002 respecto al 2001, y aunque en enero del 2003 registró un crecimiento del 2.8% anual, no hay indicios de que esto signifique una tendencia [...]”; *Reforma* (2003: 1). Asimismo *Boletín* (2003: 14-15).

¹⁸ Una alternativa para buscar rentabilidad a los fondos de pensiones es que estos comiencen a manejarse realmente como inversionistas institucionales, es decir, invirtiendo por ejemplo en títulos de los gobiernos del G-7, los cuales, a pesar de ligeros sobresaltos, difícilmente pueden declararse en bancarota; véase Standard and Poors (2002). Otra alternativa es que los fondos de pensiones inviertan en bonos de deuda de PEMEX de una manera atractiva, es decir que los bonos de deuda de PEMEX garanticen un rendimiento real positivo.

¹⁹ Véase al respecto Levine (1997); es nuestra opinión que la reducción de los costos de las transacciones, sean estos los asociados a la información, a los servicios prestados, o en el caso de la intermediación, sí deben abaratare para dar lugar a un proceso de competitividad a profundidad, tema que abordaremos líneas adelante.

²⁰ Véase Balzarotti, Falkenheim y Powell (2002).

Así, los procesos de liberalización llevados a cabo en el mundo, han sido causa de muchas de las crisis, que con carácter sobre todo financiero, se han producido en las diferentes economías alrededor del mundo,²¹ y si bien en el caso mexicano este proceso no parece haber estado en el fondo de la denominada primera crisis del siglo XXI, es claro que la crisis mexicana de los 90, puso además en riesgo la mundialización financiera, o sea el conjunto de normas de gestión propia de las *edp* competitivas.²²

Ahora bien, en nuestro caso se vive una doble problemática especial relativa a la “pinza financiera”: los pagos de la deuda externa y la necesidad de financiar el déficit interno del gobierno, así como el del conjunto del país en cuenta corriente, que insertan a la economía mexicana con un grado de dependencia hacia la economía financiera mundial en función de la disponibilidad o no de los flujos de capital necesarios para financiar estos déficits (y su costo), y de paso en función de los recursos para el desarrollo del país a través de la Inversión Extranjera Directa.

La experiencia de la crisis de la deuda de 1982 mostró a los actores del sistema financiero internacional la vulnerabilidad del mismo, debido a la fuerte dependencia de los bancos respecto a unos cuantos deudores, así como a las ligas que existen entre las diversas instituciones y países. El otro arco de la pinza lo representa la carga de la deuda interna.

A este respecto, es de señalar que la mayoría de los economistas han reforzado la idea de continuar el proceso de saneamiento de la institución que en su momento fue el FOBAPROA y hoy Instituto Para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB).

Según una estimación, el monto de la deuda externa total al cierre de 2002 era de 165,115 mdd, de los cuales la deuda privada era 62,801 millones y la pública era por 102,314 millones. Por lo que toca a la deuda interna, considerada como pública, con 258,274 mdd, de los cuales el IPAB representaba el 30%.²³ Considerando las cifras que implican el pago del servicio de ambos tipos de deuda, nos atreveríamos a pensar que los pagos efectuados al extranjero, en el caso mexicano, han rebasado el capital de lo prestado al país, tomando en cuenta además que gran parte del dinero con que se endeudó el país, salió nuevamente como fuga de capita-

²¹ Véase la crítica de Stiglitz (2002: 41) a las políticas de liberalización promovidas por el FMI en la década de los años 80 y 90.

²² Jeannot (2001: 47-48).

²³ Véase Guillén (2003); según los datos que proporciona este autor, los programas de rescate en su conjunto (IPAB, apoyo a deudores, el carretero y otros), representaban 122,489 millones de dólares, o sea el 47% de la deuda interna.

les, volviendo así rentistas a un selecto grupo de residentes nacionales, convertidos ahora en rentistas internacionales de su propia nación.

El otro aspecto rentista de la economía mexicana es hacia el interior de ella: los pagarés FOBAPROA representan más del 23% de la cartera de los bancos, con lo cual se evidencia la poca rentabilidad que tendrían los bancos de no ser por estos flujos.²⁴ Este último párrafo nos lleva a otro punto: la administración de las instituciones bancarias en México.

A partir de la estatización de la banca mexicana en 1982, los bancos entraron en un lento proceso de deterioro administrativo y funcional (que no financiero ni de resultados) en virtud de que, al ser propiedad del gobierno, éste los usó para financiarse internamente (el famoso *crowding out* o intromisión financiera,²⁵ Lo anterior fue el comienzo del desvirtuamiento del funcionamiento de la banca mexicana; los bancos no tenían necesidad de salir al mercado, pues el gobierno los obligaba a financiarlo a través de los instrumentos que el los obligaba a tomar, con una tasas de interés que les permitió lograr estados financieros con resultados favorables. De esta manera, la cultura bancaria se fue perdiendo, dando lugar a una actitud rentista sumamente cómoda para las instituciones bancarias.

Al momento que se privatiza la banca a fines de los años 80 y principios de los 90, el proceso privatizador, tomó una ruta que en principio era compatible con un desarrollo económico de largo plazo,²⁶ proceso que se vio truncado por la devaluación de 1994, la cual evidenció las malas políticas de crédito ejercidas por los bancos e interrumpió sus estrategias.²⁷

Cabe mencionar lo siguiente: los nuevos dueños de los bancos no eran profesionales de la banca, con excepción de los banqueros mas reconocidos, ni tenían formación bancaria y de hecho, los bancos mas importantes se vendieron a los dueños de las casas de bolsa. Lo anterior implicó que se pretendiera por parte de los nuevos dueños el obtener una rentabilidad al más corto plazo posible, haciendo a un lado la prudencia misma del sistema bancario. Sumado esto a una fallida reingeniería financiera que implicó, no la revisión y actualización de las políticas y procedimientos de crédito, sino la salida fácil de abaratar costos despidiendo per-

²⁴ Véase *Boletín* (2003: 33).

²⁵ Ibarra Puig (1989).

²⁶ Creemos que la idea era la formación de una serie de bancos a tres niveles: nacional (Bancomer, Banamex), multirregional (Banorte, Bital) y regional (Bancan, Banco del sureste).

²⁷ Por ejemplo, Bancracer y Bital habían apostado a la idea de fondearse barato a través de una red de minisucursales, de tal manera que podrían captar barato y prestar con un buen diferencial de tasas; posteriormente, después de haber llegado a una masa crítica de ahorro, muy probablemente hubieran pensado en acceder a otros mercados y a otro tipo de negocios.

sonal, presionó a que las políticas de crédito se volvieran laxas en el otorgamiento y el seguimiento del crédito, lo que acarreó graves problemas a la banca.

En este contexto, el “giro modernizador” de la sociedad mexicana (no sólo de la economía), fue la bandera con la que se intentó marcar lo que sería esa administración (Salinas, 2000); la tendencia a abandonar el paternalismo de estado y tratar de pasar de la *edr* que caracterizó a la economía mexicana cuando menos desde los años cuarenta, a una nueva economía basada en la *edp*, configurando una nueva serie de relaciones en lo económico y social, que si bien ya había sido iniciada durante el sexenio de Miguel de la Madrid, tomó forma con el impulso de las reformas de Salinas.

El primer paso hacia la modernización lo dio De la Madrid cuando, al contrario de su antecesor, no sometió a consulta el ingreso de México al Acuerdo General de Aranceles y Tarifas (GATT) sino que, por decisión de estado, se decidió ingresar a él en 1985. La asunción de Salinas al poder estuvo marcada desde el inicio por una redefinición de las relaciones entre el Estado y la sociedad, y en la misma medida (esto en función de la necesidad de legitimarse en virtud de las dudas acerca de los resultados de la votación en la que él resultó vencedor) por una redefinición de las relaciones del nuevo subgrupo en el poder con el resto del grupo dominante.

El rompimiento de los famosos nudos del sistema político mexicano fue desde sus inicios parte primordial de la estrategia salinista, y de hecho estos nudos corresponden a lo que eran las relaciones de la *edr* de la época, relaciones que debían modificarse para poder acceder a la nueva era de la competitividad que demandaba el entorno económico internacional. Como bien lo señala Salinas, este paso no fue fácil, y tal vez las muestras más evidentes de esto lo fueron los asesinatos políticos de 1994, los cuales se ubicaron en su momento más como un ajuste de cuentas dentro de la propia estructura de poder, que como consecuencia de un conflicto no resuelto de clases.²⁸

En el ámbito económico, las relaciones con los agentes económicos fueron instrumentadas con una visión de política de estado, y por primera vez los actores pudieron elaborar con certeza sus planes de financiamiento, pues las famo-

²⁸ Salinas (2000) menciona que sus políticas pudieron haber afectado a la nomenclatura de la clase política mexicana, pero nunca ha precisado quien o quienes forman o formaban parte de la misma. Otro autor afirma que “[...] el cambio institucional de las democracias es orgánicamente pacífico y formal, lo cual no excluye de ninguna manera a lo conflictivo. La transformación de una *edr* en una *edp* afecta intereses creados, creencias y hasta formas de vida, por lo que sería imposible que pudiera llevarse a cabo sin conflictos[...]” Jeannot (2001: 95). Si a lo anterior sumamos el ancestral atraso de los pueblos indígenas de México, tenemos que las reformas de Salinas no hicieron mas que acelerar la irrupción del fenómeno zapatista de Chiapas, el cual detonó justamente el 1 de enero de 1994, fecha de la entrada en vigor del TLCAN.

sas expectativas eran de cada vez más racionales (en el sentido de que las expectativas de los agentes se materializaban sin sobresaltos).

Es pertinente hacer aquí una breve reflexión sobre la relación del sistema financiero mexicano y el sistema financiero internacional. Esta relación, que venía siendo hasta la década de los setentas una relación de negocios, comenzó a verse transformada por la política de rentas petroleras de finales de los setentas y principios de los ochentas. Al igual que en el presente, los bancos mexicanos de aquella época se endeudaron con el extranjero y al momento de la nacionalización, dicha deuda pasó a ser deuda pública.²⁹ De esta manera, empezó a cimentarse la vulnerabilidad de la banca mexicana.

Cuando los bancos fueron administrados por los gerentes gubernamentales, no hubo estrategia alguna de desarrollo al interior y mucho menos al exterior del país. Así, al momento de iniciar la privatización del sistema bancario mexicano, se privatizaban bancos con poca experiencia en el ámbito internacional, justamente en el momento que la apertura comercial demandaba un sistema financiero ágil que apoyara a las empresas mexicanas en sus incursiones al exterior.³⁰

Sin mencionar las cuestionables políticas bajo las que se adjudicaron los bancos mexicanos, es cierto que se otorgaron las concesiones a gente sin mucha o prácticamente nula experiencia bancaria, llegándose por otro lado al caso de negar explícitamente la posibilidad de que algunos antiguos banqueros mexicanos readquirieran sus bancos.³¹ La racionalidad de los bancos hacia el exterior se encontró entonces frente a las siguientes alternativas: a) una expansión acelerada hacia el exterior, sin planes y con urgencia de apoyar la expansión de las empresas; b) búsqueda de alianzas con bancos internacionales, c) de plano concentrarse en el mercado interno, dejando para una etapa posterior la etapa de la internacionalización.

La evidencia disponible nos dice que las opciones b y c fueron las que implementaron los bancos mexicanos. En este contexto, el sistema bancario internacional, si bien ya había salido de la crisis de la deuda,³² se encontraba a la bús-

²⁹ Véase Ibarra Puig (1989b).

³⁰ En su texto, Gray y Gray (1983) señalan como una de las razones primarias para la expansión de los bancos, el hecho de acompañar a las empresas en sus aventuras comerciales.

³¹ Véase por ejemplo Espinoza Iglesias (2000).

³² El problema de la deuda dejó de ser tal para los bancos desde finales de la década de los ochenta, si bien para los países endeudados sigue siendo un lastre en este siglo XXI. Es de mencionar que la crisis de la deuda de los ochentas fue el detonante de toda una nueva etapa de la banca internacional, que dio lugar entre otras cosas a una oleada de innovaciones financieras, muchas de las cuales fueron supervisadas de manera laxa por parte de las autoridades regulatorias de los países centrales, tal como fue el caso de los productos registrados fuera de las hojas de balance (*off-balance sheet products*); véase Broker (1989), así como BIS (1986); recomendamos ampliamente la lectura de este último texto.

queda de nuevas fuentes de rentabilidad ahora en la zona que correspondía al ex-bloque comunista. Sin embargo la iniciativa del Tratado de Libre Comercio de Canadá–Estados Unidos–México (TLCAN), desarrollado por la administración de Carlos Salinas en parte como una respuesta a la conformación de los nuevos bloques en el mundo (la Unión Europea y el núcleo de países aglutinados alrededor de Japón en la base de lo que hoy se conoce como la Cuenca del Pacífico), pero también visto como una expansión natural del mercado norteamericano, despertaron el interés de los bancos extranjeros, principalmente los estadounidenses, canadienses y europeos, en ese orden, por intensificar sus operaciones en México.

De esta manera, a principios de los noventa el proyecto salinista buscaba, desde nuestro punto de vista, la inserción de la economía mexicana con una debilidad al menos: la del sistema bancario mexicano. Derivado del proceso privatizador, la etapa 1992-1994 se caracterizó al interior del país por una política de préstamos de la banca sin un criterio prudencial mínimo, hablándose incluso de irregularidades más graves, como los préstamos ilegales mencionados líneas arriba.³³ De esta manera, al tomar posesión la administración de Zedillo, la inocencia al manejar la devaluación, evidenció las fallas del sistema bancario mexicano de manera inmediata.

Si bien en el sexenio salinista el sector real de la economía había sufrido una transformación que implicó la desaparición de numerosas empresas mexicanas, también es cierto que esta depuración se explica por la transformación de la *edr* en una *edp*. Concretamente, las empresas mexicanas buscaron reinsertarse en la economía mundial a través de diversas alternativas (*clusters*, como exportadores directos, indirectos, etc.)³⁴

El problema radicó en que la devaluación del mes de diciembre de 1994, conocida coloquialmente como el famoso “error de diciembre”, cimbró a toda la economía mexicana tanto por el lado del sector real como por el lado financiero de la economía.³⁵ La banca mexicana quedó expuesta por dos frentes: la mala cartera crediticia derivada de las malas políticas de otorgamiento de crédito, y por otro lado, por los efectos rececionistas derivados de la devaluación.

³³ La cartera vencida como proporción de los créditos vigentes llegó a ser del 12% a junio de 1994, después de haber sido de tan solo el 2% a fines de 1989, es decir, se vendieron bancos saneados CNBV (varios números), citado por Jeannot (2001: 295).

³⁴ Véase Arriaga y Estrada (2002).

³⁵ Para una discusión más amplia del problema de las devaluaciones y su impacto en el sector financiero, véase Fellon y Lucas (2002), realizado tanto para países del sudeste asiático como para Argentina, México y Turquía. Su relevancia radica en que, partiendo de un análisis de las crisis por la vía de las quiebras en los sistemas financieros, y movimientos abruptos en el tipo de cambio, se vincula la crisis del sector real con la del sector financiero.

Los efectos de la devaluación significaron altas tasas de interés y sobrecargas financieras para los acreditados, en todos y cada uno de los sectores. Los tarjetahabientes incrementaron sustancialmente sus niveles de moratoria, pues en muchos casos, a las altas tasas de interés se sumó el despido de la fuente laboral. Similar situación ocurrió con los créditos hipotecarios. Y por el lado de las empresas, ante la alternativa de pagar las deudas o destinar esos recursos a la compra de insumos (más caros ahora por motivo de la devaluación) para seguir manteniéndose en actividad, los empresarios optaron por esta segunda alternativa. De esta manera, los bancos, si bien en ciertos casos vieron aumentar sus ingresos financieros (básicamente a través de los instrumentos gubernamentales), resintieron fuertemente el impacto de la cartera vencida.

La situación fue tan grave que el Estado tuvo que realizar el rescate bancario del siglo (en el caso de la economía mexicana), con los costos ya mencionados. La consecuencia más importante de esta situación es, como mencionábamos la pinza financiera sobre la economía mexicana.

Y no sólo eso, sino que el pretendido paso a la modernidad que se iniciaba bajo el sexenio de 1988 a 1994, la transformación de una *edr* a una *edp*, terminó en una *edr modernizada*, donde los rentistas financieros internacionales han compartido con los rentistas nacionales parte de los beneficios. Si hacemos cuentas de los recursos destinados al FOBAPROA-IPAB desde su creación a la actualidad, los miles de millones de dólares pagados como servicio de esta deuda interna, pudieran haberse utilizado para impulsar el sano desarrollo de los intangibles tan necesarios para la *edp*, vale decir educación, seguridad en el empleo, reforzamiento del estado de derecho en una economía estable, etc.

3. Las alternativas

En términos generales, un “buen” sistema financiero debe cumplir con lo siguiente: a) ser eficiente, b) no ser caro, c) oportuno en sus servicios, d) debe ofrecer calidad y servicio en la atención al cliente, e) otorgar facilidad de acceso a él (amplia difusión de sus servicios y ubicación geográfica accesible), f) debe ofrecer seguridad para todas las transacciones, y g) mostrar solvencia.

Lo anterior en un contexto de sistema bancario que, aparte de generar los recursos que le permitan sobrevivir internamente como subsector, haga posible generar un excedente tangible (monetario) o intangible (servicio expedito), que pueda ser transmitido al resto de la economía. Sin embargo, el concepto de eficiencia (utilización óptima de los recursos para lograr un fin dado), no aplica en la situación de la banca mexicana. De hecho la privatización bancaria no dio los resultados esperados

en el sentido de generar un sistema financiero eficiente, independientemente de la devaluación de 1994, la cual solo aceleró el proceso de crisis que se estaba gestando. Y, lo que es peor, la ineficiencia del sector bancario es tolerada por las instancias encargadas de promover su sano funcionamiento y desarrollo, pues como la evidencia lo demuestra, muchas de las operaciones que fueron absorbidas por el FOBAPROA, no reunían los requisitos para poder serle transmitidos.

En otras palabras, como lo demuestran los datos analizados en la sección precedente, se están generando rentas en el sector financiero, pero no son transmitidas hacia el resto de la economía, sino que son aprovechadas por un sector oligopólico, el cual no es capaz de reducir sus tasas de interés activas a fin de estimular el crédito y el crecimiento.

Así, la banca mexicana sigue siendo un sector rentista (véase la nota 5), y las dos pruebas inmediatas de ello son, como ya vimos, los altos márgenes de intermediación que cobran (la diferencia entre las tasas pasivas y las activas, o en su caso la diferencia entre ingresos por intereses y los gastos por intereses) y el alto monto de los ingresos no financieros. Lo alto de estos rubros va en contra de una de las funciones esenciales de la banca, que es el de abaratar los costos de transacción. En este caso, no se están abaratando los costos ya sea para las transacciones empresariales o para los consumidores; antes bien, el costo financiero, en cualquiera de los dos casos, es una carga financiera.

En este tenor, el alto costo financiero es también un síntoma de que el ambiente competitivo no ha permeado hacia el sector financiero: los bancos extranjeros, al realizar sus actividades financieras, no promueven la competencia, sino que ante la falta de un entorno competitivo, aprovechan el ambiente oligopólico para cargar tantos premios extras como pueden sobre sus clientes, ya sean estos usuarios de los servicios no bancarios o usuarios de sus servicios vía créditos.³⁶ Asimismo, la tranquilidad que les da el tener los ingresos del pagaré FOBAPROA, no impulsa a los bancos a buscar negocios de tipo bancario.³⁷

³⁶ La excepción, de forma temporal fue SERFIN, el cual al ser adquirido por el Banco Santander en 2002, redujo poco después los costos de uso de su tarjeta y por otro lado introdujo una novedosa tarjeta que no cobra comisiones ni otro tipo de gastos; sin embargo, esta situación fue la excepción y no la regla del comportamiento de la banca.

³⁷ Recuérdese que cuando el Gobierno Federal quiso pagar anticipadamente un pagaré a Banamex-Citibank, este presionó para que no le fuera pagado; al final, el gobierno liquidó el pagaré, pero contrató al mismo tiempo un crédito adicional con el *Citi Bank*. Vale la pena recordar el origen del pagaré FOBAPROA, fue otorgado por el gobierno a los bancos en intercambio de la mala cartera de los mismos, irrecuperable bajo el argumento del alza en las tasas de interés de 1995; lo cierto es que muchos de los créditos no fueron otorgados de acuerdo a las sanas prácticas bancarias, lo que llevó incluso a alguno que otro banquero a la cárcel. También existe la interrogante en torno a la legalidad de los pagarés FOBAPROA originales, derivada de la discusión en torno a la facultad del funcio-

No está de más el señalar que los beneficios financieros de las tan comentadas “reformas estructurales” (cuyo *impasse* en el Congreso evidencia una falta muy grave de oficio político, vale decir, negociación), pudieran haber sido ya sustituidos por los flujos que indebidamente se están pagando por varios de los créditos que ya se encuentran en el FOBAPROA, sin hablar de los montos tan sustanciales que aún se pagan por concepto de las obligaciones derivadas de la deuda externa.

La tendencia a la baja observada en las tasas de interés internacionales, sirvió para ubicarlas en sus mínimos históricos y favoreció que las tasas líderes mexicanas descendieran, como es el caso de la tasa de los CETES, pero las condiciones particulares de la economía mexicana han obligado a que éstas tasas sean atractivas para ciertos instrumentos, a fin de atraer capitales del extranjero. Sin embargo, las tasas atractivas no se reflejan en beneficios para los ahorradores mexicanos.

Estamos así ante una discriminación de facto contra los ahorradores nacionales, los cuales, debido a su escasa o nula cultura financiera, se ven prácticamente obligados a recibir rendimientos negativos por sus depósitos bancarios. En este contexto, las altas tasas de interés activas bien pudieran estar en el origen del fuerte endeudamiento de las empresas mexicanas en el extranjero, con los riesgos y consecuencias que ello implica.

En este contexto, los bancos deben buscar instrumentos financieros ingeniosos que diversifiquen las fuentes financieras de sus ingresos, y de hecho hay un gran mercado en las pequeñas y medianas empresas, además del casi 70% de empresas que no solicitan crédito. El mercado existente para la banca domiciliada en México se puede apreciar, una vez más, en el Cuadro A4, donde se muestra que la banca puede sustituir a los proveedores en financiamiento para la adquisición de los insumos, y aumentar los esfuerzos para financiar los proyectos de comercio exterior.

Así, a manera de conclusión preliminar, el no otorgamiento de crédito significa la negación de la razón de ser de la banca; es decir, no está cumpliendo con su labor de intermediación, de ser lubricante del sistema económico, de abaratar los costos de las transacciones a fin de eficientar el desarrollo del sistema de mercado. Es claro que una situación de esta naturaleza no favorece el desarrollo de corto, mediano o largo plazo del país.

Analicemos brevemente a continuación algunos elementos que pudieran estar detrás de los malos índices de rentabilidad de la banca mexicana.

Como ya mencionamos, la banca que opera en el país ha perdido el enfoque para realizar un análisis serio, profesional y profundo de los proyectos, trátese

nario que firmó dichos pagarés. La tasa que el gobierno paga a los bancos por concepto de estos pagarés en Cetes a 91 días menos 1.35 puntos porcentuales. Es de notar que en el caso de estos pagarés, los intereses se capitalizan.

de obtener un crédito para inversión o para financiar capital de trabajo, y los indicadores de cartera vencida, aunque han venido disminuyendo, son un fiel reflejo de la mala evaluación realizada en varios casos, de los créditos otorgados. En este punto cabe mencionar que, por el contrario, la emisión de tarjetas de crédito de forma discrecional, sigue siendo la forma de actuar de los bancos mexicanos, es decir, no hay memoria de actuación por parte del sistema bancario mexicano.

Así, para la evaluación administrativa de una empresa, es deseable que esta se inicie cuando se visita la empresa, pues se debe verificar que todo el proceso productivo esté bien definido dentro de la misma, con las áreas debidamente clasificadas y el proceso de producción de preferencia sistematizado. Por otro lado, aunque en ocasiones es difícil evaluar la calificación moral de un acreditado, esta calidad moral se puede obtener ya sea a través de referencias personales y de negocios, sobre todo con los proveedores y los clientes de la empresa (o de los accionistas individuales de la misma). Lo anterior, es parte de un proceso de análisis, en el que la viabilidad del proyecto debe ser el factor determinante para el otorgamiento del crédito. De esta manera, un análisis serio y a profundidad de un proyecto crediticio puede llevar incluso a una reducción de la tasa de interés a cobrar.³⁸

Por su parte, la baja en la colocación crediticia puede ser ocasionada, ya sea por el temor de los empresarios respecto al futuro económico o a una sorpresiva medida del gobierno, concretamente el temor a una devaluación. En este contexto, la reciente depreciación del peso respecto al dólar parece haber terminado (al menos al corto plazo) con la discusión del súper peso, pero ha reafirmado las expectativas de incertidumbre de un buen número de empresarios.

De esta manera, la labor de los bancos es acercarse a las empresas ofreciendo créditos con tasas atractivas, en función de las expectativas macroeconómicas, y con planes alternativos que cubran el caso de algún evento macro impredecible. Estas medidas de reforzamiento del crédito pudieran ser planes de financiamiento a mediano plazo a tasa fija acompañadas de algún tipo de seguro, tal vez respaldados con la banca de desarrollo como reaseguradores u otorgantes mismos de los seguros, o protegiendo, la banca de desarrollo, a los demandantes del crédito si es que las tasas de interés rebasan un cierto nivel. Debe cuidarse por otro lado el que estos añadidos no incrementen aún más el costo del crédito.

A este respecto, insistimos en la vulnerabilidad que aún enfrenta la banca en México, pues no obstante la disminución del pagaré FOBAPROA-IPAB en la cartera vigente del sistema, este es todavía por su gran monto, una fuente importante de

³⁸ Balzarotti *et al.* (2002) señalan que de acuerdo con algunos estudios para el caso argentino, la tasa de interés contempla una estimación de pérdidas esperadas, lo cual obviamente encarece el crédito.

ingresos para los bancos. Así, la sustitución de los flujos de estos pagarés por los derivados del crédito bancario debe ser tomada en cuenta en las proyecciones de negocios de las instituciones.

Lo anterior, sin embargo, no será funcional a menos que la banca y los banqueros se decidan a realizar las actividades bancarias en un nuevo ambiente de competencia con los nuevos intermediarios financieros (las Sofoles, en especial las hipotecarias; el crédito que ofrecen las armadoras de automóviles; el crédito al consumo que ofrecen cada vez más las tiendas departamentales con sus propias tarjetas, aunque apoyadas por los bancos, son sólo algunos ejemplos de la nueva competencia) y utilizando la mejor tecnología disponible.

En este contexto, el desarrollo de *software* a través del cual los potenciales clientes del banco puedan, desde la comodidad de su oficina, saber si califican o no como probables acreditados, es fundamental. Al momento actual, los bancos en su mayoría han hecho inversiones que han permitido disminuir el costo laboral y realizar *on-line* muchas de las transacciones más comunes (pagos a terceros, transferencias entre cuentas), pero por un lado, la atención personalizada de un ejecutivo de cuenta, pendiente de las necesidades de crédito y tesorería de los clientes, así como el buen juicio para el análisis de una solicitud de crédito, no pueden ser sustituidas por un programa de computación.

Así, el reforzar la fuerza de venta de los bancos es una tarea primordial; ello porque las visitas de promoción a las empresas, la difusión masiva de los programas de crédito debe ser una constante en la actividad bancaria. Esta promoción debe ir acompañada de un seguimiento puntual y constante del crédito; un promotor debe cuidar su crédito hasta que es recuperado el último centavo, y en esta actividad, la supervisión del financiamiento otorgado es fundamental, no sólo por la recuperación *per se*, sino a fin de prever alguna situación que pudiera afectar la recuperación o detectar nuevas oportunidades de negocios.³⁹

En este tenor de ideas, el ofrecer tasas de interés atractivas para los ahorradores y disminuir las tasas activas de las operaciones, si bien pudiera conllevar a una disminución al corto plazo de las ganancias, al mediano y largo plazo redundaría en más beneficios para los bancos por el volumen de las operaciones a realizar, pues tendrían más recursos para otorgar préstamos y un incremento en la demanda de crédito por lo atractivo de las tasas de interés a pagar y los plazos que se otorguen.

³⁹ El tema de la supervisión de las operaciones bancarias, no sólo las crediticias, es de remarcar si recordamos que un solo operador hizo quebrar a la banca comercial mas importante de Inglaterra; véase Leeson (1996). La moraleja del libro es que, si hubiera habido una supervisión adecuada de las operaciones que dicha persona realizaba, la crisis pudiera haber sido evitada.

De esta manera, los bancos deben continuar desarrollando los modelos de *asset-liability management* (manejo de activos y pasivos), para tener un mejor control de sus fuentes de fondeo y de los plazos para desarrollar los diversos programas de financiamiento.

Punto fundamental en este proceso de nuevos negocios y competencia bancaria es el personal de los bancos, la reingeniería, en la mayoría de las empresas en México, ha significado despido de personal y abaratamiento de costos a corto plazo de manera indiscutible, y la banca en México es un claro ejemplo de ello.⁴⁰ Este proceso de reajuste no tomó en cuenta la fidelidad al trabajo y la discreción, responsabilidad y confidencialidad que requiere el oficio de ser banquero. La experiencia y el deseo de pertenecer a un banco como alternativa de vida digna, como compensación a la honradez y la dedicación laboral, fueron hechos a un lado con el fin de maximizar ganancias.

Los resultados se aprecian en la cartera vencida de la banca y los altos sueldos de los nuevos funcionarios bancarios, que sangraron a las instituciones y dieron lugar a situaciones de duda acerca de la fidelidad al trabajo, situación nunca antes vistas en México.⁴¹ La capacitación y motivación a los trabajadores de los bancos, debe ser un aspecto fundamental de los planes de carrera de los bancos, los cuales deben ser establecidos en base a experiencia y evaluaciones para el caso de las probables promociones.

En el caso de los nuevos negocios, un rubro que no ha sido considerado con una óptica de ganar-ganar ha sido el financiamiento de la investigación y desarrollo (*Research and Development, R&D*). Al mismo tiempo de desarrollar los vínculos con las universidades, se debe buscar la posibilidad de que la banca de desarrollo aporte en un fondo recursos, de los cuales los empresarios podrían disponer a fin de desarrollar en las universidades, públicas o privadas, diversos programas y/o proyectos que dadas sus limitaciones de personal o inexperiencia, no pueden abordar con recursos propios o en sus propias empresas (incluimos en este rubro la capacitación organizacional y administrativa, sobre todo para la pequeña y la me-

⁴⁰ Vale la pena mencionar como dato curioso que en su libro Espinoza Iglesias (2000: 87) menciona que “[...] lo más satisfactorio de este constante proceso de innovación tecnológica (en su banco) [...] fue que lo llevamos a cabo sin afectar nuestra planta de personal: el propio crecimiento de Bancomer nos permitió acomodar en otras áreas a quienes, en circunstancias diferentes, hubiera sido necesario despedir [...]”.

⁴¹ En fechas recientes, incluso se ha mencionado que algunos trabajadores de sucursales bancarias podrían estar involucrados en asaltos a cuenta habientes. Un caso igual de preocupante es el que se refiere a una banda que con sólo los estados de cuenta robados de los buzones de correo, era capaz de obtener la información necesaria para realizar movimientos de dinero hacia otras cuentas; todo ello aquí en México. Véase *La Jornada*, agosto 3 de 2003. Esta noticia evidencia la seguridad que debe existir en el sistema bancario.

diana empresa). Estos fondos serían complementados en igual proporción por los bancos comerciales y/o a través de las sociedades de inversión.

Otro sector al que hay que prestar más atención es el de los flujos transfronterizos: las remesas de los migrantes mexicanos hacia sus lugares de origen siguen siendo una fuente potencial, barata para los bancos (en función del monto a manejar).⁴²

En este contexto, hace falta más agresividad a la banca que opera en el país para apoyar a las empresas mexicanas que desean incursionar a los mercados externos, y complementarse con la banca de desarrollo para financiar de entrada, a partes iguales un nuevo proyecto de exportación, debidamente analizado, lo que podría ser un buen paso.

Un sector que siempre será una fuente segura de negocios es el inmobiliario, sobre todo el de los hogares, pero considerando lo siguiente: varias ciudades en la República Mexicana han llegado al límite de su crecimiento, y el continuar permitiendo su crecimiento llevará a un colapso económico social mas tarde o mas temprano. Aprovechando los nuevos tiempos democráticos que vive el país, el Gobierno Federal, en coordinación con los estados, debe promover la descentralización de la vida nacional y el desarrollo de asentamientos humanos en los cuales la banca comercial pueda participar. Así, se deben idear mecanismos de financiamiento que permitan un pago justo por los créditos otorgados pero, al mismo tiempo, debe existir un marco jurídico que permita la ejecución ágil de las garantías en caso de que así se requiera.

Mencionamos así mismo que aún hay mucho por hacer en el rubro de las comunicaciones y las telecomunicaciones; en particular, el caso de los ferrocarriles. La red ferroviaria en México ha sido castigada cuando en varios de los países desarrollados es el medio fundamental para el transporte de las mercancías, en especial los trenes que funcionan en base a la electricidad, contribuyendo al mismo tiempo a un desarrollo sustentable dados los bajos niveles de contaminación de este medio comparado con el de gasolina o diesel.

En este sentido, no es necesaria la tan trillada reforma estructural del sector energético (las compañías de California y el escándalo Enron son ejemplos de que eso no funciona). Bastaría por ejemplo con la emisión de bonos de deuda que podrían ser financiados en el mercado interno de capitales, o la contratación de crédito con el Banco Mundial o el BID, para recuperar el retraso energético.

⁴² El ejemplo de la alianza bancario-comercial de Banco Azteca es un claro ejemplo de esto, aunque hay que aclarar que ambas empresas pertenecen al mismo dueño.

Ahora bien, por el lado del ahorro, sería conveniente que los bancos desarrollaran estrategias de recompensa a la fidelidad del cliente, ya sea a través de montos menores en las comisiones cobradas o en función del monto de las transacciones realizadas que le generan ingresos al banco, o a través de cierto tipo de compensaciones, incluso rifas y regalos a efectuar, considerando los años que un cliente ha permanecido con la institución.

El modo de funcionamiento de la banca también es importante, la conformación de grupos financieros es sin duda un gran aliciente para los empresarios, pero debe abrirse la discusión en torno a la participación de la banca en empresas que no sean necesariamente del sector financiero. Pero todo lo anterior se queda en el vacío si la autoridad es laxa en la aplicación de las leyes o si no moderniza el marco jurídico que impida el abuso y, en el caso de que éste se dé, lo castigue efectivamente.

Conclusiones

La banca en México presenta aún, gran vulnerabilidad, la cual se remonta por un lado a la crisis de 1995, y por otro, a la mala administración que de estas instituciones hicieron los grupos que adquirieron los bancos durante el proceso reprivatizador. Concretamente, el hecho de que el pagaré FOBAPROA represente cerca del 30% de la cartera evidencia lo mencionado.

Lo anterior, además de otros indicadores, evidencia el funcionamiento *edr* del sector bancario en la economía mexicana, lo que además implica costos transaccionales adicionales para los actores del sistema económico en su conjunto; en otras palabras, la ineficiencia de la banca asentada en el país se está volviendo un lastre cada vez más pesado para el desarrollo económico.

Así, las perspectivas macroeconómicas deben continuar proyectando, por parte del gobierno, certidumbre a los negocios en la medida de lo posible, pero considerando al mismo tiempo los riesgos actuales. En esta situación, la búsqueda de nuevos negocios por parte de los bancos debe enfocarse al origen y razón de ser de los mismos; es decir, acompañar en los riesgos a las empresas en sus proyectos de crecimiento y expansión, para lo cual deben actualizar sus mecanismos de otorgamiento y supervisión del crédito, apoyados en una continua y cada vez mejor capacitación de su personal.

Los bancos deben actualizar sus instrumentos financieros de tal manera que paguen lo justo a los ahorradores y proponer esquemas de financiamiento atractivos para los inversionistas. Las tasas de interés están, no lo olvidemos, en función del plazo y del riesgo que represente el proyecto.

La profesionalización de la banca y del oficio de ser banquero, pasan así mismo por un proceso de años, por lo que la banca debe instrumentar planes de desarrollo del personal, de tal manera que lo invite a permanecer en un banco y a procurar su desarrollo dentro del mismo, en base a su calificación mostrada. No olvidemos que gran parte del origen de los problemas actuales que presenta la banca son debido a la inexperiencia del personal. En este contexto, es fundamental la actuación de la autoridad para promover un sano esquema de competencia dentro del sistema bancario, pero también debe de ser eficiente para prevenir abusos o fraudes que dañen la credibilidad en el mismo, para que en el caso de que ocurra una desviación de la norma, se pueda castigar rápida, oportuna y ejemplarmente.

Referencias bibliográficas

- Arriaga N. Rosalinda y Estrada López, José L. (2002). “Reestructuración del comercio exterior en México durante los 90” en *Análisis Económico*, núm. 36, vol. XVII, UAM–Azcapotzalco, segundo semestre.
- BANXICO (varios trimestres). *Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio*, México: BANXICO.
- (1994 y años subsecuentes). *Informes anuales*, México: BANXICO.
- Banco de Pagos Internacionales (BIS) (1986). “Recent innovations in international banking”, April.
- Broker, G. (1989) “Competition in banking”, Paris, OCDE.
- Balzarotti, V., Falkenheim M., y Powell A. (2002). “On the use of portfolio risk models and capital requirements in emerging markets: the case of Argentina”, *The World Bank Economic Review*, vol. 16, num. 2.
- CNBV (2003). *Boletín Estadístico de Banca Múltiple*, marzo.
- (2002). *Boletín Estadístico de Banca Múltiple*, diciembre.
- Espinoza Iglesias, Manuel (2000). “Bancomer, logro y destrucción de un ideal”.
- Fallon, Peter R. and Lucas, Robert E. (2002). “The impact of financial crises on labour markets, household incomes, and poverting. A review of evidence” in *The World Bank Research Observer*, vol. 17, num. 1 (spring 2002), pp. 21-45.
- González F., Mariela (1998). “El papel del avalúo en el otorgamiento y la recuperación del crédito”, tesis de especialización, UNAM, Facultad de Arquitectura.
- Guillén Romo, Arturo (2003). “México: deuda y desarrollo económico”, ponencia presentada en el seminario Internacional “Amerique Latine et Caraibe: Sortir de l’impasse de la dette et de l’ajustement”, organizado por el Comité para la anulación de la Deuda del Tercer Mundo (CADTM) con la colaboración del Centro Nacional para la Cooperación y el Desarrollo (CNCD), Bruselas, Bélgica, 23-25 de mayo.

- Ibarra Puig, Vidal I. (1989). "Bancos internacionales y deuda externa latinoamericana" en *El Mercado de Valores*, núm. 6, marzo 15.
- (1989b). "Represión y liberación de las actividades financieras en los países en desarrollo. El caso de América Latina" en *Comercio Exterior*, vol. 39, núm. 12, diciembre, pp. 1045–1049.
- Jeannot, Fernando (2001). *Las reformas económicas en México. El desafío de la competitividad*, México: UAM–Porrúa.
- La Jornada* (2003). "El gobierno y la IP pagaran este año más de 23 mil millones de dólares por deuda externa", domingo 2 de marzo.
- Levine, Ross (1997). "Financial development and economic growth: views and agenda" in *Journal of Economic Literature*, vol. XXXV, num. 2, june.
- Leeson, N. (1996). *88888, la cuenta secreta. La caída de la banca Barings*, México: Hermes, Argentina: Sudamericana.
- Reforma* (2003). "Reditúa comprar más que ahorrar", sección negocios, lunes 3 de marzo.
- Salinas de Gortari, Carlos (2000). *México, un paso difícil a la modernidad*, México: Plaza y Janés.
- Solís, R. (2000). *Del FOBAPROA al IPAB: testimonios, análisis y propuestas*, México: UAM–Plaza y Janés.
- Standard and Poors (2002). "Calificaciones de diversos municipios de los Estados Unidos Mexicanos" en *Calificaciones y Comentarios*, enero.
- (2002b). "Japan downgraded to 'AA' due to delays in reform; outlook remains negative", 15-apr-2002.
- Stiglitz, Joseph (2002). *El malestar de la globalización*, México: Taurus.

Anexo

Cuadro A1

Indicadores de Resultados

Concepto	Marzo 01	Jun 01	Sep 01	Dic 01	Mar 02	Jun 02	Sep 02	Dic 02	Mar 03
Utilidad neta ¹	4,945	4,739	(521)	3,202	7,267	4,659	3,950	(4,610)	7,549.9
Ingresos no financieros/ Activos totales	2.7%	3.2%	1.6%	3.3%	3.4%	2.2%	2.2%	3.1%	2.55%
Ingreso total/ Activos totales	7.9%	8.4%	6.4%	7.5%	7.6%	6.7%	7.0%	8.8%	
ROE ²	13.8%	12.8%	(1.4)%	8.6%	18.5%	11.5%	9.7%	(10.4)%	15.8%
ROA ³	1.3%	1.3%	(0.1)%	0.8%	1.8%	1.1%	1.0%	(1.1)%	1.77%

¹Millones de pesos nominales.

²Utilidad neta del trimestre anualizada/ Capital contable promedio.

³Utilidad neta del trimestre anualizada/ Activo total del promedio.

Obs. En los indicadores, para todos los conceptos de resultados se utiliza el flujo trimestral anualizado, además de los activos totales promedio.

Cuadro A2

Estados financieros¹ en millones de pesos

Estado de Contabilidad	Total ²
Activo	1,742,538.4
Disponibilidades	236,215.5
Inversiones en valores	330,478.7
Operaciones con valores y derivadas	9,250.5
Cartera de crédito vigente	934,837.0
Cartera de crédito vencida	45,188.2
Estimación preventiva para riesgos crediticios	(60,703.4)
Otras cuentas por cobrar (neto)	123,139.0
Bienes adjudicados	6,920.2
Inmuebles, mobiliario y equipo (neto)	32,735.5
Inversiones permanentes en acciones	26,985.6
Impuestos diferidos (neto)	42,874.7
Otros activos, cargos diferidos e intangibles	14,616.8
Pasivo	1,547,139.3
Captación tradicional	1,202,370.8
Préstamos bancarios y de otros organismos	157,064.6
Operaciones con valores y derivadas	27,210.5
ISR y PTU por pagar	1,415.8
Acreedores diversos y otras cuentas por pagar	133,657.2
Obligaciones subordinadas en circulación	14,903.1
Impuestos diferidos (neto)	741.7
Créditos diferidos	2,775.6

Capital contable	195.399.2
Capital contribuido	126,762.3
Capital social	85,284.1
Prima en venta de acciones	36,083.7
Obligaciones subordinadas de conversión obligatoria	5,394.4
Capital ganado	68,636.9
Reservas de capital	52,113.9
Resultados de ejercicios anteriores	27,445.8
Resultados por valuación de títulos disponibles para la venta	(1,971.9)
Resultados por conversión de operaciones extranjeras	17.8
Resultado por valuación de empresas asociadas y afiliadas	0.0
Exceso (insuficiencia) en la actualización de capital	(18,420.1)
Resultado por tenencia de activos no monetarios	1,906.1
Ajustes por obligaciones laborales al retiro	(4.5)
Resultados netos	7,549.9
 Cuentas de orden	
Avales otorgados	578.2
Apertura de créditos irrevocables	27,687.5
 Estado de Resultados	
Ingresos por intereses	55,339.2
Gastos por intereses	35,935.6
Resultado por posición monetaria neto (margen financiero)	(463.0)
Margen financiero	18,940.6
Estimación preventiva para riesgos crediticios	3,194.7
Margen financiero ajustado para riesgos crediticios	15,745.9
Comisiones y tarifas cobradas	9,360.3
Comisiones y tarifas pagadas	1,606.4
Resultados por intermediación	3,347.8
Ingresos (egresos) totales de la operación	26,847.7
Gastos de administración y promoción	18,849
Resultado de operación	7,998.1
Otros gastos	2,237.8
Otros productos	2,211.3
Resultados antes de ISR y PTU	7,971.6
ISR y PTU causados	409.0
ISR y PTU diferidos	(1,245.5)
Resultados antes de participación en subsidiarias y asociadas	6,317.1
Participación en resultado de subsidiarias y asociadas	1,223.1
Resultado por operaciones continuas	7,540.2
Operaciones discontinuas, partidas extraordinarias y cambios en políticas contables (neto)	9.7
Resultado Neto	7,549.9

¹Los estados financieros se presentan consolidados con fideicomisos UCRS, no incluyen la consolidación con subsidiarias.

²Se incluye el Banco del Atlántico. Dicho banco no se presenta de manera individual por encontrarse en proceso de fusión.

Cuadro A3
Porcentaje de acreditados mayores a cartera comercial*
Marzo 2002

	<i>Participación % sobre el total de los créditos comerciales</i>			
	<i>Número de acreditados</i>	<i>50 Mayores acreditados</i>	<i>100 Mayores acreditados</i>	<i>300 Mayores acreditados</i>
BBVA Bancomer	300	61.9	73.2	88.9
Banamex	300	53.4	64.5	78.8
Serfin	300	40.0	42.4	43.7
Bital	300	33.8	43.6	59.3
Santander Mexicano	300	77.7	86.6	97.0
Mercantil del Norte	300	37.3	21.6	26.5
Scotiabank Inverlat	300	78.3	91.1	100.0
Inbursa	300	86.6	98.7	100.0
Interacciones	300	80.3	92.1	100.0
Afirme	300	73.8	79.8	83.7
Centro	300	83.3	88.0	94.9
Invex	300	71.3	84.6	100.0
Mef	300	56.2	65.2	73.1
Bansi	300	60.9	76.4	97.7
IXE	300	78.2	93.9	100.0
Barregio	100	50.8	62.7	n.a
Del Bajío	100	43.1	60.9	n.a
HSBC Bank	100	98.3	100.0	n.a
Tokio-Mitsubishi	100	100.0	100.0	n.a
Comercia Bank	100	89.0	99.6	n.a
BankBoston	86	100.0	n.a	n.a
AMN Amo Bank	36	384.5	n.a	n.a
G. E Capital	34	100.0	n.a	n.a
ING Bank	13	96.5	n.a	n.a
Bank of America	9	100.0	n.a	n.a
Bank One	7	96.8	n.a	n.a
Dresdner Bank	n.d	n.d	n.d	n.d
American Express	n.d	n.d	n.d	n.d
Banco Azteca	n.d	n.d	n.d	n.d
J. P. Morgan	n.a	n.a	n.a	n.a
Deutsche Bank	n.a	n.a	n.a	n.a
BBVA Bancomer servicios	n.a	n.a	n.a	n.a
Credit Suisse	n.a	n.a	n.a	n.a

* Incluye créditos comerciales, créditos a entidades gubernamentales y créditos a intermediarios financieros.

n.a.: no aplica.

n.d.: no disponible.

Cuadro A4 **Resultados de las encuestas de evaluación coyuntural del mercado crediticio al primer trimestre de 2003^{1/}** **Porcentaje de respuestas**

Concepto	2002				2003									
	1er.		2do.		3er.		4to.		1er. Trimestre					
	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Por tamaño de la empresa ^{2/}					
									P	M	G	AAA	Export	No export
Fuentes de financiamiento	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Proveedores	56.4	54.9	57.1	55.9	56.3	65.4	55.7	49.7	29.2	54.0	58.9	54.0	58.9	58.9
Bancos comerciales	19.7	19.9	18.9	20.3	18.8	13.4	18.3	23.2	37.5	18.4	19.2	18.4	19.2	19.2
Bancos Extranjeros	3.8	3.6	5.1	5.0	3.7	1.1	1.9	6.5	18.8	4.9	2.3	4.9	2.3	2.3
Otras empresas del grupo corporativo	12.2	14.7	13.2	12.1	13.6	13.8	17.2	10.3	4.2	13.6	13.7	13.6	13.7	13.7
Bancos de desarrollo	3.2	2.1	1.9	1.9	2.7	2.6	2.7	3.2	2.1	4.1	1.2	4.1	1.2	1.2
Oficina matriz	3.3	3.3	2.9	3.7	3.4	2.6	3.1	5.8	2.1	3.8	2.9	3.8	2.9	2.9
Otros pasivos	1.4	1.5	0.9	1.1	1.5	1.1	1.1	1.3	6.1	1.2	1.8	1.2	1.8	1.8
Empresas que utilizaron crédito bancario	27.5	28.5	28.2	30.9	26.9	18.6	26.2	34.6	65.5	30.5	23.3	30.5	23.3	23.3
Destino:														
Capital de trabajo	68.7	61.0	62.4	61.9	61.9	67.4	63.6	59.7	53.6	58.5	66.7	53.6	58.5	66.7
Reestructuración de pasivos	11.8	13.3	14.0	17.3	13.4	13.0	15.2	12.9	10.7	13.6	13.1	10.7	13.6	13.1
Operaciones de comercio exterior	7.2	7.6	7.7	8.0	7.9	4.3	6.1	11.3	10.7	9.3	6.0	10.7	9.3	6.0
Inversión	9.7	14.3	12.7	11.9	12.4	8.7	12.1	14.5	14.3	14.4	9.5	14.3	14.4	9.5
Otros propósitos	2.6	3.8	3.2	0.9	4.5	6.5	3.0	1.6	10.7	4.2	4.8	10.7	4.2	4.8
Empresas que no utilizaron crédito bancario	72.5	71.5	71.8	69.1	73.1	81.4	73.8	65.4	34.5	69.5	76.7	34.5	69.5	76.7
Motivo:														
Altas tasas de interés	26.6	25.7	23.9	24.8	2.8	20.3	26.2	22.4	24.2	22.0	23.6	24.2	22.0	23.6
Problemas de demanda por sus productos	4.7	3.4	6.8	5.2	5.6	6.5	7.1	3.1	0.0	4.1	7.2	0.0	4.1	7.2
Negativa de la banca	19.9	18.8	17.5	17.3	16.4	17.2	13.1	20.4	15.2	15.3	17.5	15.2	15.3	17.5
Incertidumbre sobre la situación económica	19.2	19.3	21.7	25.0	25.2	24.6	23.8	28.6	27.3	25.7	24.7	27.3	25.7	24.7
Problemas de reestructuración financiera	11.1	13.4	11.5	10.9	10.5	8.6	10.7	12.2	18.2	12.7	8.4	18.2	12.7	8.4
Rechazo de solicitudes	8.4	9.8	9.9	7.7	9.2	11.2	8.9	6.1	6.1	9.7	8.7	6.1	9.7	8.7
Cartera vencida	4.5	4.6	4.3	4.1	2.8	2.2	3.6	2.0	6.1	3.4	2.3	6.1	3.4	2.3
Problemas para competir en el mercado	4.7	4.2	3.7	4.6	3.8	4.7	3.0	3.1	3.0	4.1	3.4	3.0	4.1	3.4
Otros	0.9	0.8	0.8	0.5	3.6	4.7	3.6	2.0	0.0	3.0	4.2	0.0	3.0	4.2
Empresas que otorgaron algún tipo de financiamiento	74.3	73.2	77.3	77.3	80.3	81.4	82.4	78.0	65.5	88.3	72.5	65.5	88.3	72.5
Destino:														
Clientes	80.4	79.1	76.2	76.2	79.4	85.6	75.3	77.4	69.6	78.6	80.4	69.6	78.6	80.4
Proveedores	9.1	9.3	10.3	10.3	8.1	6.9	10.2	7.3	4.3	9.6	6.3	4.3	9.6	6.3
Empresas del grupo	10.5	11.6	13.5	13.5	12.3	6.9	14.4	15.3	26.1	11.5	13.3	26.1	11.5	13.3
Otros	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.5	0.0	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	0.3	0.0
Plazo prom. del financiamiento en días														
Clientes	55	61	56	56	48	47	49	47	67	48	50	67	48	50
Proveedores	40	39	54	54	48	43	57	33	30	41	61	30	41	61
Empresas del grupo	69	58	67	79	71	94	55	101	101	60	100	101	60	100
Solicitará crédito en los próximos 3 días	61.0	58.8	63.4	63.4	63.2	62.9	64.3	59.1	75.9	64.1	62.3	75.9	64.1	62.3

^{1/} Muestra con cobertura nacional de por lo menos 500 empresas. La respuesta es voluntaria y confidencial.

^{2/} El tamaño de las empresas se determinó con base en el valor de ventas de 1997:

Tamaño		Valor de ventas en 1997		Proporción	
Pequeñas	Grandes	1–100 millones de pesos	501–5000 millones de pesos	35.2	22.5
Medianas	AAA	101–500 millones de pesos	Más de 5000 millones de pesos	35.4	3.9

^{3/} Las empresas no exportadoras son aquellas que exclusivamente importan mercancías y servicios, así como las que no tienen actividad de comercio exterior.
Fuente: Banxico

Análisis de cointegración entre el sistema financiero y la economía real en México

*Eunice Leticia Taboada Ibarra**
*Miguel Angel Sámano Rodríguez***

Introducción

El comportamiento del sistema financiero ha sido objeto de una revisión económica constante, ello obedece a la necesidad de conocerlo y entenderlo, para así, establecer su impacto sobre la economía real.

Es tan creciente el papel del sistema financiero que ha llegado a ser objeto de un amplio espacio de estudio, tanto para los economistas como para estudiosos de otras áreas.

Eventos como la crisis bancaria en Japón, la del peso mexicano, la crisis asiática, la moratoria rusa y la devaluación del real brasileño, todos ellos relacionados con los mercados financieros, no sólo han llamado la atención sobre estos mercados, han planteado también al público, a los analistas y a los economistas que su comportamiento parece tomar una dinámica diferente a la del resto de la economía.

Este planteamiento sobre la dinámica del sistema financiero es una línea de trabajo, desarrollada a partir de la década de los 90 entre los economistas alemanes, los cuales sostienen que los mercados financieros presentan un crecimiento mayor al de la parte real de la economía.

* Profesora-investigadora del Departamento de Economía de la UAM-A.

** Profesor invitado del Departamento de Economía de la UAM-A.

En años recientes se ha observado que en nuestro país el nivel de inversión directa, así como el de los préstamos bancarios para actividades productivas ha decaído. Esto nos lleva a plantearnos la posibilidad de que dicha desvinculación entre economía real y sistema financiero también se presente.

Este trabajo se sustenta en la aplicación del análisis de cointegración como herramienta econométrica que permite determinar si dicho fenómeno está presente en nuestra economía.

El trabajo se estructura de la siguiente manera: el apartado uno contiene una síntesis de los trabajos teóricos que dan cuenta de este fenómeno; el dos presenta la evidencia para México y al final se ofrecen las conclusiones del estudio.

1. Antecedentes teóricos

La hipótesis dominante en Alemania sobre el sistema financiero desde la década de 1990 refiere que el mismo ha dejado de cumplir con su papel como asignador de recursos a la economía real, o planteado en otros términos, ha dejado de cumplir con su función. Dicha hipótesis sostiene que el sistema financiero funciona “siguiendo su propia lógica y la economía real debe adaptarse a las consecuencias de esto” (Menkhoff y Tolksdorf, 2001).

Al seguir distintas lógicas, la relación funcional del sistema financiero con la economía real disminuye hasta un nivel muy bajo, la consecuencia es una creciente desvinculación entre ambos. Para Menkhoff y Tolksdorf (2001: 40) la desvinculación tiene su origen en la especulación de corto plazo y en los cambios en el comportamiento del financiamiento.

La desvinculación ente el sistema financiero y la economía real ha sido abordado por tres perspectivas teóricas. La postura postkeynesiana ha sostenido que es un “problema inherente” al capitalismo, cuya raíz es la inestabilidad de los mercados y la incertidumbre endógena, como elementos generales; para la heterodoxia en general, es un “problema fundamentalmente disruptivo”; en tanto que para la ortodoxia en general es un problema “disruptivo concomitante”.

A continuación se expone el planteamiento de cada uno de estos enfoques respecto a la desvinculación entre la economía real y el sistema financiero.

1.1 La desvinculación como un “problema inherente” al capitalismo

Para la corriente postkeynesiana la cuestión de la desvinculación, contiene como uno de sus supuestos principales la “hipótesis de la inestabilidad financiera” de

Minsky (1992: 6), quién la define como “una teoría del impacto de la deuda sobre el comportamiento del sistema y también incorpora la manera en la cual la deuda es validada”.

En dicho planteamiento subyace la cuestión de incertidumbre persistente en las relaciones financieras tal como la definen los postkeynesianos. Primero: un no conocimiento del futuro que, además, es inconocible, y en el que por tanto, las expectativas pueden ser frustradas. (Arestis, 1988: 42-50). Segundo: el tiempo es irreversible, el resultado de acciones emprendidas toma tiempo y no es posible conocerlo anticipadamente (presencia de incertidumbre). Tercero: las obligaciones adquiridas por deudores, o quienes buscan financiamiento, se asientan en contratos en los que las obligaciones quedan expresadas en términos monetarios, (por lo tanto, dinero y contratos van de la mano).

Bajo estos supuestos la explicación de la desvinculación se construye así: el sistema financiero deja de cumplir con su función por ser inestable. Y es inestable porque la incertidumbre es natural al sistema económico. Por tanto, conocer el futuro es imposible, y si no se le puede conocer, entonces la asignación de recursos es difícil y los poseedores de los mismos no pueden decidir en donde colocarlos.

Al no poder decidir esto, el sistema financiero, poseedor de los recursos y encargado de asignarlos, deja de cumplir con dicho papel. Este sistema necesita que los recursos que posee generen beneficios, por tanto al carecer de espacios en donde asignar sus recursos, él mismo inicia una dinámica independiente, que le permite mantenerse en crecimiento. Lo cual pone de manifiesto la desvinculación entre economía real y sistema financiero.

1.2 La desvinculación como un problema “disruptivo concomitante”

Para la ortodoxia, la desvinculación del sistema financiero y la economía real es consecuencia de los cambios en proceso a nivel del mundo económico. Sin embargo, es una consecuencia temporal, entendiéndolo como un problema de ajustes, los cuales necesariamente ocurrirán antes que la economía alcance su nuevo estadio.

De esta forma la desvinculación en la ortodoxia no posee una fuente, la cual haga posible que el problema sea persistente y por lo tanto, su estudio no pasa de ser una mera curiosidad empírica. El trabajo de Rowthorn y Ramaswamy (1997, 1998) versa en esta dirección, planteando que dicho fenómeno es un proceso natural del desarrollo del capitalismo.

De acuerdo con estos autores, el capitalismo ha evolucionado gradualmente, primero con el desarrollo del sector primario, que tuvo un auge durante un lapso considerable de tiempo, posteriormente, con la llegada de la revolución in-

dustrial que provocó severas modificaciones en la estructura económica y cuyos resultados fueron un creciente desgaste en la importancia del sector primario, frente al secundario (movilizando fuerza de trabajo del primero al segundo y, en una etapa más avanzada, un creciente desempleo y empobrecimiento en el sector primario).

Finalmente, en el capitalismo avanzado, el sector secundario pierde preponderancia frente al terciario, al cual pertenece el sistema financiero, y entonces es natural la presencia de los mismos rasgos concurrentes en la transición de la etapa de economías agrícolas a economías industriales.

En este sentido no es extraño la aparente desvinculación entre economía real y sistema financiero. Puesto que el problema de la disrupción acompaña o concommita la evolución del capitalismo. Estas ideas son apoyadas por el *mainstream* económico, para quien lo anterior, es problema de ajuste de las economías que han liberado sus mercados, permitido el flujo de capitales sin restricciones así como el de bienes, entre otros cambios que han acaecido en la economía desde el final del Sistema *Bretton Woods*.

En resumen, para la ortodoxia económica el problema es coyuntural, propio de los cambios que ocurren en la economía mundial. Esta situación puede agravarse debido a políticas irresponsables. En el largo plazo los problemas derivados de las disrupciones, se corrigen.

1.3 La desvinculación como un problema fundamental

Menkhoff y Tolksdorf proponen una postura intermedia entre estos enfoques, encontrando que el problema es relevante y que su estudio debe ser, tanto empírico como teórico. En donde lo empírico es la fuente de las explicaciones teóricas.

Proponen que el estudio empírico se base en dos ratios, uno que vincula activos financieros y reales y otro que relacione el volumen de los intercambios financieros y las transacciones de los activos reales.

En el aspecto teórico, proponen que las causas que dan origen al fenómeno de la desvinculación pueden ser la especulación de corto plazo, los cambios en el comportamiento financiero y la desregulación. Estas tres causas se complementan.

La desregulación ha permitido que el sistema financiero tenga una mayor libertad de actuación, lo cual ha propiciado que se independice de la economía real. Lo anterior ha gestado los cambios en el comportamiento financiero, fortalecido por la innovación financiera, entre otros factores. La especulación de corto plazo es una manifestación de las dos causas precedentes y a su vez es causa de la desvincu-

lación, puesto que los inversionistas al preferir las ganancias de corto plazo, no encuentran atractivo invertir en la economía real, la cual genera ganancias de largo plazo.

Establecer cuál de los enfoques es “superior” no es tarea de este trabajo, cada enfoque tiene sus propias razones, que pueden ser discutibles y discutidas. Nuestro objetivo es determinar si la desvinculación se encuentra en la economía mexicana, pues su presencia indicaría dificultades, que en nuestra propia perspectiva entrañan severos problemas en el largo plazo. Para establecer este hecho se realizará un análisis de cointegración sobre tres variables, que nos representen la economía real y el sistema financiero.

El resultado obtenido de un análisis cointegración se interpretará a la luz de los enfoques teóricos antes presentados.

2. Evidencia empírica

2.1 Comportamiento de las variables.

Para explicar la hipótesis de la desvinculación entre sistema financiero y economía real, se caracterizó a cada uno de estos elementos con ciertas variables.

En el caso de la economía real se decidió caracterizarla con una sola variable, la formación bruta de capital fijo de maquinaria y equipo. Es pertinente destacar que la utilización del producto interno bruto se descartó por considerarlo una variable redundante en tanto que contempla al sistema financiero.

La formación bruta de capital fijo en maquinaria y equipo, evita contabilizar la inversión en construcción, ello puede sesgar el estudio, pues una parte de lo que se construye es para casa-habitación, y no refleja propiamente inversiones para producción.

Además, refleja el crecimiento real de la economía, puesto que la demanda por nuevo equipo y maquinaria significa, en buena medida, que las empresas están realizando un uso límite de su capacidad instalada.¹ En tanto que, indicadores identificados con el crecimiento en la producción, pueden reflejar el uso de aquella capacidad instalada ociosa, lo cual propiamente no es un crecimiento de la economía real.²

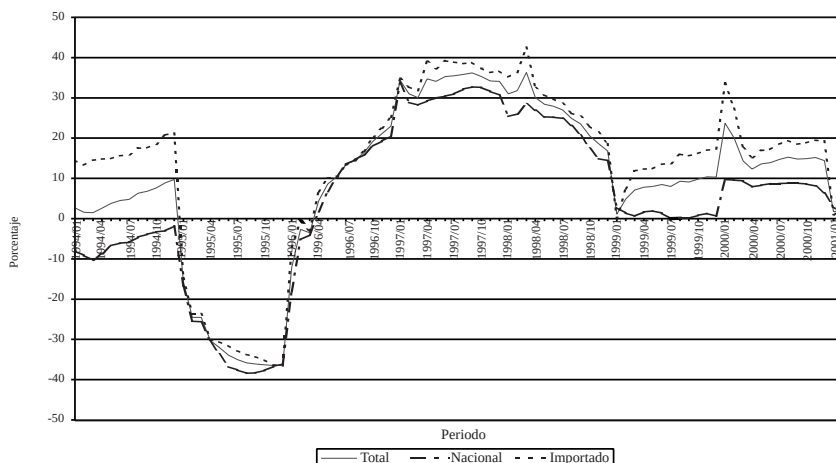
¹ Aunque, como se sabe, pueden estar realizando adquisiciones para reposición o para complementar la maquinaria y equipo existente.

² Considerese la crisis de 1994-1995 en México, la recesión implicó que una gran cantidad de capacidad de producción instalada resultará ociosa, y el posterior crecimiento de la economía se sustentó, por el lapso de unos años, en esa capacidad ociosa, antes de que se hicieran inversiones en nuevo capital para la producción.

Como se observa en la Gráfica 1 el comportamiento de la formación bruta de capital en maquinaria y equipo es bastante irregular, con una profunda caída de 1995 a 1996, luego crecimientos positivos hasta 1999, año en el que la variación fue casi nula, para posteriormente repuntar con altibajos positivos hasta enero de 2001.

Son la maquinaria y equipo nacionales los que registran mayores variaciones, y existe una creciente preferencia por capital fijo de origen no nacional (importado).

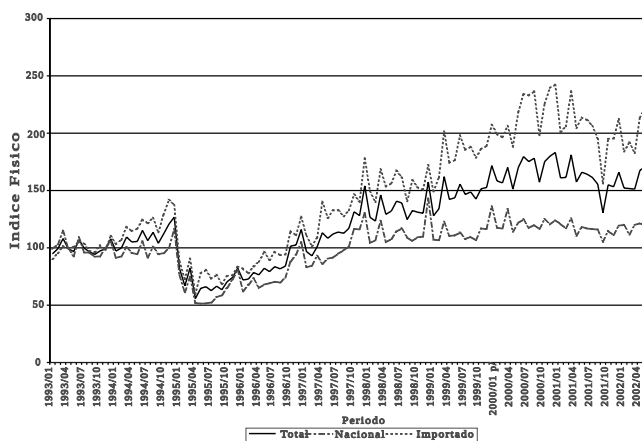
Gráfica 1.
Formación Bruta de Capital Fijo en Maquinaria, 1993-2001
(Variación Porcentual Promedio Anual)



Fuente: elaboración propia con base datos de coyuntura del INEGI.

El análisis de la formación bruta de capital fijo en términos de niveles para el índice de volumen físico (véase Gráfica 2), refleja que es una variable en crecimiento, con excepción del episodio de 1994-1995, cuya principal causa se encuentra en la crisis del peso mexicano.

Gráfica 2
Comportamiento de la formación bruta de capital fijo en maquinaria y equipo, 1993-2001 (Índice de volumen físico)



Fuente: elaboración propia con base en datos de coyuntura del INEGI.

Para la representación del sistema financiero se eligieron dos variables. Primero, en atención a que los mercados se han liberalizado, se seleccionó el indicador de la Bolsa Mexicana de Valores por representar un ejemplo de mercado liberado, además de tener como función el financiamiento a empresas. Para esto se consideraron las series de comportamiento diario del Índice de Precios y Cotizaciones (IPC) que proporciona el Banco de México.

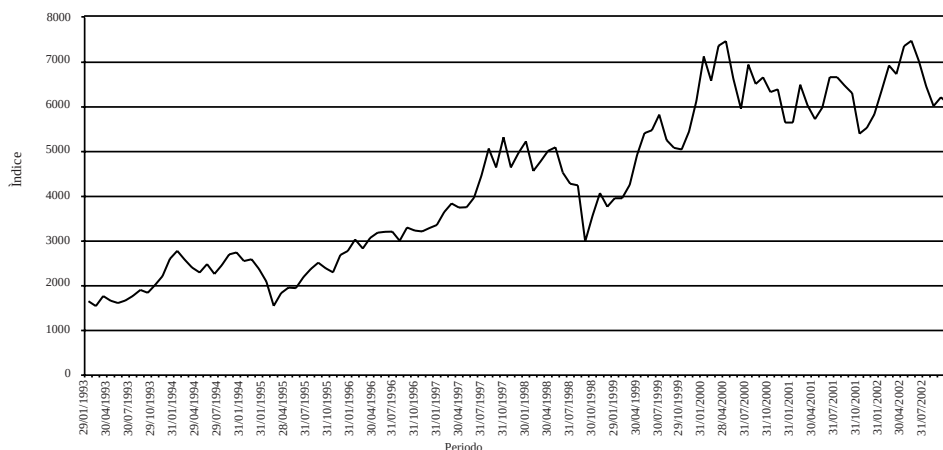
El dato seleccionado fue el del último día del mes como el indicador mensual respectivo, porque provee en cierta medida de la correspondencia con los cortes contables, o bien con las evaluaciones mensuales que realizan los inversionistas de sus posiciones en el mercado. Hemos de aceptar que corresponde a una asignación un tanto arbitraria, pero no influye sustancialmente en el análisis de los datos, pues se trata de establecer un análisis de largo plazo.

El comportamiento del mercado accionario ha sido ascendente aún en tiempos de dificultad económica (véase Gráfica 3) como la crisis de 1995, obsérvese que en el periodo de 1994-1996 realmente no existe una caída del índice, por el contrario refleja crecimiento positivos.

A pesar de una caída importante de noviembre de 1994 a febrero de 1995 del IPC, el mercado accionario muestra, ya para marzo de 1995, un crecimiento; a diferencia de la formación bruta de capital fijo la cual tiene una severa caída y además por un periodo de tiempo mayor.

Un episodio similar de caída es el de 1998, abril-agosto, relacionado con los remanentes de la crisis asiática, y la moratoria de pagos rusa. Esto evidencia la mayor vinculación del sistema financiero mexicano con eventos internacionales.

Gráfica 3
Comportamiento del Índice de Precios y Cotizaciones de la Bolsa Mexicana de Valores, 1993-2002



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco de México.

El IPC de la Bolsa Mexicana de Valores puede atraer diversas críticas, algunos lectores pueden argumentar que la naturaleza de la bolsa es estrictamente especulativo, con lo cual los resultados son bastante predecibles en cuanto a manifestar un comportamiento completamente independiente de la economía real. Aún así consideramos que no se le puede desestimar *a priori*.

Con esto en mente, consideramos que una variable que refleja al sistema financiero y puede respaldar o, caso contrario, refutar los resultados obtenidos mediante el análisis del IPC, son los préstamos bancarios al sector industrial.

Los préstamos al sector bancario indican, de manera más “tangible” o “lineal” si el sistema financiero está cumpliendo con su función (servir de sustento al financiamiento de la economía real).

Estos préstamos están directamente relacionados con la formación bruta del capital fijo en maquinaria y equipo, requeridos por el sector industrial para producir. Por tanto, dicha adquisición de capital requiere de financiamiento.

El financiamiento puede ser de tres fuentes: recursos propios bolsa de valores (sistema financiero) y los préstamos bancarios (también sistema financiero).³ Si descartamos a la bolsa de valores, entonces quedan los préstamos bancarios como representantes del sistema financiero.

Los préstamos bancarios presentan un comportamiento ascendente a partir de noviembre de 1995 y el mismo se mantiene hasta agosto de 1998. Septiembre de 1998 marca un cambio en su comportamiento manifestando un descenso permanente que se prolonga hasta 2001.

Gráfica 4
Evolución de los préstamos bancarios al sector industrial, 1994-2002



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco de México.

³ Para quien considere que la naturaleza de la Bolsa de Valores es especulativa, puede centrar el análisis en los préstamos bancarios como representantes del sistema financiero.

De manera intuitiva, mediante este análisis gráfico y grueso de los datos, se observa que la economía real lleva un comportamiento y el sistema financiero otro. Sin embargo, a continuación se procede al análisis de cointegración que permitirá establecer econométricamente si dicha intuición es correcta.

2.2 Cointegración

Como señalan Banerjee *et al.* (1991: 136) el análisis de cointegración es poderoso pues permite establecer relaciones de equilibrio o estacionarias, entre variables que en forma individual no son estacionarias o no están en equilibrio. El establecimiento de dichas relaciones de equilibrio es especialmente relevante para la teoría económica.

En el presente trabajo el objetivo es verificar la hipótesis de desvinculación entre sistema financiero y economía real para la economía mexicana, a través del análisis de tres variables: la formación bruta de capital, el Índice de Precios y Cotizaciones de la Bolsa Mexicana de Valores y los préstamos bancarios al sector industrial.

Consideramos que el análisis de cointegración tiene una ventaja sobre otras técnicas, en tanto que permite, en primera instancia, y esto es lo más importante, establecer relaciones de largo plazo entre diferentes series; en segunda instancia, evita la manipulación de los datos, como podría ocurrir con la construcción de algunos indicadores, como por ejemplo proporciones entre activos financieros y reales, o restringirnos al simple análisis de flujos entre estos dos sectores, lo cual puede atender a causas de corto plazo y no largo plazo.

El estudio de las relaciones de largo plazo, respecto al equilibrio, permite establecer si la hipótesis manejada es un fenómeno permanente de las economías o bien, sólo se trata de un fenómeno pasajero.

Ahora sigamos la definición de Engle y Granger sobre cointegración:

los componentes del vector X_t se dice que son cointegrados de orden d, b , denotado por $X_t \sim CI(d, b)$, (i) si todos los componentes de X_t son $I(d)$; (ii) existe un vector $a(0)$ tal que $Z_t = \alpha' X_t \sim I(d-b)$, $b > 0$. el vector a es llamado el vector de cointegración. (1987: 253).

En otras palabras considérese que dos variables x_t , y_t son integradas de orden $I(1)$. Entonces si existe un α que permite que $y_t - \alpha x_t$ sea $I(0)$ entonces ambas variables son cointegradas, $CI(1, 1)$.

Esto significa que la ecuación de regresión cointegrante $y_t = \alpha x_t + u_t$ tiene sentido, y que ambas variables no se alejan una de la otra en el largo plazo. Trasla-

demostremos lo anterior a nuestro planteamiento: si tenemos dos variables que representan, una al sector financiero y la otra a la economía real, entonces para que exista una relación de equilibrio de largo plazo ambas variables deben ser cointegradas, es decir no se deben alejar la una de la otra en el largo plazo.

La hipótesis de la desvinculación sostiene que la economía real y el sistema financiero se alejan en el largo plazo, si esto lo traducimos a términos econométricos significa que, la hipótesis de la desvinculación puede ser una hipótesis de no cointegración del sistema financiero y la economía real en el largo plazo.

2.2.1 El procedimiento de Engle y Granger

Recordemos que la hipótesis de la desvinculación sostiene que el sistema financiero se aleja de la economía real. Por tanto, el analizar en forma independiente las dos variables con las que identificamos al sistema financiero, nos permitirá conocer cuál de los elementos no está cumpliendo con su objetivo: el sector bancario, el bursátil o ninguno. Por supuesto, esto entraña que no se pueda establecer si conjuntamente, la Bolsa Mexicana de Valores y Préstamos Bancarios, permiten que el sistema financiero cumpla con su función de sustento del crecimiento de la economía real.

Entre los métodos de análisis de cointegración más utilizados se encuentran el de Engle–Granger y el de Johansen. El método de Engle–Granger permite establecer relaciones de equilibrio entre dos variables únicamente; en tanto que el procedimiento de Johansen permite el análisis de cointegración entre más de dos variables, o bien entre sistemas de ecuaciones. A continuación explicamos las limitaciones del método de Johansen, que condujeron a elegir el de Engle–Granger, del cual señalamos sus ventajas.

El procedimiento de Johansen puede permitirnos considerar sistemas de ecuaciones cointegrantes. Sin embargo, Huang y Yang (1996) señalan que dicho procedimiento mantiene como supuesto que los errores son normalmente independientes, y este supuesto se asume al aplicar la prueba que determina la cointegración entre variables. Es decir, los errores deben ser independientes, y entonces se les aplica la prueba de cointegración. Ahora bien, al ser un supuesto, no se determina si los errores son independientes, con lo que se puede cometer algún error si no se cumple el supuesto de independencia.

Por tanto, si los errores no son independientes se corre el riesgo de establecer cointegración de las variables, aun y cuando no sea así. Para nuestro estudio corresponde ser lo más estricto posible, y así no cometer el error de aceptar

cointegración cuando ésta no existe, de igual forma es necesario evitar la influencia de errores no independientes.

Así, hemos elegido el procedimiento de Engle–Granger, ya que aun cuando sólo analiza relaciones entre dos variables, posee otras ventajas, además permite establecer la parte del sistema financiero que no está cumpliendo con su papel.

A lo anterior, se suma que el método de Engle–Granger tiene las siguientes ventajas:

- 1) Unicidad del vector de cointegración, α .
- 2) La superconsistencia de $\hat{\alpha}$. El estimador $\hat{\alpha}$ de α converge a su valor absoluto, valor verdadero a la tasa T (superconsistencia) en vez de la tasa habitual VT (consistencia)
- 3) El hecho de que x_t y y_t sean cointegradas permite la construcción del modelo de corrección del error, MCE, permite la estimación de α se pueda sustituir en el MCE. Y estimar el MCE por mínimos cuadrados. Esto permite que la estimación de los parámetros del MCE tengan una distribución asintótica tal como si α fuera conocido. (Maddala, 2000:157).

Los pasos a seguir en el procedimiento de Engle–Granger son: a) determinar el orden de integración de cada una de las series que corresponden a las variables de estudio, b) realizar la regresión de cointegración para las variables de estudio, c) establecer el orden de integración de los residuos de cada una de las regresiones de cointegración y d) fundamentados en el resultado del paso anterior, aceptar o rechazar la hipótesis nula de cointegración.

2.2.1.1 Hipótesis y criterios

El análisis de cointegración está sujeto a un conjunto de hipótesis y criterios que permiten interpretar sus resultados. En el presente estudio vinculamos las hipótesis del análisis de cointegración con las que corresponden al estudio. A continuación enunciamos cuáles serán las hipótesis y criterios bajo los cuales se conduce el estudio.

Hipótesis:

- 1) La hipótesis nula será H_0 : no cointegración = existe desvinculación entre economía real y sistema financiero.
- 2) La hipótesis alternativa H_a : cointegración = no existe desvinculación entre economía real y sistema financiero.

Criterios sobre aceptación o rechazo de las hipótesis:

- a) Si el orden de integración de los residuales es inferior al orden de integración de las series, entonces la hipótesis nula se rechaza.
- b) Si el orden de integración de los residuales no es inferior, tal como lo señala la formalización de Engle y Granger, entonces se acepta la hipótesis nula.

Criterios de procedimiento:

- a) Si las series son integradas del mismo orden, se procede a la estimación de la regresión cointegrante por mínimos cuadrados ordinarios.
- b) Se obtiene la serie de los residuales. Se determina su orden de integración

2.2.2 Orden de integración de las variables.

Para determinar el orden de integración de las variables empleamos la prueba de Dickey–Fuller–Aumentada (ADF).

La aplicación para la serie de formación bruta de capital (FBC) en maquinaria y equipo reporta que es de orden uno, esto es $I_{FBC}(1)$.

Las variables que representan al sistema financiero, préstamos Bancarios (PB) e Índice de precios y cotizaciones de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) reportaron $I_{BMV}(1)$ e $I_{PB}(1)$, respectivamente. Las tres variables son estudiadas en niveles.

Cuadro 1

Prueba de raíces unitarias para las variables del estudio

<i>Prueba de Dickey-Fuller Aumentada</i>			
<i>Índice de Precios y cotizaciones de la Bolsa Mexicana de Valores</i>			
En primeras diferencias		Observaciones incluidas: 107	
Muestra (ajustada): 1993:07	-5.908463	1% Valor Crítico*	-3.4922
2002:05		5% Valor Crítico	-2.8884
Estadístico de Prueba ADF			
Préstamos bancarios al sector industrial			
En primeras diferencias		Observaciones incluidas: 86	
Muestra (ajustada): 1995:04	-4.577411	1% Valor Crítico*	-3.5073
2002:05		5% Valor Crítico	-2.8951
Estadístico de Prueba ADF			
Formación bruta de capital en maquinaria y equipo			
En primeras diferencias		Observaciones incluidas: 107	
Muestra (ajustada): 1993:07	-5.126858	1% Valor Crítico*	-3.4922
2002:05		5% Valor Crítico	-2.8884
Estadístico de Prueba ADF			
*Valores Críticos de MacKinnon para el rechazo de raíz unitaria			

Al tener las tres series el mismo orden de integración podemos realizar las regresiones cointegrantes. Las cuales serán dos, en ambas la variable dependiente es la formación bruta de capital, puesto que representa a la economía real, y las independientes los préstamos al sector industrial y la bolsa mexicana de valores de tal forma que se tendrán las siguientes ecuaciones,

$$FBC = \alpha PB + u_{PB} \quad (1)$$

$$FBC = \alpha BMV + u_{BMV} \quad (2)$$

Donde los términos u_{PB} y u_{BMV} representan los residuales para cada una de las regresiones, y sobre ellos se determinará el orden de integración que ha de permitir aceptar o rechazar la hipótesis nula.

2.2.2.1 Regresiones de cointegración

Cada una de las regresiones de cointegración reportan diferentes residuos, y es sobre estos que se determina el orden de integración.

Por ser los residuos datos generados por la regresión, al aplicar la prueba de Dickey–Fuller, es necesario considerar los valores de Phillips y Ouralis (1990) para mejorar el criterio de evaluación.

Cuadro 2
Valores Críticos para el estadístico– t ADF Y U_t

N	1%	5%	10%
1	-3.39	-2.76	-2.45
2	-3.84	-3.27	-2.99
3	-4.3	-3.74	-3.44
4	-4.67	-4.13	-3.81
5	-4.99	-4.4	-4.14

Fuente: Phillips y Ouralis (1990)

Para la ecuación (1) los resultados de la prueba de raíces unitarias, sobre los residuos respecto a préstamos bancarios y formación bruta de capital son los siguientes.

Cuadro 3
Prueba de Raíz Unitaria sobre U_{BP}

En niveles				
Estadístico ADF	-0.02281	1%	Valor Crítico	-3.5064
		5%	Valor Crítico	-2.8947
		10%	Valor Crítico	-2.5842
En primeras diferencias				
Estadístico ADF	-7.143343	1%	Valor Crítico	-3.5073
		5%	Valor Crítico	-2.8951
		10%	Valor Crítico	-2.5844

Los valores críticos aquí señalados son aplicables cuando la variable no ha sido estimada. Por lo tanto, se consideraron valores críticos de Philips y Ourialis (1990), los cuales aparecen en el Cuadro 2.

Para la ecuación (2) los resultados de la prueba de raíz unitaria de los residuos de la regresión entre formación bruta de capital e índice de la bolsa mexicana de valores.

Cuadro 4
Prueba de Raíz Unitaria sobre U_{BMV}

		En niveles		
ADF Test Statistic	-2.16273389	1%	Valor Crítico	-3.49165396
		5%	Valor Crítico	-2.88816847
		10%	Valor Crítico	-2.58079895
En primeras diferencias				
ADF Test Statistic	-5.73862696	1%	Valor Crítico	-3.49222018
		5%	Valor Crítico	-2.88841886
		10%	Valor Crítico	-2.5809306

Los valores críticos aquí señalados son aplicables cuando la variable no ha sido estimada. Por lo tanto, se consideraron valores críticos de Philips y Ourialis (1990), los cuales aparecen en el Cuadro 2.

Ambos resultados muestran que los residuales de ambas ecuaciones de cointegración son integrados de orden uno, en consecuencia no se cumple con la condición de Engle–Granger de ser integradas de orden inferior al de las variables para las cuales se desea determinar la cointegración.

Por tanto, no se rechaza la hipótesis nula, esto es, verificamos nuestra hipótesis de desvinculación del sistema financiero de la economía real.

A fin de complementar nuestro estudio aplicamos la prueba de Causalidad de Granger, los resultados son los siguientes:

Cuadro 5
Pruebas de Causalidad de Granger

<i>Hipótesis Nula</i>	<i>Observaciones</i>	<i>Estadístico-F</i>	<i>Probabilidad</i>
BMV no Causa–Granger FBC	111	4.58729	0.01228
FBC no Causa–Granger BMV		0.27246	0.76203
PB no Causa–Granger FBC	88	0.95429	0.38927
FBC no Causa–Granger PB		1.64795	0.19868
PB no Causa–Granger BMV	88	1.01011	0.36861
BMV no Causa–Granger PB		1.67051	0.19441

Como se observa en los resultados, primero la hipótesis de no causalidad H_0 : BMV no causa FBC, es rechazada es decir existe un nivel de causalidad, más no así de relación de largo plazo como lo ha mostrado el análisis de cointegración.

A excepción del resultado anterior todos los demás muestran que las variables entre sí no se causan. Los resultados de no causalidad refuerzan el obtenido sobre la no cointegración de las series.

Conclusiones

El estudio mostró la presencia del fenómeno de la desvinculación o *decoupling** del sistema financiero y en economía real para la economía mexicana. Esto tiene implicaciones teóricas importantes.

Primero, consideremos la postura ortodoxa para la que, como se mencionó en el apartado uno, éste fenómeno es algo “casual”, un punto fuera de los parámetros más que un fenómeno verdadero.

Al rechazar la hipótesis nula de no cointegración, entonces la desvinculación entre el sistema financiero y el sector real hubiera aparecido como un fenómeno de ajuste, como lo menciona la ortodoxia.

Sin embargo, la relación de equilibrio de largo plazo entre las variables no quedó demostrada, en consecuencia se rompen los supuestos del marco ortodoxo y el fenómeno no aparece como temporal, sino como permanente en la economía.

Por tanto, las explicaciones ortodoxas que apelan al temporalismo del fenómeno, cuando afirman que este sólo es un ajuste durante y debido a los cambios que la economía a nivel global está presentando, pueden darse por descartadas. En el aspecto teórico quedan entonces dos posturas que han intentado explicar el fenómeno, por un lado la postkeynesiana y por el otro la heterodoxia en general. La primera claramente delimitada y la segunda agrupando una serie de elementos teóricos no ortodoxos.

La visión postkeynesiana tiene como hipótesis central la “inestabilidad financiera” propuesta por Minsky, en la cual la inestabilidad inherente del sistema financiero puede dificultar el que cumpla con su función. El análisis de cointegración confirma que el sistema financiero se aleja de la economía real, más no verifica la presencia de inestabilidad.

Se muestra que el sistema financiero tiene una dinámica independiente que no permite establecer la presencia de relaciones de largo plazo entre las variables, punto que es señalado por la visión postkeynesiana. Esto es, la presencia de un sistema financiero cuya dinámica se ha independizado del resto de la economía.

* Término acuñado por Menkhoff y Tolsdorf (2001) para indicar la desvinculación entre el sistema financiero y la economía real.

Aunque la respuesta postkeynesiana forma parte de la heterodoxia, se decidió tratarla en forma independiente, puesto que difiere sustancialmente de los otros enfoques que forman este grupo.

La respuesta de la heterodoxia en general tiene varias vertientes, una, prácticamente dominante, es la búsqueda de beneficios de corto plazo acompañada de la construcción de portafolios de inversión especulativos. En este sentido, la explicación se encuentra más centrada en los individuos que en el sistema como tal (que es la propuesta postkeynesiana). Todo lo anterior acompañado del comportamiento “borrego” (*herd-behavior*).

La respuesta del *herd-behavior* nos señala que los individuos pueden preferir observar el comportamiento de los demás inversionistas y olvidarse de sus propios acervos de información.

Todas estas respuestas tienen su dosis de veracidad. Es verdad que el mundo es incierto, sin embargo no es inconocible el futuro, tal como anticipan los postkeynesianos. El futuro es inconocible en tanto que no poseemos el instrumento que nos permite predecirlo con certeza. Por el contrario consideramos que el futuro será conocible en la medida que atendamos más a las causas que a los efectos.

Por lo mismo, si buscamos en las causas el fenómeno de la “desvinculación” podemos establecerlo en los cambios institucionales que se dieron a consecuencia del abandono del Sistema *Bretton Woods*, el cual implicó una reforma completa del sistema financiero con un mayor movimiento de los capitales, y la desregulación.

El movimiento de capitales permite que los inversionistas logren ganancias de corto plazo. Dicho movimiento ágil y sin restricciones no lo permite la economía real, donde el sello de las inversiones es el largo plazo.

Ante esto, los inversionistas prefieren asignar sus recursos en el sistema financiero, el cual les permite la movilidad y beneficios del corto plazo. La mayor movilidad de capitales en el sistema financiero se ha visto favorecida por la desregulación financiera.

La desregulación financiera se ha extendido por los cambios institucionales gestados en la mayor parte de las economías desarrolladas y en desarrollo.

Con esto concluimos que el análisis sobre la desvinculación entre sistema financiero y la economía real debe concentrarse en el estudio de las instituciones, a fin de identificar aquellos elementos que la han favorecido, además de considerar como dichas instituciones pueden ayudar a corregir el problema.

Finalmente, debemos señalar que las respuestas existentes en torno al fenómeno no están plenamente verificadas, por lo que corresponde encontrar las primeras causas del fenómeno, antes de aventurarnos a ofrecer una explicación “aparentemente” contundente.

Referencias bibliográficas

- Banerjee, A., J.J. Dolado, J.W. Galbraith, and D.F. Hendry (1993). *Cointegration, error correction, and the econometric analysis of non-stationary data*, Oxford: Oxford University press.
- Engle, R.F. and C.W.J. Granger (1987). "Cointegration and error correction: representations, estimation and testing" en *Econometrica*, num. 55, pp. 252-276.
- Huang, B.N. and C.W. Yang (1996). "Long-run purchasing power parity revisited: a Monte Carlo simulation" en *Applied Economics*, num. 28, pp. 967-974.
- Maddala, G.S. and In-Moo Kim (2000). *Unit roots, cointegration, and structural change*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Menkhoff, L. y N. Tolksdorf (2001). *Financial market drift. Decoupling of the financial sector from the real economy?*, Germany: Springer-Verlag.
- Minsky, H. (1992). "The financial instability hypothesis", working paper num. 74, may 1992, The Jerome Levy Economics Institute of Bard College.
- Phillips, P.C.B. and S. Ouralis (1990). "Asymptotic properties of residual based test for cointegration" en *Econometrica*, num. 58, pp.165-193.
- Rowthorn, Robert y Ramaswamy, Ramana (1997). "Deindustrialization: causes and implications", working paper num. 97/42(april), International Monetary Fund.

ANEXOS

Bolsa Mexicana de Valores, Índice de Precios y Cotizaciones (IPC) 1/

El dato mensual se considera tomando el último día de cotización del mes

1 Índice de precios y cotizaciones de la BMV cierre

Periodo: 19/04/1990 - 29/05/2001 Periodicidad: diaria
Cifra: Indices Unidad: sin unidad año base: 1978

2 Índice de precios y cotizaciones de la BMV máximo

Periodo: 19/04/1990 - 29/05/2001 Periodicidad: diaria
Cifra: Indices Unidad: sin unidad año base: 1978

3 Índice de precios y cotizaciones de la BMV mínimo

Periodo: 19/04/1990 - 29/05/2001 Periodicidad: diaria
Cifra: Indices Unidad: sin unidad año base: 1978

4 Volumen operado en la BMV

Periodo: 21/12/1999 - 29/05/2001 Periodicidad: diaria
Cifra: Indices Unidad: sin unidad

FECHA	1	2	3	4
'29/01/1993	1653.22			
'26/02/1993	1546.68			
'31/03/1993	1771.71			
'30/04/1993	1665.41			
'31/05/1993	1612.99			
'30/06/1993	1670.29			
'30/07/1993	1769.71			
'31/08/1993	1905.59			
'30/09/1993	1840.72			
'29/10/1993	2020.26			
'30/11/1993	2215.69			
'30/12/1993	2602.63			
31/01/1994	2781.3700	2790.8800	2749.5500	_____
28/02/1994	2585.4400	2612.1200	2581.6100	_____
30/03/1994	2410.3800	2447.5900	2391.4700	_____
29/04/1994	2294.1000	2324.8800	2289.8600	_____
31/05/1994	2483.7300	2498.7400	2473.5600	_____
30/06/1994	2262.5800	2275.9900	2256.0600	_____
29/07/1994	2462.2700	2487.5100	2437.8300	_____
31/08/1994	2702.7300	2732.8400	2701.8500	_____
	2746.1100	2746.6200	2717.5100	_____

30/09/1994	2552.0800	2575.4000	2543.3700	_____
31/10/1994	2591.3400	2622.6500	2570.2800	_____
30/11/1994	2375.6600	2411.0600	2359.8600	_____
30/12/1994	2093.98	2095.64	1898.9	_____
31/01/1995	1549.84	1549.84	1448.99	_____
28/02/1995	1832.83	1833.02	1793.15	_____
31/03/1995	1960.54	1981.95	1956.3	_____
28/04/1995	1945.13	1953.98	1922.79	_____
31/05/1995	2196.08	2199.33	2183.61	_____
30/06/1995	2375.17	2412.66	2367.5	_____
31/07/1995	2516.99	2516.99	2476.42	_____
31/08/1995	2392.26	2405.88	2376.84	_____
29/09/1995	2302.01	2358	2295.14	_____
31/10/1995	2689	2728.92	2675.53	_____
30/11/1995	277847	2790.93	2747.28	_____
29/12/1995	303465	3065.98	3023.99	_____
31/01/1996	283254	2862.53	2804.81	_____
29/02/1996	30724	3086.1	3065.68	_____
29/03/1996	318719	3215.15	3175.6	_____
30/04/1996	320551	3261.16	3203.13	_____
31/05/1996	321083	3219.18	3183.72	_____
28/06/1996	300724	3018.8	2985.93	_____
31/07/1996	33054	3335.88	3268.02	_____
30/08/1996	323632	3241.48	3229.74	_____
30/09/1996	321333	3215.56	3134.7	_____
31/10/1996	329169	3291.69	3273.09	_____
29/11/1996	336103	3361.03	3329.42	_____
31/12/1996	364717	3691.36	3634.88	_____
31/01/1997	384098	3865.45	3814.16	_____
28/02/1997	374798	3843.85	3731.03	_____
31/03/1997	375661	3758.64	3740.98	_____
30/04/1997	396881	3970.92	3927.02	_____
30/05/1997	445797	4482.09	4416.14	_____
30/06/1997	506783	5127.7	4979.25	_____
31/07/1997	4648.41	4789.48	4617.96	_____
29/08/1997	5321.5	5324.11	5258.73	_____
30/09/1997	4647.84	4708.59	4523.03	_____
31/10/1997	4974.57	4974.57	4924.9	_____
28/11/1997	5229.35	5229.35	5193.62	_____
31/12/1997	4569.36	4577.13	4472.34	_____
30/01/1998	4784.45	4799.71	4751.78	_____
27/02/1998	5016.22	5065.45	4985.35	_____
31/03/1998	5098.53	5099.63	5028.92	_____
30/04/1998	4530.01	4530.01	4469.4	_____
29/05/1998	4282.62	4286.9	4185.78	_____
30/06/1998	4244.96	4354.42	4242.41	_____
31/07/1998	2991.93	3154.14	2987.73	_____
31/08/1998	3569.88	3679.91	3487.83	_____
30/09/1998	4074.86	4076.64	3907.73	_____

30/10/1998	3769.88	3993.48	3762.69	_____
30/11/1998	3959.66	3960.78	3916.27	_____
31/12/1998	3957.93	4040.15	3957.93	_____
29/01/1999	4260.8	4310.47	4245.14	_____
26/02/1999	4930.37	4943.91	4882.56	_____
31/03/1999	5414.45	5651.96	5413.55	_____
30/04/1999	5477.65	5477.65	5423.57	_____
31/05/1999	5829.51	5829.51	5630.86	_____
30/06/1999	5260.35	5311.09	5237.32	_____
30/07/1999	5086.87	5180.65	5086.38	_____
31/08/1999	5050.46	5103.02	5048.53	_____
30/09/1999	5450.37	5509.16	5329.2	_____
29/10/1999	6136.47	6303.4	6116.08	_____
30/11/1999	7129.88	7147.37	7089.69	22346.8
30/12/1999	6585.67	6649.98	6510.84	80959.7
31/01/2000	7368.55	7411.49	7329.81	70698.8
29/02/2000	7473.25	7662.47	7473.25	88039.5
31/03/2000	6640.68	6865.52	6640.15	57136
28/04/2000	5961.14	6060.95	5901.49	87035.5
31/05/2000	6948.33	7035.77	6834.62	90128.2
30/06/2000	6514.21	6520.81	6303.52	61225.9
31/07/2000	6664.82	6730.57	6572.91	126802.9
31/08/2000	6334.56	6475.91	6332.89	79247.6
29/09/2000	6394.24	6424.86	6282.58	132162.1
31/10/2000	5652.63	5904.36	5650.37	96178
30/11/2000	5652.19	5652.19	5583.98	40688.6
29/12/2000	6496.89	6615.83	6476.65	106416
31/01/2001	6032.1	6100.21	6016.05	78406.1
28/02/2001	5727.89	5758.01	5638.55	76408.1
30/03/2001	5987.25	6064.2	5983.6	106307.7
30/04/2001	6665.54	6720.97	6635.66	131244.1
29/05/2001	6666.17			
'29/06/2001	6474.4			
'31/07/2001	6310.7			
'31/08/2001	5403.53			
'28/09/2001	5537.04			
'31/10/2001	5832.83			
'30/11/2001	6372.28			
'31/12/2001	6927.87			
'31/01/2002	6734.44			
'28/02/2002	7361.86			
'27/03/2002	7480.74			
'30/04/2002	7031.64			
'31/05/2002	6460.95			
'28/06/2002	6021.84			
'31/07/2002	6216.43			
'30/08/2002	6067.25			
'05/09/2002				

Capital fijo maq y equipo anual

Indicadores económicos de coyuntura

Indicador de la Formación Bruta de Capital Fijo

Variación Promedio Anual

Formación Bruta de Capital Fijo en Maquinaria y equipo

(Variación Porcentual)

"Periodo "	Total	Nacional	Importado
1994/01	2.7	-8	14.5
1994/02	1.6	-9.1	13.
1994/03	1.5	-10.3	14.5
1994/04	2.6	-8.7	14.8
1994/05	3.8	-6.7	14.9
1994/06	4.5	-6.1	15.6
1994/07	4.8	-5.9	15.9
1994/08	6.3	-4.6	17.5
1994/09	6.8	-3.9	17.6
1994/10	7.6	-3.3	18.5
1994/11	8.9	-3	20.8
1994/12	9.7	-1.8	21.2
1995/01	-15.7	-16.8	-14.7
1995/02	-24.5	-25.5	-23.6
1995/03	-24.5	-25.6	-23.6
1995/04	-30.3	-30.6	-30
1995/05	-32	-33.6	-30.6
1995/06	-33.9	-36.8	-31.5
1995/07	-35	-37.6	-32.8
1995/08	-35.8	-38.4	-33.7
1995/09	-36.1	-38.3	-34.3
1995/10	-36.3	-37.7	-35.1
1995/11	-36.5	-36.7	-36.3
1995/12	-36.4	-36.1	-36.6
1996/01	-12.2	-18.2	-7.1
1996/02	-2.7	-5.2	-0.6
1996/03	-3.5	-4	-3.1
1996/04	4.4	1.7	6.7
1996/05	8.6	6.7	10.1
1996/06	10.4	10.5	10.2
1996/07	13.4	13.5	13.2
1996/08	14.5	14.6	14.4
1996/09	16.4	15.9	16.7
1996/10	19.2	18	20.2
1996/11	21.1	19.3	22.5
1996/12	23	20.5	25.2
1997/01	34.4	33.8	34.8
1997/02	31	28.9	32.7
1997/03	30.1	28.2	31.8
1997/04	34.7	29.2	39.1
1997/05	34.1	30	37.3

1997/06	35.3	30.4	39.2
1997/07	35.5	31	38.9
1997/08	35.8	32.2	38.5
1997/09	36.2	32.7	38.8
1997/10	35.3	32.6	37.4
1997/11	34.2	31.6	36.3
1997/12	34.1	30.7	36.7
1998/01	31	25.4	35.2
1998/02	31.8	26	36.3
1998/03	36.3	28.5	42.6
1998/04	30.1	26.9	32.5
1998/05	28.4	25.3	30.7
1998/06	27.9	25.2	29.8
1998/07	27	24.9	28.6
1998/08	24.9	23.1	26.3
1998/08	23.5	20.8	25.4
1998/09	20.6	17.5	23
1998/10	18.6	14.9	21.4
1998/11	16.8	14.4	18.6
1998/12	1.1	2.8	-0.1
1999/01	4.9	1.4	7.4
1999/02	7.1	0.6	11.9
1999/03	7.8	1.7	12.3
1999/04	8	1.9	12.4
1999/05	8.5	1.4	13.5
1999/06	8	0	13.7
1999/07	9.3	0.1	16
1999/08	9.1	0.1	15.6
1999/09	9.8	0.8	16.2
1999/10	10.4	1.3	17
1999/11	10.3	0.6	17.3
1999/12	23.7	9.7	33.7
2000/01	20.1	9.6	33.7
2000/02	14.3	9.4	27.4
2000/03	12.3	7.9	17.6
2000/04	13.6	8.3	15.2
2000/05	13.9	8.7	16.9
2000/06	14.7	8.7	17.2
2000/07	15.3	8.8	18.5
2000/08	14.8	8.8	19.4
2000/09	14.9	8.6	18.5
2000/10	15.2	8.1	18.8
2000/11	14.4	6.4	19.5
2000/12			19.3

Fuente: INEGI. *Sistema de Cuentas Nacionales de México.*

Préstamos industrial mensual

Finanzas públicas e indicadores monetarios bursátiles

Actividad Bancaria

Operaciones Financieras de la Banca Comercial

Metodología 1997

Créditos Otorgados por Actividad Económica

Sector Industrial

(Millones de pesos a precios corrientes)

"Periodo"	Total	Variación porcentual
1994/12	158154	
1995/01	170763	7.972608976
1995/02	166307	-2.60946458
1995/03	179711	8.059793033
1995/04	170704	-5.01193583
1995/05	173611	1.702947793
1995/06	167152	-3.720386381
1995/07	162102	-3.021202259
1995/08	163150	0.646506521
1995/09	157677	-3.354581673
1995/10	159322	1.043272005
1995/11	187826	17.89081232
1995/12	189493	0.887523559
1996/01	195245	3.035468329
1996/02	202433	3.681528336
1996/03	208623	3.057801841
1996/04	206868	-0.841230353
1996/05	204665	-1.064930294
1996/06	201853	-1.373952557
1996/07	203853	0.990820052
1996/08	201238	-1.282787106
1996/09	205699	2.216778143
1996/10	214654	4.353448485
1996/11	208443	-2.893493715
1996/12	210272	0.877458106
1997/01	208766	-0.716215188
1997/02	205663	-1.486353142
1997/03	206965	0.633074496
1997/04	206994	0.014012031
1997/05	207583	0.284549311
1997/06	207825	0.116579874
1997/07	213338	2.652712619
1997/08	213519	0.084841894
1997/09	212172	-0.630857207
1997/10	222905	5.058631676
1997/11	229151	2.802090577
1997/12	234343	2.265754895
1998/01	235670	0.566263981
1998/02	242717	2.990198158
1998/03	234321	-3.459172617
1998/04	238607	1.829114761

1998/05	252717	5.913489546
1998/06	261432	3.448521469
1998/07	258829	-0.995670002
1998/09	270365	4.456996704
1998/10	266199	-1.540879922
1998/11	257382	-3.312183742
1998/12	255608	-0.689247888
1999/01	256046	0.171356139
1999/02	254749	-0.506549604
1999/03	245149	-3.768415185
1999/04	239014	-2.502559668
1999/05	235084	-1.644255148
1999/06	244094	3.832672577
1999/07	243678	-0.170426147
1999/08	242379	-0.533080541
1999/09	239781	-1.071875039
1999/10	236463	-1.383762683
1999/11	233844	-1.107572855
1999/12	233536	-0.131711739
2000/01	237198	1.568066594
2000/02	234231	-1.250853717
2000/03	227241	-2.984233513
2000/04	222340	-2.156741081
2000/05	218630	-1.668615634
2000/06	214705	-1.795270548
2000/07	225440	4.999883561
2000/08	219821	-2.492459191
2000/09	219162	-0.299789374
2000/10	215715	-1.572809155
2000/11	215600	-0.053311082
2000/12	212905	-1.25
2001/01	215693	-1.78154576
02/2001	210272	3.147117334
03/2001	204514	-2.513294358
04/2001	204549	-2.738357936
05/2001	200435	0.017113743
06/2001	192222	-2.011254027
07/2001	195185	-4.097587747
08/2001	196538	1.541446869
09/2001	196798	0.693188513
10/2001	191834	0.132289939
11/2001	190115	-2.522383358
12/2001	185602	-0.896087242
01/2002	180617	-2.373826368
02/2002	177418	-2.685854678
03/2002	171910	-1.77115111
04/2002	172378	-3.104532798
05/2002	171705	0.272235472
06/2002	175014	-0.390421051
		1.927142483

p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica.

Fuente: Banco de México, *Indicadores Económicos*.

La estabilidad financiera de las entidades económicas

*José Alejandro Gutiérrez Fernández **

Introducción

El presente artículo posee una relación estrecha con otro trabajo publicado anteriormente en esta revista,¹ pues el teorema sobre la estabilidad económica lo demostré, en su primera versión, en el año de 1994 sin tener en cuenta los ingresos y los gastos relacionados con el pasivo de la entidad. Al analizar la influencia de los antes mencionados ingresos y gastos, haciendo una analogía con los circuitos eléctricos de corriente alterna² y tratando de respetar las particularidades de la ciencia económica,³ observé el carácter complejo de estas variables. A partir de ahí, y por analogía con los sistemas termodinámicos,⁴ desarrollé los conceptos de parámetros de estado, del plano, el vector de estado, el campo de capital, la frontera de estabilidad y la reserva de estabilidad.⁵ De esta forma, el trabajo en el teorema de la estabilidad económica sentó las bases para la formulación de los conceptos desarrollados en este artículo, el cual aborda la estabilidad estática de la entidad económica o sea la estabilidad relacionada con su posición en el campo de capital.

* Doctor en Ciencias Técnicas, Centersof, Cuba (alejoguti@yahoo.com). Deseo agradecer a los doctores A. Cabo, J. Fleites y R. Franco por la ayuda otorgada en las discusiones sobre el tema.

¹ Gutiérrez (2003).

² Anisimova (1970).

³ Von Hayek (1978).

⁴ Fermi (1969).

⁵ Director (1974).

Cabe señalar como novedoso, desde el punto de vista metodológico, el analizar la entidad económica, como un sistema dinámico complejo, así como a los ingresos y los gastos como variables complejas,⁶ lo cual ha permitido definir los conceptos mencionados en el párrafo anterior, así como representar el estado y el movimiento de la entidad económica en un plano. La demostración de los teoremas ha hecho posible formalizar el conocimiento empírico acumulado acerca de lo que ocurre con la estabilidad financiera de la entidad económica cuando la empresa opera de diferentes formas. La definición de la reserva de endeudamiento es útil desde el punto de vista práctico, porque puede ser utilizada como una razón financiera para la evaluación de la estabilidad de la entidad económica.

Antes de continuar deseo señalar que existe información sobre el uso de razones financieras para la evaluación de la estabilidad de la entidad,⁷ pero no se encontro ninguna demostración sobre los conceptos aquí tratados, ni tampoco sobre el tema de la estabilidad de las entidades económicas, entendiendo por estas a las compañías, empresas, firmas, etc., con el enfoque empleado en estos artículos.

1. La definición de la estabilidad financiera

El estado en que se encuentra la entidad económica puede ser determinado por sus activos (A) y pasivos (P)⁸ y puede representarse en el plano; en este plano P vs A , la posición del estado de la entidad está determinada por el vector de estado J , el cual

posee como argumento al ángulo de endeudamiento ($\omega = \arctan \frac{P}{A}$).⁹

En el plano P vs A , las líneas de isopatrimonio son líneas rectas con una inclinación de $\pi/4$ con respecto al eje de los activos, el conjunto de estas líneas forman el campo de patrimonio, en el cual se encuentra la entidad económica. Mientras más a la derecha del origen se encuentre la línea, mayor será el patrimonio. En la línea de patrimonio cero están las entidades que poseen pasivos y activos iguales, por lo cual esa línea se denomina la frontera de endeudamiento de la entidad. Esta frontera divide en dos regiones el espacio de estados.

Por debajo de la frontera de endeudamiento se encuentran los estados para los cuales los activos son mayores que los pasivos, el patrimonio es mayor que cero y la reserva de endeudamiento es mayor que cero; esta es la región con ende-

⁶ Aramanovich (1965).

⁷ Colectivo de autores (1998).

⁸ Finney (1965).

⁹ Gutiérrez (2002) y (2003).

damiento menor que uno ($E < 1$), por encima de la frontera de endeudamiento está la región de los estados en los cuales los activos son menores que los pasivos, el patrimonio es menor que cero y la reserva de endeudamiento es menor que cero, esta es la región con endeudamiento mayor que uno ($E > 1$).¹⁰

La distancia angular entre el estado en que se encuentra la entidad y la frontera de endeudamiento es la reserva de endeudamiento ($\delta[\%] = \left[1 - 4\left(\frac{\omega}{\pi}\right)\right] \times 100$).¹¹

La entidad económica es un sistema complejo.¹² En estos sistemas, es común definir la estabilidad de acuerdo a que un parámetro (o un grupo de parámetros) se mantengan dentro de determinados límites. Para evaluar la estabilidad de la entidad económica es necesario considerar tanto su estabilidad estática como su estabilidad dinámica.¹³

La estabilidad estática depende de la posición de la entidad económica en el P vs A en un instante de tiempo dado. Su posición en ese plano depende de la capacidad que la entidad tenga para pagar sus deudas. La capacidad de pago es una característica financiera de la entidad, por lo cual es posible inferir que la estabilidad estática se corresponde con la estabilidad financiera de la entidad económica. Sobre esta base es posible dar la siguiente definición:

Definición 1: una entidad económica es estable desde el punto de vista financiero si con los bienes que posee puede pagar sus deudas ($a \geq p$).

De acuerdo a la Definición 1, cuando la entidad económica es estable financieramente, la reserva de endeudamiento es igual o mayor que cero. Cuando esa reserva es cero, la entidad se encuentra en la frontera de endeudamiento; mientras mayores sean los activos que los pasivos, menor endeudamiento tendrá la entidad económica y mayor será su reserva de endeudamiento. En todos los casos, si los activos disminuyen pero son mayores que los pasivos la reserva de endeudamiento será menor, aunque mayor que la unidad. En la frontera de endeudamiento la reserva es cero.

Mientras la posición de la entidad esté más alejada (en ángulo) de la frontera de endeudamiento, mayor será su reserva de endeudamiento y más estable

¹⁰ Gutiérrez (2002) y (2003).

¹¹ Gutiérrez (2002) y (2003).

¹² Director (1970) y (1973).

¹³ Anisimova (1970).

desde el punto de vista financiero, porque tendrá mayor capacidad para pagar sus deudas, y mientras más cercana se halle ocurrirá lo contrario. En la frontera de endeudamiento, la reserva de endeudamiento es cero y la entidad se encontrará en el límite de estabilidad desde el punto de vista financiero.

Basado en lo anterior es posible definir dos conceptos:

1. Desde el punto de vista de la estabilidad financiera, la frontera de endeudamiento coincide con la frontera de estabilidad financiera, por ello de ahora en adelante se denomina a la frontera de endeudamiento, frontera de estabilidad financiera.
2. La reserva de endeudamiento permite medir la distancia angular, en por ciento, entre el estado en que se encuentra la entidad y la frontera de endeudamiento, a mayor reserva de endeudamiento mayor será la reserva de estabilidad financiera de la entidad y viceversa; por tanto, es posible definir la reserva de endeudamiento como una medida de la estabilidad financiera, por lo cual he denominado reserva de estabilidad financiera a la reserva de endeudamiento. En el resto del texto, para abreviar, cuando se mencione “reserva de estabilidad” debe entenderse “reserva de estabilidad financiera”.

2. El cambio de estado de la entidad económica

En el apartado anterior se ha definido cuándo una entidad económica es estable desde el punto de vista financiero, pero ocurre que, durante sus operaciones la entidad recibe ingresos (I) e incurre en gastos (G), lo que provoca el paso de la entidad de un estado a otro.¹⁴

Para estudiar el cambio de estado de la entidad económica se toma como modelo una entidad abierta que, encontrándose en el estado inicial s_0 , definido por el vector de estado J_0 , incurre en gastos, obtiene ingresos y pasa al estado final s con un vector de estado J , así, es posible plantear:

$$J = J_0 + (I - G)$$

¹⁴ Gutiérrez (2002) y (2003).

En la ecuación anterior J_0 , J , I y G son números complejos; la misma en forma binomial es:¹⁵

$$J=(A_0+jP_0)+(I_V-G_V)+[(I_A+jI_P)-(G_A+jG_P)]$$

agrupando:

$$J=[A_0+(I_V-G_V)+(I_A-G_A)]+j[P_0+(I_P-G_P)] \quad (3.1)$$

Donde:

$A_0=J_0 \cos \omega_0 \equiv$ Valor de los activos en el estado inicial s_0 .

$P_0=J_0 \sen \omega_0 \equiv$ Valor de los pasivos en el estado inicial s_0 .

$I_V \equiv$ Ingresos operativos (debidos a las ventas).

$G_V \equiv$ Gastos operativos.

$I_A \equiv$ Ingresos que incrementan el activo sólo debido a los créditos.

$I_P \equiv$ Ingresos que incrementan el pasivo sólo debido a los créditos.

$G_A \equiv$ Gastos que disminuyen el activo utilizados para pagar los créditos.

$G_P \equiv$ Gastos que disminuyen el pasivo cuando se pagan créditos.

El ángulo de endeudamiento del estado final (ω) se determina por :

$$\tan \omega = \frac{J_0 \sen \omega_0 + (I_P - G_P)}{J_0 \cos \omega_0 + (I_V - G_V) + (I_A - G_A)} \quad (3.2)$$

o sea :

$$\tan \omega = \frac{P_0 + (I_P - G_P)}{A_0 + (I_V - G_V) + (I_A - G_A)} \quad (3.2a)$$

¹⁵ Aramanovich (1965).

Considerando que el interés es un proceso de autogeneración de pasivo, así como que en el estado inicial existe una tasa de interés única (α_0) para todos los créditos, y que el cambio de estado dura un tiempo t , la ecuación anterior se convierte en:

$$\tan \omega = \frac{P_0 (1 + \alpha_0 t) + (I_p - G_p)}{A_0 + (I_v - G_v) + (I_A - G_A)} \quad (3.2b)$$

A continuación, utilizando las ecuaciones (3.2), (3.2a) y (3.2b) se demuestran varios teoremas límites sobre el cambio de estado de la entidad. Estos teoremas los he denominado límites debido a que en los enunciados se consideran casos extremos. En el resto del texto, cuando se mencione “ecuación 3.2”, se entenderá que nos referimos a una de ellas.

3. Teoremas límites sobre el cambio de estado de la entidad financiera

El primer teorema, que a continuación se demuestra, trata sobre aquella entidad que opera sólo con sus recursos.

Teorema 1: Toda entidad que encontrándose en un estado cualquiera dentro de la región correspondiente con $E < 1$, obtenga ingresos operativos con la condición de que estos sean mayores que los gastos operativos, si no recibe créditos y la tasa de interés es cero, aunque no pague sus deudas tiende a un Estado con mayor reserva de estabilidad.

Demostración: del enunciado es conocido que:

$$a) I_A = G_A = I_p = G_p = 0$$

$$b) \alpha_0 = 0$$

$$c) I_v \neq 0; G_v \neq 0; I_v > G_v$$

Sustituyendo en 3.2 se obtiene:

$$\tan \omega = \frac{J_0 \operatorname{sen} \omega_0}{A_0 + (I_v - G_v)}$$

Dividiendo y multiplicando el miembro de la derecha por $A_0 = J_0 \cos \omega_0$:

$$\tan \omega = \frac{\tan \omega_0}{\left[1 + \frac{(I_V - G_V)}{A_0} \right]}$$

Se dividen ambos miembros por $\tan \omega_0$:

$$\frac{\tan \omega}{\tan \omega_0} = \frac{1}{\left[1 + \frac{(I_V - G_V)}{A_0} \right]} \quad (3.3)$$

Como $I_V > G_V$ entonces $\frac{\tan \omega}{\tan \omega_0} < 1$, por lo cual $\omega < \omega_0$ y $\delta[\%] > \delta_0[\%]$, o sea la reserva de estabilidad aumenta y el teorema ha sido demostrado.

Veamos tres casos relacionados con el teorema anterior:

Caso 1.1: si ocurre que:

$$a) I_A = G_A = I_p = G_p = 0$$

$$b) I_V \neq 0; G_V \neq 0; I_V > G_V$$

y:

c) $\alpha_0 > 0$: La tasa de interés en el estado inicial tiene un cierto valor mayor que cero.

De la ecuación 3.2 se obtiene:

$$\tan \omega = \frac{J_0 \sin \omega_0 (1 + \alpha_0 t)}{A_0 + (I_V - G_V)}$$

Dividiendo y multiplicando el miembro de la derecha por $A_0 = J_0 \cos \omega_0$:

$$\tan \omega = \frac{\tan \omega_0 (1 + \alpha_0 t)}{\left[1 + \frac{(I_V - G_V)}{A_0} \right]}$$

Ahora, se dividen ambos miembros por $\tan \omega_0$:

$$\frac{\tan \omega}{\tan \omega_0} = \frac{1 + \alpha_0 t}{1 + \frac{(I_V - G_V)}{A_0}}$$

Para aumentar la reserva de estabilidad debe ocurrir que $\frac{\tan \omega}{\tan \omega_0} < 1$, por tanto $(I_V - G_V) > A_0 \alpha_0 t$, esta condición impone un límite para el tiempo de duración del cambio de estado, el valor límite del tiempo es $t_{lim} = \frac{I_V - G_V}{A_0 \alpha_0}$, cuando el proceso de cambio de estado se realice en un tiempo menor t_{lim} que la reserva de estabilidad aumentará y si el tiempo es mayor disminuirá.

Caso 1.2: si ocurre que:

$$a) I_A = G_A = I_p = G_p = 0$$

$$b) I_V \neq 0; G_V \neq 0$$

y:

c) $\alpha_0 > 0$: la tasa de interés en el estado inicial tiene un cierto valor mayor que cero.

d) $I_V = G_V$: en sus operaciones, la entidad económica no tiene utilidades.

De la ecuación (3.2) se obtiene:

$$\tan \omega = \frac{J_0 \operatorname{sen} \omega_0 (1 + \alpha_0 t)}{J_0 \cos \omega_0}$$

Dividiendo y multiplicando el miembro de la derecha por $A_0 = J_0 \cos \omega_0$:

$$\tan \omega = \tan \omega_0 (1 + \alpha_0 t)$$

entonces:

$$\frac{\tan \omega}{\tan \omega_0} = (1 + \alpha_0 t)$$

Como $(1 + \alpha_0 t) > 1$ entonces $\omega > \omega_0$, lo cual indica que cuando ocurren las condiciones dadas en el enunciado del caso, la entidad cambia de estado sólo por causa de la tasa de interés y la reserva de estabilidad siempre disminuye.

Caso 1.3: si ocurre que:

$$a) I_A = G_A = I_p = G_p = 0$$

$$b) I_V \neq 0; G_V \neq 0$$

y:

c) $\alpha_0 > 0$: la tasa de interés en el estado inicial tiene un cierto valor mayor que cero.

d) $I_V < G_V$: en sus operaciones, la entidad económica tiene pérdidas.

De la ecuación (3.2) se obtiene:

$$\tan \omega = \frac{J_0 \operatorname{sen} \omega_0 (1 + \alpha_0 t)}{A_0 - (G_V - I_V)}$$

Dividiendo y multiplicando el miembro de la derecha por $A_0 = J_0 \cos \omega_0$:

$$\tan \omega = \frac{\tan \omega_0 (1 + \alpha_0 t)}{\left[1 - \frac{(G_V - I_V)}{A_0} \right]}$$

Dividiendo en ambos miembros por $\tan \omega_0$:

$$\frac{\tan \omega}{\tan \omega_0} = \frac{1 + \alpha_0 t}{1 - \frac{(G_V - I_V)}{A_0}}$$

Como $(1 + \alpha_0 t) > 1$ y $\left[1 - \frac{(G_V - I_V)}{A_0} \right] < 1$, entonces $\omega > \omega_0$, lo cual indica

que cuando se cumplen las condiciones dadas en el enunciado del caso, la reserva de estabilidad de la entidad siempre disminuye.

El siguiente teorema es aplicable a aquella entidad que no realice operaciones pero reciba préstamos.

Teorema 2: Toda entidad que encontrándose en un estado cualquiera dentro de la región correspondiente a $E < 1$, obtenga ingresos debido a préstamos con

interés cero y no obtenga ingresos debidos a sus ventas, aunque no pague sus deudas ni incurra en gastos operativos tiende a pasar a un Estado con menor reserva de estabilidad.

Demostración: del enunciado es conocido que:

$$a) I_V = G_V = G_A = G_P = 0$$

$$b) \alpha_0 = 0$$

$$c) I_A = I_P \neq 0$$

Sustituyendo en 3.2 se obtiene:

$$\tan \omega = \frac{J_0 \sin \omega_0 + I_A}{J_0 \cos \omega_0 + I_A}$$

Multiplicando y dividiendo el miembro de la derecha por $\frac{\sin \omega_0}{\cos \omega_0}$ se obtiene:

$$\tan \omega = \frac{(J_0 \sin \omega_0 \cos \omega_0 + I_A \cos \omega_0)}{(J_0 \sin \omega_0 \cos \omega_0 + I_A \sin \omega_0)} \tan \omega_0$$

Dividiendo y multiplicando el miembro de la derecha por $J_0 \sin \omega_0 \cos \omega_0$ y después de algunas transformaciones se obtiene:

$$\frac{\tan \omega}{\tan \omega_0} = \frac{\left(1 + \frac{I_A}{P_0}\right)}{\left(1 + \frac{I_A}{A_0}\right)} \quad (3.3)$$

Como el estado inicial se encuentra en la región de $E < 1$, entonces $A_0 > P_0$

y $\left(1 + \frac{I_A}{P_0}\right) > \left(1 + \frac{I_A}{A_0}\right)$, de esa forma $\frac{\tan \omega}{\tan \omega_0} > 1$, por lo cual la reserva de estabilidad disminuye. El teorema queda demostrado

Veamos un caso relacionado con el teorema anterior:

Caso 2.1: Si ocurre que:

$$a) I_V = G_A = G_P = 0$$

$$b) I_A = I_P \neq 0$$

y:

c) $\alpha_0 > 0$: la tasa de interés en el estado inicial tiene un cierto valor mayor que cero.

d) $G_V > 0$: la entidad incurre en gastos operativos.

Sustituyendo en 3.2 se obtiene:

$$\tan \omega = \frac{J_0 \sin \omega_0 (1 + \alpha_0 t) + I_A}{J_0 \cos \omega_0 + I_A - G_V}$$

Multiplicando y dividiendo el miembro de la derecha por $\frac{\sin \omega_0}{\cos \omega_0}$ se obtiene:

$$\tan \omega = \frac{(J_0 \sin \omega_0 \cos \omega_0 (1 + \alpha_0 t) + I_A \cos \omega_0)}{(J_0 \sin \omega_0 \cos \omega_0 + (I_A - G_V) \sin \omega_0)} \tan \omega_0$$

Dividiendo y multiplicando el miembro de la derecha por $J_0 \text{ sen } \omega_0 \cos \omega_0$:

$$\tan \omega = \frac{\left((1 + \alpha_0 t) + \frac{I_A}{P_0} \right)}{\left(1 + \frac{I_A - G_V}{A_0} \right)} \tan \omega_0$$

Dividiendo ambos miembros por $\tan \omega_0$:

$$\frac{\tan \omega}{\tan \omega_0} = \frac{1 + \alpha_0 t + \frac{I_A}{P_0}}{1 + \frac{I_A - G_V}{A_0}} \quad (3.4)$$

En la ecuación (3.4):

$$a) (1 + \alpha_0 t) > 1$$

$$b) I_A > I_A - G_V$$

$$c) P_0 < A_0$$

De b) y c) se deduce que $\frac{I_A}{P_0} > \frac{I_A - G_V}{A_0}$, lo cual junto con a) demuestra

que $\frac{\tan \omega}{\tan \omega_0} > 1$, o sea para las condiciones que ocurren en este caso la reserva de

estabilidad siempre disminuye. Comparando las ecuaciones (3.3) y (3.4), el numerador de la ecuación (3.4) es mayor que el de la ecuación (3.3), mientras que el denominador de la ecuación (3.4) es menor que el de la (3.3), por lo cual la reserva de estabilidad disminuye más que en las condiciones enunciadas en el teorema.

El siguiente teorema es aplicable a aquellas entidades que no realizan operaciones pero tienen Capital y pagan sus deudas.

Teorema 3 : Toda entidad que encontrándose en un estado cualquiera dentro de la región correspondiente a $E < 1$, aunque no obtenga ingresos operativos ni incurra en gastos operativos, ni reciba créditos y que los créditos recibidos anteriormente tengan una tasa de interés cero, pero pague sus deudas tiende a pasar a un Estado con mayor reserva de estabilidad.

Demostración: del enunciado es conocido que:

$$a) I_V = G_V = I_A = I_P = 0$$

$$b) \alpha_0 = 0$$

$$c) G_A = G_P \neq 0$$

Sustituyendo en (3.2) se obtiene:

$$\tan \omega = \frac{J_0 \operatorname{sen} \omega_0 - G_P}{A_0 - G_A}$$

Multiplicando y dividiendo el miembro de la derecha por $A_0 = J_0 \cos \omega_0$ se obtiene:

$$\tan \omega = \frac{\tan \omega_0 - \frac{G_A}{A_0}}{1 - \frac{G_A}{A_0}}$$

Dividiendo ambos miembros por $\tan \omega_0$:

$$\frac{\tan \omega}{\tan \omega_0} = \frac{1 - \frac{G_A}{A_0 \tan \omega_0}}{1 - \frac{G_A}{A_0}} \quad (3.5)$$

Como $\tan \omega_0 < 1$ ocurre que $\frac{G_A}{A_0 \tan \omega_0} > \frac{G_A}{A_0}$ por lo cual $\frac{\tan \omega}{\tan \omega_0} < 1$ y la reserva de estabilidad aumenta, así ha sido demostrado el teorema.

Veamos un caso relacionado con el teorema anterior:

Caso 3.1: si ocurre que:

$$a) I_V = G_V = I_A = I_P = 0$$

$$b) G_A = G_P \neq 0$$

y:

c) $\alpha_0 > 0$: la tasa de interés en el estado inicial tiene un cierto valor mayor que cero.

Sustituyendo en (3.2) se obtiene:

$$\tan \omega = \frac{J_0 \sin \omega_0 (1 + \alpha t) - G_P}{J_0 \cos \omega_0 - G_A}$$

Multiplicando y dividiendo el miembro de la derecha por $A_0 = J_0 \cos \omega_0$ se obtiene:

$$\tan \omega = \frac{\tan \omega_0 (1 + \alpha t) - \frac{G_A}{A_0}}{1 - \frac{G_A}{A_0}}$$

Dividiendo ambos miembros por $\tan \omega_0$:

$$\frac{\tan \omega}{\tan \omega_0} = \frac{1 + \alpha t - \frac{G_A}{A_0 \tan \omega_0}}{1 - \frac{G_A}{A_0 \tan \omega_0}} \quad (3.6)$$

En la ecuación (3.6) el aumento de la reserva de estabilidad financiera depende del valor de t , por lo cual existe cierto valor límite (t_{lim}) calculado por:

$$t_{lim} = \frac{G_A}{\alpha_0 A_0 \tan \omega_0} (1 - \tan \omega_0)$$

De forma tal, que si el tiempo de duración del cambio de estado es igual o menor que este, la reserva de estabilidad de la entidad económica aumenta; si por el contrario, el tiempo duración del cambio de estado es mayor que t_{lim} , la reserva de estabilidad disminuye.

Conclusiones

En el artículo se ha demostrado varios teoremas relacionados con la estabilidad financiera de la entidad económica. Los teoremas demostrados también permiten

evaluar, sobre la base de los estados financieros, la posición actual de la entidad, así como, junto a los casos analizados a partir de ellos, permiten determinar cómo variará la reserva de estabilidad financiera conociendo, en el estado inicial, el valor de los activos, los pasivos y la tasa de interés así como los ingresos y los gastos de la entidad en un intervalo de tiempo dado. Por lo anterior considero que pueden ser utilizados como una herramienta para la ayuda en la toma de decisiones financieras. Debe tenerse en cuenta la importancia de la tasa de interés y el tiempo de duración del cambio de estado, pues influyen decisivamente en que se logren los objetivos propuestos al planificar una determinada operación.

Referencias bibliográficas

- Anisimova, N.D. *et. al.* (1970). *Cálculos de estabilidad de sistemas eléctricos automatizados*, Moscú: MIR.
- Aramanovich, I.G. *et. al.* (1965). *Funciones de variable compleja, cálculo operacional y teoría de la estabilidad*, Moscú: editorial Nauka.
- Colectivo de autores (1998). *Manual de finanzas*, Cuba: Maestría en Dirección. Centro de Técnicas de Dirección, ISPJAE.
- Buslenko, N. P. (1973). *Lecciones sobre la teoría de los sistemas complejos*, Moscú: editorial Radio Soviético.
- Director, S. W. *et. al.* (1974). *Introducción a la teoría de sistemas*, Moscú: editorial MIR.
- Fermi, Enrico (1969). *Termodinámica*, URSS: Universidad de Jarkov.
- Finney, H.A. (1953). *Curso de contabilidad*, México: UTEHA.
- Gutiérrez, J. A. (2002). *Stability of the economic entities: economic stability*, poster presentation, Workshop on Economics with Heterogeneous Interacting Agents (WEHIA 2002), Centro Internacional de Física Teórica Abdus Salam. Trieste, Italia.
- (2003). “La estabilidad de las entidades económicas” en *Análisis Económico*, núm. 37, vol. XVIII, México: UAM–Azcapotzalco
- Von Hayek, F.A. (1978). “La pretensión del conocimiento”, conferencia en honor de Alfredo Nobel, 1974 en *Los premios Nobel de Economía 1969-1977*, México: FCE, núm. 25.

Aplicaciones de un modelo borroso para el cálculo de puntos de equilibrio

Arturo Aguilar Vázquez *
Jesús Lechuga Montenegro **
Oralia Peña García ***

Introducción

Las tendencias actuales en diseño e implementación de sistemas han llegado a conformar un conjunto de herramientas tanto teóricas como metodológicas, conocidas genéricamente como nuevas tecnologías, entre las cuales destacan: sistemas borrosos, algoritmos genéticos, programación evolutiva, agentes inteligentes; incluso algunas neotecnologías híbridas como redes neuronales borrosas, sistemas borrosos genéticos, agentes inteligentes borrosos, etc. La neotecnología se caracteriza básicamente por explotar en gran medida el concepto de las relaciones existentes entre diversas variables de interés. Una vez que se ha formulado una relación entre dos variables U y V , ésta puede ser empleada para obtener el valor de la llamada variable dependiente V suponiendo que se conoce el valor de la variable independiente U . Es decir que, si hemos identificado una relación funcional f , $V=f(U)$, entonces al ocurrir un cierto valor U^* , podemos obtener el correspondiente valor para V , $V^*=f(U^*)$. En algunas situaciones es posible que, en vez de conocer el valor de una variable independiente U , se puede tener otra relación g entre las variables U y V , es decir: $V=g(U)$, y se pretende encontrar una solución que simultáneamente resuelva ambas ecuaciones. Un ejemplo de esto sería encontrar la solución de las dos ecuaciones lineales: siguientes: $y=x-7$, $y=5-x$.

* Profesor del Departamento de Sistemas de la UAM-Azcapotzalco

** Profesor-Investigador del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco.

*** Coordinación de Servicios Educativos, ENEP-Acatlán.

Los modelos de sistemas borrosos consisten en la extensión del concepto de relación convencional al de relación borrosa que ha demostrado ser una herramienta sumamente útil para el modelaje de relaciones lineales (Aguilar-Romero, 2000), relaciones no lineales complejas entre las variables involucradas en una situación de interés (Yager-Filev, 1994), así como en el modelaje de sistemas de control inteligente (Yager *et al.*, 1995).

Al emplear esta tecnología se modela una relación compleja empleando una base de reglas $\{R_i\}$ en la cual cada regla R_i representa una parte de la relación completa y se define de la manera siguiente:

Si $U \in A_i$ entonces $V \in B_i$, donde $A_i \subset X$ y $B_i \subset Y$ son subconjuntos borrosos.

Una vez que se ha construido un modelo borroso podemos emplearlo para, dado un cierto valor para la variable de entrada U , determinar la variable de salida V . Esta determinación se logra al usar un algoritmo de inferencia borrosa.

En este trabajo se considera una extensión del empleo de la tecnología del modelaje de sistemas borrosos, caso en el cual, más que conocer el valor de una variable de entrada U , se tienen otras relaciones entre las variables, las que pueden definir otro modelo borroso, y se desea encontrar la solución simultánea de estos dos modelos. Se muestra específicamente este análisis considerando el problema clásico de equilibrio en Economía, en el cual se tienen dos relaciones: la primera es la relación precio-oferta y la segunda la relación precio-demanda; el problema entonces consiste en, dado un determinado bien, encontrar el valor del precio para el cual la oferta es igual a la demanda.

La sección siguiente se inicia con los conceptos básicos de conjunto borroso y de relación borrosa, se resume la tecnología empleada en el modelaje de sistemas borrosos, y el proceso de inferencia para determinar el nivel de salida V , dado un cierto nivel borroso de entrada U . Así como el proceso de *desborrosamiento* para determinar el valor de salida V , cuando los subconjuntos borrosos que caracterizan a U tienen funciones de pertenencia triangular-trapezoidal sobre $X \subset \mathbb{R}$.

Posteriormente, se describe el contexto específico del modelaje en Economía cuando se considera el problema de encontrar los puntos de equilibrio, desde la perspectiva del modelaje de sistemas borrosos, específicamente al modelar la relación borrosa precio-oferta. Finalmente, se estudia la solución simultánea del modelo borroso propuesto para el cálculo de los puntos de equilibrio, suponiendo una relación borrosa precio-oferta y una relación precio-demanda lineal no borro-

sa, inicialmente, y luego ésta se supone totalmente borrosa. Se desarrollan dos aplicaciones específicas y se comentan los resultados obtenidos.

1. Modelaje de sistemas borrosos

Definición 1. Conjunto borroso

Sea X un espacio de puntos (objetos), con un elemento genérico de X denotado como x . Es decir que, $X=\{x\}$. Se define un conjunto borroso A en X por medio de una función de pertenencia (también llamado *membresía*) μ_A definida como $\mu_A:A \rightarrow [0, 1]$.

En este caso, al valor $\mu_A(x) \in [0, 1]$ se le denomina nivel de pertenencia de x en A .

Definición 2. Relación borrosa

Dados dos conjuntos X y Y , una relación borrosa Σ es un mapeo (o función) definido sobre el producto cartesiano $X \times Y$ hacia el intervalo cerrado $[0, 1]$. La magnitud del mapeo está expresado por medio de la llamada función de pertenencia (o membresía) μ_Σ tal que:

$\mu_\Sigma:(X \times Y) \rightarrow [0, 1]$, es decir que $\mu_\Sigma(x,y) \in [0, 1]$.

Supongamos que U y V son dos variables vinculadas por alguna relación funcional $V=f(U)$, las cuales toman sus valores sobre los espacios X y Y , ambos subconjuntos de los números reales $\mathbb{R}$. En el contexto del modelaje borroso, esta relación se representa aproximadamente por una base de n reglas, las cuales describen la relación conocida entre $U \in X$ y $V \in Y$, tal que cada regla R_i ($i=1,2,\dots,n$) se enuncia de la manera siguiente:

Si U está en A_i entonces V está en B_i , donde $A_i \subset X$ y $B_i \subset Y$ son subconjuntos borrosos (1)

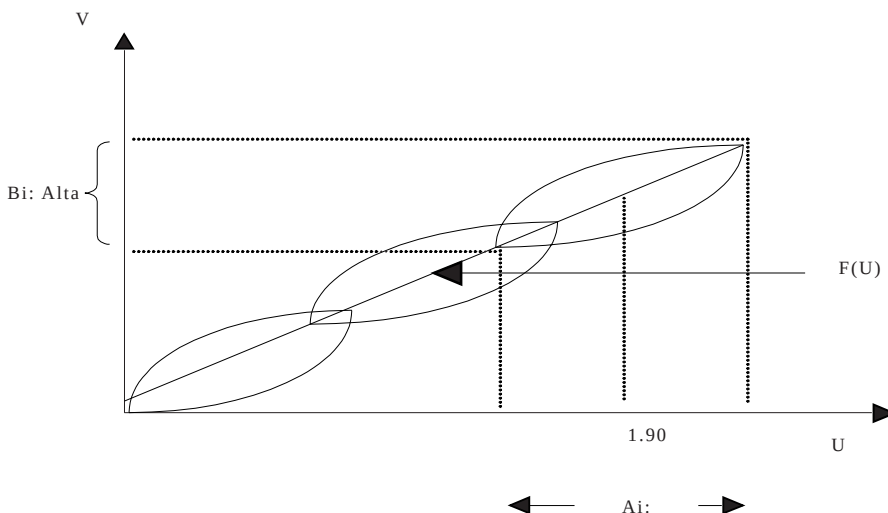
Por ejemplo, si U es la variable Estatura y V es el nivel asociado a U , entonces podemos establecer la siguiente regla:

Si U es próxima a 1.80 metros, entonces V es Alta

En esta formulación A_i y B_i son subconjuntos borrosos, asociados a los conceptos lingüísticos, y definidos sobre los espacios X y Y , es decir $A_i \subset X$, $B_i \subset Y$,

respectivamente. Al emplear el enfoque del modelaje borroso, se particiona la variable estatura U en regiones borrosas, en las cuales se tiene una buena aproximación de la variable dependiente tipo de estatura V , como se muestra en la Gráfica 1.

Gráfica 1
Vista de la partición borrosa
definida por medio de la relación $U \times V$



En la gráfica anterior modelamos la función subyacente f por medio de la unión de parches borrosos, cada uno de los cuales es de la forma del producto cartesiano $A_i \times B_i$.

2. El algoritmo de inferencia borrosa

Para emplear un modelo borroso y determinar el valor de V , dado un valor de entrada $U=x^*$, se requiere establecer un procedimiento basado en la utilización de una combinación ponderada de los consecuentes de la regla propuesta. La ponderación en este proceso se determina, a su vez, por la relevancia de la regla al valor de entrada dado. Este grado de relevancia se conoce usualmente como *nivel de activación de la regla*. Y al proceso de determinación de la salida para un valor dado de entrada se le llama *inferencia borrosa*.

A continuación se describe el algoritmo empleado para implementar este proceso de inferencia borrosa. Para ello supondremos que tenemos un modelo bo-

roso del tipo expresado en (1); para un valor dado de U , $U=x^*$, obtenemos el valor y^* para V realizando el siguiente procedimiento secuencial:

Paso 1. Encontrar el grado, χ_i , al cual se activa la regla i .

Es decir, $\chi_i = A_i(x^*)$, el grado de pertenencia de x^* en A_i .

Paso 2. Encontrar la salida efectiva de la regla i como el subconjunto borroso E_i cuyo grado de pertenencia se determina como: $E_i(y) = T(\chi_i, B_i(y))$.

Paso 3. Encontrar la salida del modelo global como el subconjunto borroso $E = \bigcap_{i=1} \{E_i\}$. El grado de pertenencia de E está dado por: $E(y) = S(E_1(y), E_2(y), \dots, E_n(y))$.

Paso 4. Realizar el *desborrosamiento* de E para obtener el valor de salida no borroso, y^* .

En este punto es conveniente emplear una variación del modelo borroso conocido como modelo TSK, el cual puede considerarse como una simplificación o una generalización del proceso de modelaje borroso descrito en el algoritmo de inferencia borrosa (Sugeno–Kang, 1988). En el modelo TSK se reemplazan las consecuentes de las reglas, los subconjuntos B_i 's, por valores no borrosos que pueden ser funciones de la entrada U . De acuerdo con este enfoque se representa la base de reglas como:

Si U está en A_i entonces V está en B_i , donde $B_i = \{1/f_i(U)\}$

Donde la función f_i puede ser de cualquier forma, en particular las más empleadas son: $f_i(U) = a_i$, una función constante; $f_i(U) = a_i + b_i U$, una función lineal.

Aunque ya se han investigado otras formas no-lineales (Filev, 1991). Al emplear estas funciones en los consecuentes, i.e. en los subconjuntos B_i 's, nos conduce a una formulación analítica para el procedimiento de inferencia borrosa que simplifica en gran medida la implementación del algoritmo de inferencia borrosa descrito.

3. Algoritmo de inferencia borrosa usando el modelo TSK

Paso 1. Dado un valor $U=x^*$, obtenemos $\chi_i = A_i(x^*)$, el grado de pertenencia de x^* en A_i .

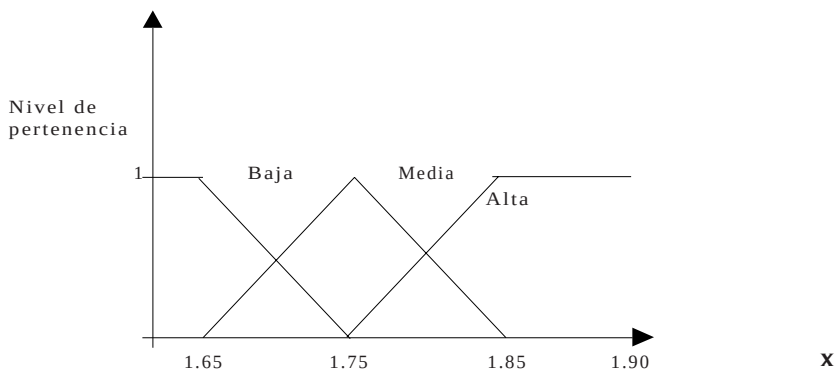
Paso 2. Se encuentra la salida efectiva de la regla i como el subconjunto borroso E_i , cuya función de pertenencia es $E_i = \{\chi_i / f_i(x^*)\}$.

Paso 3. Se encuentra la salida del modelo global, suponiendo que $f_i(x^*) \mid f_j(x^*)$ si $i \mid j$, como $E = \{[\chi_1 / f_1(x^*)], [\chi_2 / f_2(x^*)], \dots, [\chi_n / f_n(x^*)]\}$.

Paso 4. Se obtiene el valor de salida no borroso y^* dado por: $[\sum_i A_i(x^*)f_i(x^*)] / [\sum_i A_i(x^*)]$.

Un aspecto importante de estos modelos borrosos es el método de partición utilizado en el espacio de entrada, i.e. la elección de los subconjuntos borrosos antecedentes A_i . En la mayoría de las aplicaciones realizadas hasta ahora se han empleado dos clases de subconjuntos borrosos: triangular–trapezoidal y Gaussiano, por ejemplo, en la Gráfica 2 se muestran funciones de pertenencia triangular–trapezoidal para la variable estatura X .

Gráfica 2
Partición triangular–trapezoidal del espacio
de la variable estatura X



Finalmente, la construcción de los conjuntos borrosos se realiza básicamente usando dos diferentes enfoques. El primer enfoque es un sistema experto, el cual se basa en utilizar expertos que proporcionen las reglas. Se propician diálogos con los expertos para que, a partir de su conocimiento del dominio de estudio, se obtenga la base de reglas requerida. En el segundo enfoque se emplean las observaciones del sistema para obtener las reglas; en particular, se pueden usar los datos de entrada–salida y algunas técnicas de clasificación borrosa apropiadas (Yager, 2000).

4. Acerca del modelaje en Economía

Una parte importante de la teoría económica se construye empleando modelos, no de una sola ecuación, sino en base a conjuntos o sistemas de ecuaciones. Estos sistemas consisten en la construcción de modelos que relacionen variables de interés. Entre estos sistemas podemos mencionar el problema de equilibrio de mercado, modelos de macroeconomía, conjuntos de ecuaciones de demanda de factores o mercancías, etc.

Los modelos construidos se utilizan con diversos propósitos, dos de los cuales son la predicción y el análisis. Un ejemplo prototipo de esto lo constituyen las relaciones precio-oferta y precio-demanda. Denotaremos en adelante como P , O y D a las variables precio, oferta y demanda, respectivamente; y supondremos que estas variables toman sus valores en los espacios X , Y y Z respectivamente, todos ellos subconjuntos de los reales.

Consideremos inicialmente la relación precio-oferta, denotada funcionalmente como:

$$O = g(P)$$

Es claro que esta es una relación creciente que, expresada en forma lineal, sería:

$$O(P) = \alpha P + \beta$$

Donde la pendiente α es una constante positiva.

En la mayoría de las situaciones realistas se presenta en forma de una relación no-lineal más compleja. Una manera de modelar esta relación no-lineal es con ayuda de un modelo borroso, en esta caso expresamos la relación entre la oferta O y el precio P mediante un conjunto siguiente de n reglas:

$$\text{Si } P \text{ está en } A_j \text{ entonces } O \text{ está en } g_j(P)$$

De acuerdo con el algoritmo de inferencia borrosa, descrito en la sección anterior, dado un precio conocido $P = p$, obtenemos el correspondiente valor para la oferta o^* dado por:

$$o^* = [\sum_j A_j(p)g_j(p)]/[\sum_j A_j(p)], \text{ donde } j=1,2,\dots,n.$$

Esta expresión representa la relación borrosa $O = g(p)$, es decir la relación oferta–precio.

Como se comentó anteriormente, el primer enfoque para la construcción de los conjuntos borrosos requiere del saber proporcionado por el conocimiento que del problema tienen los expertos. Puede encontrarse así que, por ejemplo, para precios muy bajos, existe poco incentivo para producir bienes, pues el precio es menor que el respectivo costo de producción; al empezar a incrementarse el precio se tiene un incentivo creciente para la producción de los bienes; posteriormente se llega a una región de crecimiento estable en donde un incremento en el precio no producirá un aumento sustancial de la producción; después se encuentra una región en la que, nuevamente, aparece otro incentivo para incrementar la producción; finalmente, se encuentra una región en la cual ocurre la saturación y no es posible generar una producción adicional.

Como ya se mencionó, uno de los problemas relevantes en el análisis económico es el llamado *problema de equilibrio*. El objetivo de este problema es encontrar el precio P para el cual la demanda D es igual a la oferta O . Cuando las curvas de oferta y demanda son lineales, la solución a este problema consiste en resolver directamente un sistema de ecuaciones lineales simultáneas. Sin embargo, la incorporación de modelos borrosos en este análisis, aunque posibilita un modelaje más realista de las relaciones involucradas, también incrementa la complejidad de encontrar el correspondiente punto de equilibrio. Veremos en la siguiente sección cómo aplicar el algoritmo de inferencia borrosa descrito anteriormente, para obtener la solución simultánea de los modelos borrosos en el cálculo de los puntos de equilibrio.

5. Un modelo borroso para el cálculo de puntos de equilibrio

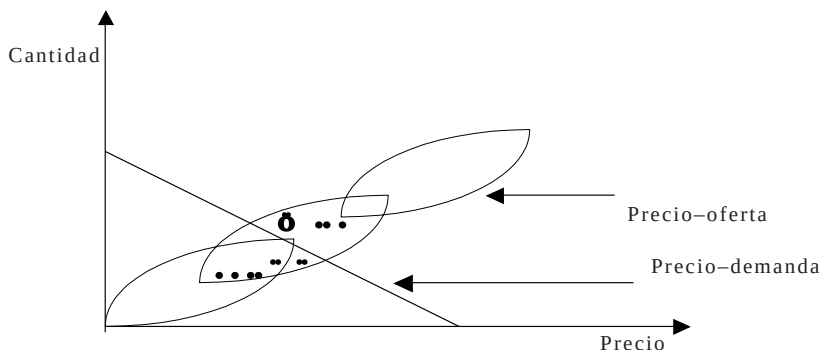
Consideremos un modelo borroso para representar la relación precio–oferta:

Si P está en A_j entonces O está en $g_j(p)$, para $j=1,2,\dots,n$

Y una relación lineal para representar la relación precio–demanda:

$D(p) = \alpha p + \beta$, donde α es una constante real negativa

En la Gráfica 3 se muestra este modelo, borroso respecto a la relación precio-oferta, pero lineal respecto a la relación precio–demanda.

Gráfica 3

De la Gráfica 3 observamos que nuestro problema es encontrar la intersección de un modelo borroso con una ecuación lineal. De acuerdo con el algoritmo de inferencia borrosa planteado, la forma cerrada de la relación precio-oferta está dada por:

$$y = \{[\sum_j A_j(x)g_j(x)]/[\sum_j A_j(x)], \text{ donde } j=1,2,\dots,n \quad (2)$$

Además, la relación lineal precio demanda es: $z = \alpha x + \beta$, donde $\alpha < 0$.

Entonces el problema de encontrar el valor de x para el cual $z = y$ consiste en resolver:

$$\alpha x + \beta = \{[\sum_j A_j(x)g_j(x)]/[\sum_j A_j(x)], j=1,2,\dots,n \quad (3)$$

Observemos la diferencia entre (2) y (3). En la primera ecuación se da un valor $U=x^*$, y entonces debemos encontrar el valor y asociado; en la segunda *no se conoce* el valor x y se debe resolver (3) para encontrar dicho valor. Generalmente, el problema de encontrar la solución a (3) requiere emplear técnicas iterativas de solución (Golub-Ortega, 1992).

Obviamente, la selección de las funciones de pertenencia para los subconjuntos borrosos A_j y g_j afecta la facilidad con la cual podemos resolver (3), como veremos enseguida.

Aplicación 1

Se considera la representación de las A_j como subconjuntos borrosos triangulares-trapezoidales, como se muestran en la Gráfica 2, así como formas lineales para los

g_j . Mostraremos cómo conduce esto a soluciones analíticas explícitas para la ecuación (3), cuya obtención no requiere la aplicación de métodos numéricos.

Supongamos que se representa la relación precio–oferta usando el modelo borroso:

Si el precio P es *bajo* entonces la oferta es $g_1(p)$

Si el precio P es *medio* entonces la oferta es $g_2(p)$

Si el precio P es *alto* entonces la oferta es $g_3(p)$

Definamos ahora los subconjuntos borrosos *bajo*, *medio* y *alto* de la manera siguiente:

Bajo (A_1):

$$A_1(x) = \begin{cases} 1, & \text{si } 0 \leq x < 5 \\ -(1/5)x + 2, & \text{si } 5 \leq x < 10 \\ 0, & \text{si } 10 \leq x \end{cases}$$

Medio (A_2):

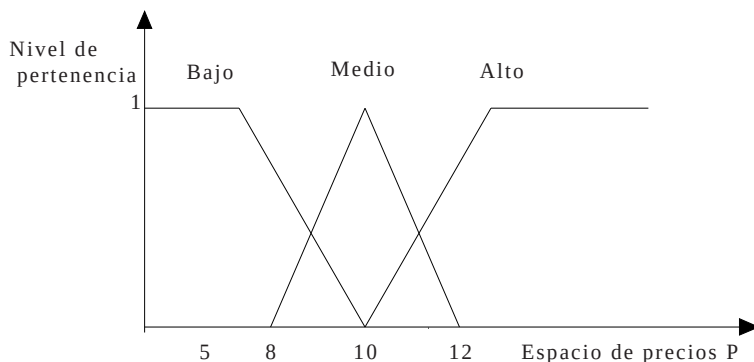
$$A_2(x) = \begin{cases} 0, & \text{si } x < 8 \\ (x/2) - 4, & \text{si } 8 \leq x < 10 \\ (-1/2)x + 6, & \text{si } 10 \leq x < 12 \\ 0, & \text{si } 12 \leq x \end{cases}$$

Alto (A_3):

$$A_3(x) = \begin{cases} 0, & \text{si } x < 10 \\ (1/5)x - 2, & \text{si } 10 \leq x < 12 \\ 1, & \text{si } 12 \leq x \end{cases}$$

Esta partición del espacio de precios P en los subconjuntos borrosos A_1 , A_2 y A_3 se muestra en la Gráfica 4.

Gráfica 4
Partición del espacio de precios
empleando los subconjuntos A_1 , A_2 y A_3



Ahora supondremos que los valores para las g_j 's están dados por:

$$g_1(x) = 8, \quad g_2(x) = 22, \quad g_3(x) = 30.$$

Finalmente establecemos una relación lineal para la relación precio–demanda dada por:

$$z = -2x + 40.$$

De acuerdo con (3), nuestro problema consiste ahora en encontrar la solución del sistema:

$$-2x + 40 = \left\{ \frac{8A_1(x) + 22A_2(x) + 30A_3(x)}{A_1(x) + A_2(x) + A_3(x)} \right\}$$

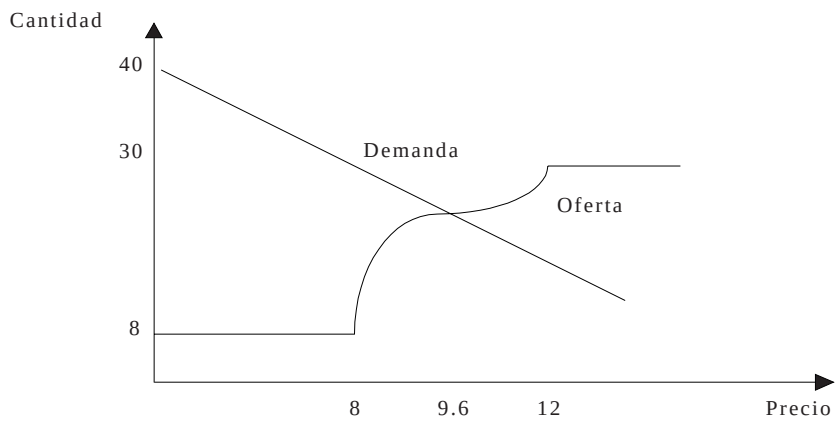
La solución de este sistema de ecuaciones es factible puesto que cada una de las A_j funciones definidas son continuas, y su unión es también continua. Se puede resolver el sistema considerando los diferentes rangos del eje de precios P , para ello consideramos inicialmente el rango: $[0, 5]$, posteriormente, los rangos $[5, 8]$, $[8, 10]$, $[10, 12]$ y $[12, \infty)$. Los resultados obtenidos se encuentran en el Cuadro 1.

Cuadro 1

Rango	$A_1(x)$	$A_2(x)$	$A_3(x)$	Ecuación resultante	Solución
[0, 5]	1	0	0	$-2x + 40 = 8$	$x = 16$
[5, 8]	$(-1/5)x + 2$	0	0	$-2x + 40 = 8$	$x = 16$
[8,10]	$(-1/5)x + 2$	$(1/2)x - 4$	0	$3x^2 - 33x + 40 = 0$	$x \in \{9.6, 1.3\}$
[10,12]	0	$(1/2)x + 6$	$(1/5)x - 2$	$6x^2 - 150x + 880 = 0$	$x \in \{15.6, 9.4\}$
[12, ∞)	0	0	1	$-2x + 40 = 30$	$x = 5$

En este Cuadro se muestra en negritas el único valor para el cual se obtiene una solución: cuando $x = 9.6$ en el rango $[8, 10]$. Como sólo ocurre en este caso, la solución del punto se alcanza cuando $p = \$9.60$, en cuyo caso se tiene un precio con nivel de pertenencia borrosa $A_1(9.6) = 0.08$, $A_2(9.6) = 0.80$ y $A_3(9.6) = 0$. Esto significa que el precio $p = \$9.60$ tiene un 8% de pertenencia al valor lingüístico *Bajo*, un 80% al *Medio* y no pertenece al *Alto*. Para este valor de equilibrio, la demanda resultante es $D(9.6) = 20.8$.

Gráfica 5
Solución del sistema del modelo borroso–lineal



En la Gráfica 5 se muestran las curvas de ambas relaciones, así como el punto de equilibrio resultante. De hecho, podemos generar una alternativa para simplificar el procedimiento anterior, al restringir el espacio de rangos posibles a aquellos para los cuales se observan los valores más cercanos al punto de equi-

brio. De acuerdo con esta Gráfica, basta con considerar los rangos que ocurren entre los valores 8 y 12, es decir el rango $[8, 12]$.

Aplicación 2

Consideremos ahora que en la aplicación 1, en lugar de suponer una relación precio-demanda lineal, suponemos que esta relación es también borrosa y definida por las tres reglas siguientes:

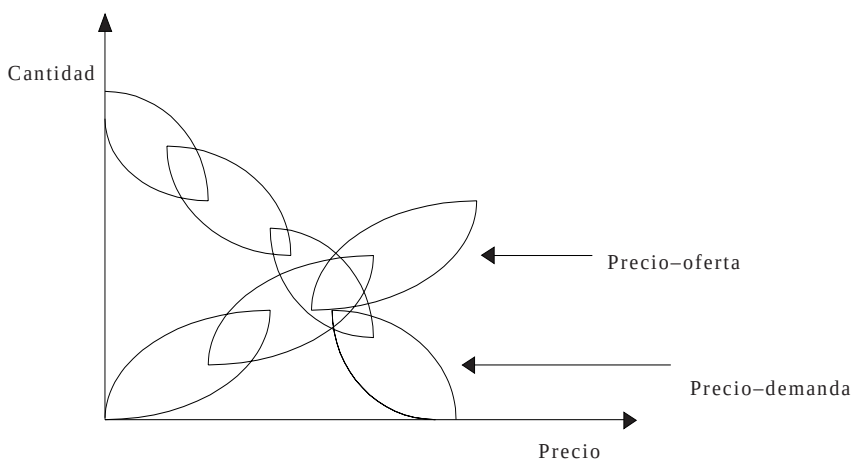
Si el precio P está en B_1 entonces la demanda D es $h_1(p)$

Si el precio P está en B_2 entonces la demanda D es $h_2(p)$

Si el precio P está en B_3 entonces la demanda D es $h_3(p)$

Es decir que, ambas relaciones precio-oferta y precio-demanda son ahora borrosas, como se muestra en la Gráfica 6.

Gráfica 6
Un modelo borroso en ambas relaciones:
precio-oferta y precio-demanda



De acuerdo con el algoritmo de inferencia borrosa planteado, la forma cerrada de la relación precio-demanda está dada por:

$$z = \{[\sum_i B_j(x)h_i(x)]/[\sum_i B_i(x)], \text{ donde } i=1,2,\dots,n$$

Debemos encontrar entonces la solución simultánea del siguiente sistema de ecuaciones:

$$\left\{ \frac{g_1(x)A_1(x) + g_2(x)A_2(x) + g_3(x)A_3(x)}{A_1(x) + A_2(x) + A_3(x)} \right\} = \left\{ \frac{h_1(x)B_1(x) + h_2(x)B_2(x) + h_3(x)B_3(x)}{B_1(x) + B_2(x) + B_3(x)} \right\} \quad (4)$$

Para resolver (4) definimos ahora los subconjuntos borrosos B_i de la manera siguiente:

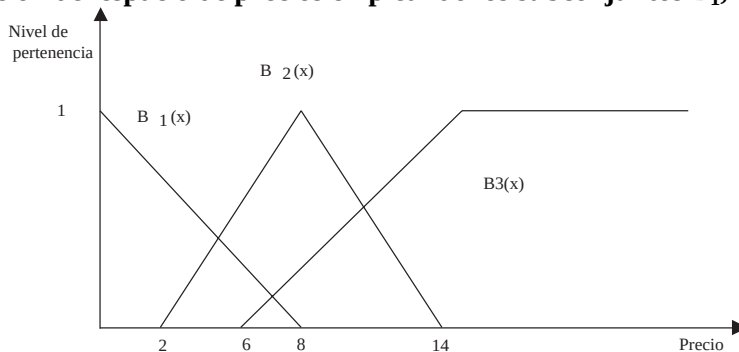
$$B_1(x) = \begin{cases} -(1/8)x + 1, & \text{si } 0 \leq x < 8 \\ 0, & \text{si } 8 \geq x \end{cases}$$

$$B_2(x) = \begin{cases} 0, & \text{si } 0 \leq x < 2 \\ (1/6)x - (1/3) & \text{si } 2 \leq x < 8 \\ -(1/6)x + (7/3) & \text{si } 8 \leq x < 14 \\ 0, & \text{si } 14 \geq x \end{cases}$$

$$B_3(x) = \begin{cases} 0, & \text{si } 0 \leq x < 6 \\ (1/9)x - (2/3) & \text{si } 6 \leq x < 15 \\ 1, & \text{si } 15 \geq x \end{cases}$$

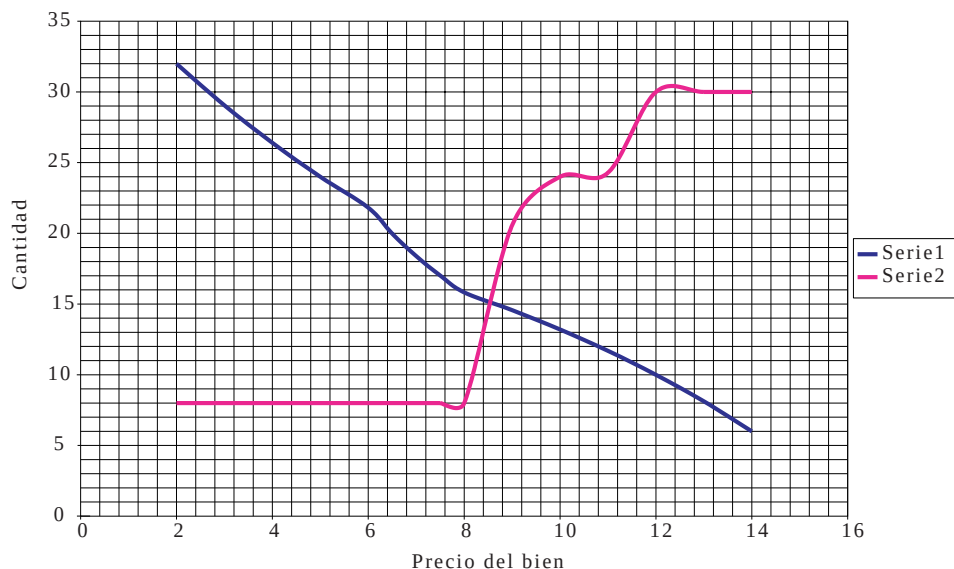
Supondremos además que: $h_1(p) = 32$, $h_2(p) = 18$, $h_3(p) = 6$. En la Gráfica 7 se muestran estos subconjuntos borrosos que particionan al espacio de precios P .

Gráfica 7
Partición del espacio de precios empleando los subconjuntos B_1 , B_2 y B_3



Análogamente al caso anterior, la solución de este sistema de ecuaciones es factible, puesto que cada una de las B_i es continua, y su unión lo es también. La solución de este sistema se obtiene considerando los cinco diferentes rangos del eje Precios: $[0, 2]$, $[2, 6]$, $[6, 8]$, $[8, 14]$, $[14, \infty)$. El procedimiento puede realizarse en la forma ya descrita en la aplicación 1; sin embargo podemos, de manera equivalente, construir las gráficas correspondientes precio-oferta y precio-demanda definidas en (4). Analizando estas gráficas podemos determinar el rango de valores de los precios, para el cual ocurre el valor de equilibrio buscado. En la Gráfica 8 se muestra el resultado de sustituir en la Gráfica 5 la anterior relación lineal precio-demanda $D(p) = -2p + 40$, por la relación borrosa precio-demanda definida en (4). En la gráfica 7 se observa que el rango donde ocurre el punto de equilibrio es $[8, 10]$, resolveremos entonces (4) en este rango específico: $\{(94x - 720) / (3x - 20)\} = \{(-42x + 684) / (-x + 30)\}$, de donde obtenemos una ecuación cuadrática: $32x^2 + 648x - 7920 = 0$, cuya única solución factible es: $x = 8.58$. Por lo tanto, el precio de equilibrio cuando se ambas relaciones son borrosas es de \$8.58.

Gráfica 8
Curvas precio-oferta (serie 1) y precio-demanda (serie 2)



Conclusiones

El presente trabajo constituye una primera aproximación a la formalización de un enfoque borroso al problema del cálculo de puntos de equilibrio. Una próxima etapa puede ser el considerar que tanto la relación precio-oferta como la relación precio-demanda son definidas a través de subconjuntos borrosos con funciones de pertenencia de tipo gaussiano (Yager, 2000). Un aspecto importante del modelo borroso propuesto, se refiere a la base de reglas borrosas empleadas para definir los subconjuntos borrosos, para ello se utilizaron datos de entrada-salida, tipo caja negra, que con la aplicación del modelo borroso arrojó resultados que verifican su consistencia.

Aunque el sistema resultante, al emplear funciones de pertenencia gaussianas, es más complejo, como nuevamente las correspondientes particiones de X y Y se representan con funciones continuas, es de esperarse que se obtengan, en tal caso, también soluciones analíticas sin tener que aplicar métodos numéricos.

El modelo propuesto funciona simulando el comportamiento real observado para generar las relaciones precio-oferta y precio-demanda, puesto que, en situaciones reales el productor no establece sus planes de producción en función de un solo valor del parámetro precio, sino estableciendo rangos de precios para definir un grupo de planes de producción.

Referencias Bibliográficas

- Filev, D. P. (1991). *Fuzzy modeling of complex systems*, I. J., Aproxim. reasoning, v. IV, p. 218-29, Japón.
- Ortega Golub (1992). *Cientific computing and differential equations*, Sn. Diego: Academic Press.
- Sujeno M. and Kang G. T. (1988). Structure identification of fuzzy, fuzzy sets and systems, vol. 28, p. 15-33, The Netherlands.
- Yager, R.R. and Filev, D. P. (1994). *Essentials of fuzzy modeling and control*, New York: Wiley.
- *et al.*, (1995). *Theoretical aspects of fuzzy control*, New York: Wiley
- (2000). *Simultaneous solution of fuzzy models, fuzzy sets and systems*, vol. 115, pp. 339-349, The Netherlands.

La transición demográfica y urbana en el marco de la globalización: implicaciones para la articulación económica del espacio urbano–regional

*Julián Ortíz Davison
Enrique Octavio Ortíz Mendoza
Mauro Julián Cuervo Morales**

Introducción

La dinámica urbana es un fenómeno signado por la industrialización; en el caso de México, como en casi toda Latinoamérica, se vincula al impulso de la industrialización sustitutiva de importaciones. De ello emana un sistema urbano funcional al modelo de desarrollo, en el que la concentración demográfica en grandes zonas metropolitanas es un elemento primordial. Sin embargo, en los años ochenta y noventa se observan cambios en esta tendencia que sugieren una incipiente desconcentración demográfica que favorece el crecimiento de las ciudades intermedias, aunque con impactos territoriales diferenciados.

Lo anterior acontece en un escenario en el que Latinoamérica atraviesa por profundos cambios económicos, políticos y sociales. Cabe preguntarse entonces ¿si las tendencias demográficas y urbanas de las dos últimas décadas del siglo XX son reflejo de la globalización o de la inercia del anterior modelo? Y ¿en el caso de México se observa la misma tendencia que en América Latina o muestra comportamientos diferenciados? Más importante aún, para efecto de los objetivos del presente trabajo ¿las nuevas tendencias permiten advertir una nueva estructuración y funcionalidad económica de las ciudades y del sistema urbano–regional del país?

* Profesores-Investigadores del Departamento de Economía de la UAM–Azcapotzalco (jod@prodigy.net.mx y eoom100@hotmail.com).

El presente artículo tiene como objetivo analizar los patrones demográficos y urbanos que tuvieron efecto en el país durante los últimos veinte años del siglo XX, ello es relevante porque en América Latina la globalización incide en los comportamientos tendenciales emanados de la sustitución de importaciones, lo cual se refleja en un cambio en la región. El caso de México supone particularidades debido a la cercanía con los EUA, por lo que puede rearticular los espacios regionales a través del impacto en los patrones económicos derivados de la globalización.

En la primera sección del trabajo se abordan las transformaciones en la funcionalidad urbana y regional con base en los modelos desarrollados por Berry y Geyer y Kontuly, como base para comprender el ciclo evolutivo de las ciudades y sus articulaciones en la configuración del espacio regional. Posteriormente, en la segunda sección, se desarrollan formulaciones teóricas sobre urbanización y globalización, orientadas a comprender sus alcances en la reestructuración del sistema urbano, y sus resultados en el caso de México; donde se destaca las implicaciones económicas tanto en el ámbito urbano como en el regional. Con base en estos resultados, la tercera sección describe el proceso demográfico-urbano mexicano en dos momentos, el de la transición ocurrida entre 1940 y 1980–; y desde 1980 en el ámbito de la globalización.

En las conclusiones se plantean elementos generales que pueden servir de base para el diseño de políticas tendientes a orientar el proceso de consolidación de subsistemas urbano-regionales que contribuyan a mejorar la articulación de las actividades sociales y económicas en el país, en la medida que ello redundará no sólo en una mejor distribución territorial de la población –y el consecuente impacto sobre la sustentabilidad del modelo– sino en mejores condiciones de vida que maximicen el aprovechamiento de las opciones de desarrollo en forma más equilibrada.

Finalmente, esta investigación es resultado del trabajo colectivo desarrollado en el marco del Seminario de Investigación en Economía Regional del Departamento de Economía de la UAM–Azcapotzalco.¹

¹ El Grupo de Investigación en Historia Económica y Economía Regional del Departamento de Economía, que aglutina las actividades del Seminario, es coordinado por Lucino Gutiérrez Herrera y Francisco Javier Rodríguez Garza y cuenta con la participación de los profesores Julián Ortíz Davison, Santiago Ávila Sandoval, Mauro Julián Cuervo Morales, Enrique Octavio Ortíz Mendoza, Cristian Leriche Guzmán y Antonio Cárdenas Almagro. De igual forma, participan el profesor invitado Oscar Rogelio Caloca Osorio y como asesores externos, Miguel Gutiérrez Herrera y Juan José Ramírez Bonilla.

1. La transformación de la funcionalidad urbano–regional

Para analizar la dinámica demográfico–urbana se recurre a dos modelos teóricos sobre comportamiento territorial intraurbanos propios de la formación de las zonas metropolitanas; en ellos se plantean dos visiones del desarrollo urbano que por sus implicaciones se amplían al ámbito urbano–regional. Uno desarrollado por Berry (1980) y otro por Geyer y Kontuly (1993); el primero aborda las diferentes etapas del proceso de urbanización en función de la preeminencia de algunas modalidades migratorias, lo cual implica que tanto en la fase de concentración o de desconcentración, el otro tipo de flujo no desaparece, sino que pierde importancia; el segundo modelo aporta elementos para postular que los grupos de ciudades de tamaño grande, intermedio y pequeño atraviesan por ciclos de crecimiento rápido y lento, los cuales reflejan una secuencia de tendencias, primero hacia la concentración y posteriormente hacia la dispersión o desconcentración, mediante un proceso de urbanización diferencial.

En ambos casos el centro del análisis son las fases del proceso de urbanización, en donde cada una se acompaña del predominio de flujos migratorios específicos, lo que responde a ciertos patrones, como la evolución de determinadas actividades económicas, la descentralización de las manufacturas y el desarrollo del transporte y las comunicaciones. Así mismo, ambos modelos se aplican en un sentido más general, el de la relación urbano–regional, en la medida que no son procesos independientes.

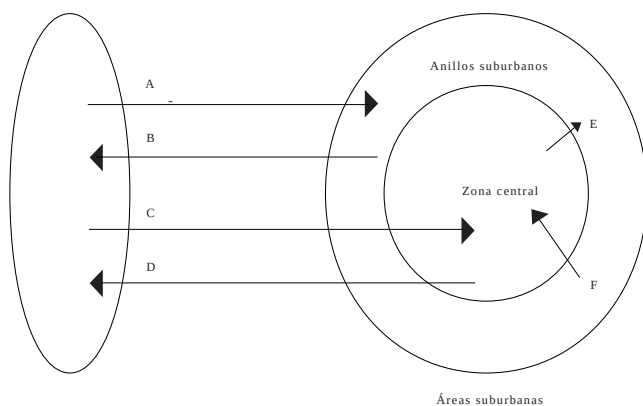
Berry plantea la existencia de cuatro etapas, en la fase inicial predomina el desplazamiento de los migrantes hacia la ciudad y se establece una marcada dominación dentro del sistema urbano (flujos migratorios tipo C y F). El primero representa el flujo migratorio del campo a la ciudad, el segundo simboliza las inmediaciones de lo que con el transcurso del tiempo se convertirá en contorno de la zona metropolitana.

En la segunda fase, denominada urbanización–suburbanización, prevalecen los flujos tipo A, C y E, con la persistencia del crecimiento acelerado en la ciudad central, en donde los dos primeros muestran la continuidad en los flujos migratorios del campo a la zona metropolitana en el proceso de expansión territorial y, el último representa el inicio de la relocalización de algunos habitantes “originarios” de la ciudad central hacia la periferia. (Véase la Gráfica 1).²

² En primera instancia se convertirá en la zona conurbada, es decir, el espacio de influencia inmediata, que puede estar articulado en términos funcionales, mas no físicos a la ciudad central.

En un tercer momento (suburbanización), predominan los desplazamientos tipo A y E, con una expansión que se acompaña de la mancha urbana. Tanto los habitantes originarios como los nuevos flujos migratorios tienden a desplazarse hacia la periferia de la ciudad en busca de nuevos espacios.³ Y en la última etapa, los movimientos preeminentes (desurbanización o cotraurbanización) son del tipo B y D, lo que significa el agotamiento del ciclo de crecimiento urbano (específicamente el metropolitano), y la desconcentración y el crecimiento de ciudades pequeñas e intermedias.

Gráfica 1
Movimientos de población según el modelo de Berry



Fuente: CONAPO (2001: 149).

Los dos flujos característicos de la última etapa suponen la migración de las zonas metropolitanas, tanto de la ciudad central como de la periferia, hacia otras ciudades; preferentemente hacia ciudades intermedias que ofrecen mejores condiciones de vida y cuentan con ventajas comparativas, no sólo en términos sociales de vida sino económicos.

La utilidad del modelo Geyer y Kontuly radica en que al vincular la evolución demográfica con el crecimiento urbano permite, mediante una ampliación del mismo, transferir algunos elementos para el análisis urbano-regional, pues crecimiento demográfico-urbano y dinámica urbano-regional son dos procesos simultáneos que no pueden separarse.

Estos ciclos reflejan una secuencia de tendencias hacia la concentración en la primera etapa y, posteriormente, hacia la dispersión o desconcentración,

³ Una visión inicial de este proceso es el traslado de la población de menores ingresos hacia la periferia, y que en otro momento se asocia a población de altos ingresos que generan espacios cerrados para habitar, derivando en la “coexistencia” más no en la “convivencia”; a través de modalidades como fraccionamientos, clubes y otros.

mediante un proceso de urbanización diferencial. Y en cada etapa los flujos migratorios –principales y secundarios– reflejan la operación y predominio sucesivo de las fuerzas concentradoras y desconcentradoras que modelan el sistema urbano.

Los sistemas urbanos transitan a través de una etapa inicial (Fase A), en la cual una proporción considerable de las actividades económicas de base urbana y de los migrantes interregionales son atraídos a la ciudad principal o hacia ciudades que crecen con rapidez. En una segunda etapa (Fase B) surgen los contornos urbanos y se expanden debido a la migración rural-urbana e intraurbana. Las ciudades intermedias del sistema urbano empiezan a beneficiarse lentamente de los flujos migratorios.⁴ En este mismo proceso, algunos centros logran crecer más rápido que otros debido a sus atributos de localización.

En la tercera fase, las deseconomías de aglomeración propician que la ciudad principal desarrolle, mediante un proceso de desconcentración intrarregional, un carácter multicéntrico o megalopolitano (Fase C). En consecuencia, el crecimiento de los principales centros urbanos se acompaña del crecimiento de algunas ciudades cercanas a ellas, especialmente del tamaño intermedio, en consecuencia, adquieren fuerza los flujos de tipo urbano–urbano, metropolitano–urbano e intermetropolitano. En esta fase el sistema urbano nacional se expande, madura y se hace más integrado espacialmente; se incorporan nuevos centros a los estratos inferiores de la jerarquía urbana y otros se mueven hacia estratos superiores, al tiempo que emergen y se desarrollan varios subsistemas organizados territorialmente. Al llegar a este punto de inflexión se inicia gradualmente una reversión del patrón concentrador.⁵

En la siguiente etapa las fuerzas desconcentradoras adquieren ímpetu, propiciando que un conjunto de ciudades de tamaño intermedio observen un crecimiento desigual, no necesariamente contiguas a la región metropolitana principal (Fase D). La ciudad o ciudades principales ganan todavía población en términos absolutos, aunque empiezan a perderlo en términos relativos, respecto a las ciudades de tamaño intermedio y al total urbano. Los anillos suburbanos de las ciudades principales experimentan una dinámica de crecimiento cada vez más discreta por el debilitamiento de su poder de atracción migratoria.

A su vez, los procesos de suburbanización y, más tarde, de desconcentración intrarregional tienden a repetirse ahora en las ciudades interme-

⁴ En sentido más amplio, las ciudades secundarias se definen como las ciudades que no son la ciudad central o principal.

⁵ Desterritorialización de acuerdo a la denominación Wong–González (1999: 17).

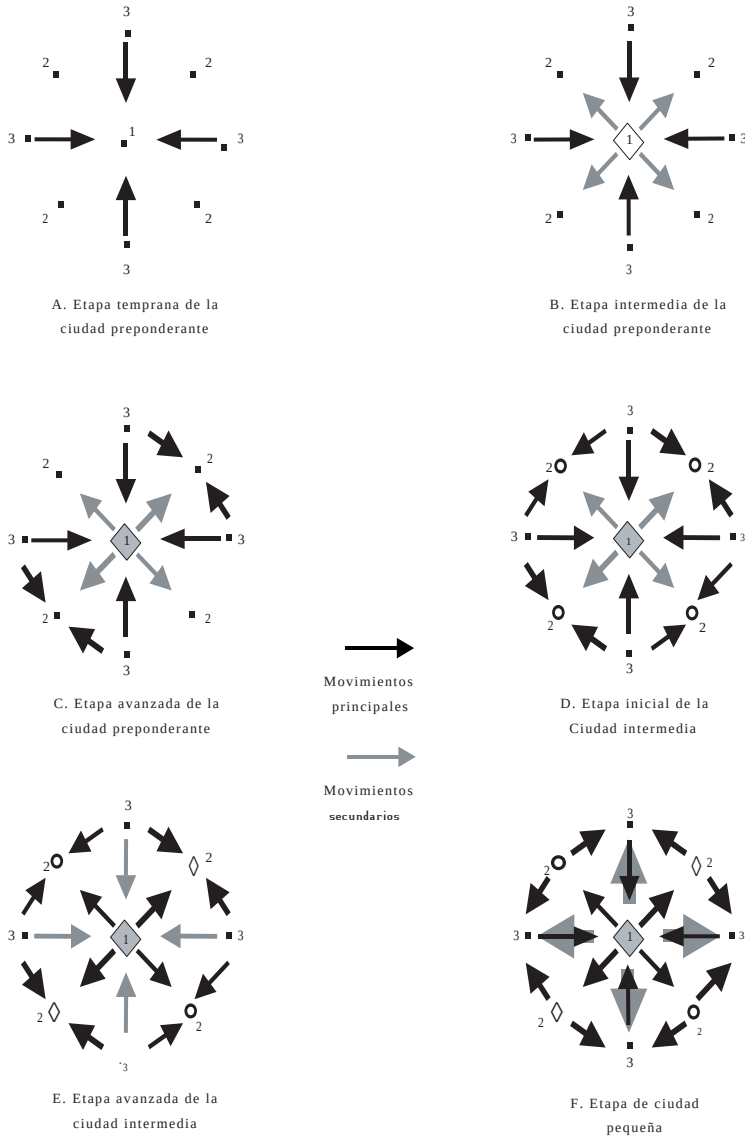
días de crecimiento más vigoroso, aunque en pequeña escala. Más tarde, todos los anillos de la región metropolitana principal empiezan a perder población en términos absolutos, aunque la pérdida experimentada por la ciudad central es mayor que la de los anillos suburbanos (Fase E).

Finalmente, toma fuerza la desconcentración desde la ciudad principal y las ciudades intermedias hacia los centros urbanos pequeños, cuyo desarrollo permite emprender ciertas actividades económicas. Las ciudades con atributos de localización excepcionales y más cercanos a los centros de tamaño grande e intermedio se desarrollan primero, posteriormente sin embargo, los núcleos más alejados empiezan a atraer migrantes. En esta etapa, la dinámica de las ciudades proviene de su crecimiento natural y en gran medida de la migración interurbana y metropolitana–urbana (Fase F).⁶

El valor de estos modelos surge de los elementos que aportan para comprender el surgimiento y gradual predominio de algunas modalidades migratorias a través del ciclo de desarrollo urbano. Y cómo, de este ciclo, es posible derivar la posible tendencia y rearticulación territorial del sistema urbano nacional en el marco de los impactos de la globalización y de la incipiente tendencia a la desconcentración urbana de los años ochenta y noventa del siglo pasado.

⁶ Nuevas formulaciones teóricas sobre el proceso urbano denominan a esta etapa como contraurbanización (Graizbord, 1984).

Gráfica 2
Modelo gráfico de las etapas de urbanización diferencial.
Movimientos principales y secundarios



Fuente: CONAPO (2001: 150).

2. El proceso de globalización y su impacto en la organización urbano-regional

2.1 Planteamiento del problema

El concepto de globalización ha permitido explicar muchas de las transformaciones ocurridas en el mundo en las dos últimas décadas del siglo pasado, una visión al respecto establece que “puede ser caracterizada como un proceso multidimensional que trasciende las esferas: económica, política, social y cultural”.⁷ En el aspecto económico el concepto implica la existencia de una “integración global de la producción, el comercio, el financiamiento, la organización de la información y la tecnología”.⁸

Empero, resulta pertinente aclarar que no existe un consenso respecto a las implicaciones de tipo espacial que la globalización acarrea en la medida que depende de la capacidad de rearticulación que poseen las regiones frente a las opciones surgidas del comercio mundial y, esto, es la mayor de las veces contradictorio y en ocasiones paradójico; de modo tal que no existen las mismas tendencias espaciales para todos.

2.2 El debate teórico

Es posible establecer que los modelos de organización espacial de las ciudades han respondido a factores diferentes. Por ejemplo, la modificación de las concepciones industriales y económicas emanadas de las economías cerradas, parte de los modelos espaciales resultantes de la reestructuración productiva, esto es, de la emergencia de un sistema de producción flexible y menos dependiente de localizaciones espaciales específicas.

Sin embargo, no existen pautas definidas o únicas, por ello la reorganización de las estructuras territoriales y la creación de nuevos espacios para la producción, dan origen a un debate sobre la concentración/desconcentración, en donde los elementos del mismo son la revalorización del espacio local/regional, la disminución del control del Estado sobre el espacio y el tiempo, la transformación significativa en la división regional y en el perfil del mercado de trabajo.⁹

⁷ Wong-González (1999: 5).

⁸ Wong-González (1999: 5).

⁹ Cunha (2000).

La enumeración de estas características señala las múltiples vertientes del debate y de las posibles líneas de investigación, sin embargo, para efecto del objetivo que se persigue, interesan las tendencias de la redistribución espacial asociadas a la transición de un régimen de acumulación fordista a otro de acumulación flexible.¹⁰

Harvey muestra que el sistema de mercado trató de superar sus crisis del periodo fordista con la reorganización de tiempo y espacio, llevando a nuevas formas de producción que descartaron prácticas como la integración vertical, para sustituirlas por estructuras desintegradas, como las subcontrataciones, los cambios en la localización de plantas industriales, el cambio de un modelo de *stocks* y productos de larga duración por el proceso *just in time* y productos efímeros.¹¹

Para Baeninger ese proceso configuró algunos espacios urbanos que presentan transformaciones significativas en términos económicos, políticos y sociales en un esfuerzo de inserción en la dinámica global. Así, la reestructuración parece ser “el elemento clave que marcará los rumbos de las ciudades en el final de este siglo”.¹²

Según Benko (1996), este proceso provoca una nueva división espacial e internacional del trabajo, una vez que: [...] diferentes fases del proceso de producción son atribuidas en el espacio de modo diferenciado, en función de sus características tecnológicas y del nivel de calificación que requieren. [...] las actividades de alto tecnicismo y funciones directivas son reservadas a las regiones centrales y las tareas repetitivas, poco calificadas y que requieren considerable mano de obra son relegadas a la periferia.¹³

En tal sentido, se refuerza la dimensión de la especialización interregional y se crea una concepción dual del desarrollo regional económico que involucra, por un lado, a la economía global como “un mosaico de sistemas de producción regio-

¹⁰ En un interesante y didáctico ensayo, Baeninger (1999) advierte que la cuestión del “nuevo” régimen de acumulación flexible no es de consenso entre los teóricos. Algunos creen prematuro pensarlo como el “vector de una nueva era social” que configuraría una ruptura total con el pasado fordista (Amim y Robins, 1994); otros ven en las transformaciones vigentes mezclas de situaciones que van desde la flexibilización hasta el viejo fordismo, “implicando la convivencia de distintos modelos de organización del trabajo [...]” (Leborgne y Lipietz, 1994); como forma aún más crítica, Baeninger menciona la contribución de Santos (1997), que postula la clara delimitación espacial de la globalización y flexibilización, lo que implica la coexistencia en una región de diferentes situaciones, a las que denomina zonas luminosas, opacas e intermedias.

¹¹ Harvey (1992).

¹² Baeninger (1999: 3).

¹³ Benko (1996: 52), traducción de los autores.

nales especializados” y, por otro, a un “entramado planetario de ligazones interindustriales, de flujos de inversiones y de migraciones de población”.¹⁴

Las transformaciones económicas que implica la globalización poseen efectos en la redefinición territorial del espacio económico-social, es decir, existe un carácter territorial de los factores decisivos para el desarrollo de países, regiones y redes globales de producción que definen los roles de espacios locales.

Al respecto podemos observar lo siguiente:

- a) La lógica del nuevo sistema no implica necesariamente una contraposición entre desconcentración y aglomeración. Por un lado, la mayor flexibilidad de localización de las actividades productivas y las mejoras en la infraestructura de transportes y comunicaciones (Venables, 2000) posibilitan o, mejor dicho, motivan la desconcentración de la actividad;¹⁵ por otro lado, la globalización privilegia –por lo menos en un primer momento– los grandes centros en su condición de localización preferente, para ubicar a las empresas que manejan los negocios externos (Henderson, 2000), y permite que “su sistema de división del trabajo y de externalidades” se extienda de manera integrada a su *hinterland* (Benko, 1996).
- b) “La globalización del tejido industrial se caracteriza porque la expansión de las actividades, impulsada por la metrópoli no implica una estructura regional desequilibrada ‘centro-periferia’, sino un sistema tecnológicamente cohesionado, fuertemente integrado y descentralizado” (Benko, 1996). Por tanto, quizá lo más interesante de estas nuevas tendencias de localización –y que ayuda a entender la ocurrencia de espacialidades, difíciles de prever en el pasado– sea la revalorización del nivel local con la globalización.

Harvey sostiene que “el aumento de la competencia en condiciones de crisis presionó a los capitalistas a poner más atención a las ventajas de localizaciones relativas”.¹⁶ En ese sentido, una vez integradas algunas partes del territorio nacional a un sistema global de producción, pueden experimentar un importante desarrollo, aunque se encuentren localizadas en regiones sin expresión económica, social y/o política. Sin embargo, parece claro que la accesibilidad –física o virtual según el producto– a los mayores centros o zonas de exportación, o la localización estratégica, particularmente en el caso de los recursos naturales, son características

¹⁴ Benko (1996: 54).

¹⁵ Estas motivaciones provienen de un conjunto de problemas existentes en las grandes aglomeraciones que se denominan “deseconomías de aglomeración”, y que involucran, entre otros aspectos, el costo de la tierra y la mano de obra, la disponibilidad y la organización de los trabajadores, etc. (Harvey, 1992) y (Henderson, 2000).

¹⁶ Harvey (1992: 265), traducción de los autores.

esenciales para que esas áreas se confirmen como tales.¹⁷ Se puede afirmar entonces, que:

[...] la globalización refuerza las estrategias de especialización regional y resulta de la propia dinámica de la producción regionalizada de las grandes empresas y también una forma de respuesta de los Estados nacionales para enfrentar los desafíos destructivos de la globalización.¹⁸

Pero tales ventajas no implican necesariamente una mayor concentración, especialmente de las actividades industriales, porque como establece Wong-González (1999) “las tendencias de dispersión o de concentración, no pueden ser generalizadas” toda vez que “ellas varían de un sector productivo a otro y aún entre los distintos segmentos productivos de un mismo sector”. Además, los patrones de dispersión/concentración también pueden variar en el tiempo, lo que dificulta establecer un patrón para los impactos territoriales de la globalización.¹⁹

Entonces, la globalización puede contener efectos distintos dependiendo de las características del país y de su aparato productivo, lo válido es que sus impactos son decisivos sobre los principales centros urbanos en términos de su estructura productiva y, por ende, en el mercado de trabajo con implicaciones en la propia dinámica demográfica y migratoria. Castells (1998) afirma que “en cualquier proceso de transición histórica, una de las expresiones de cambio sistémico más directo es la transformación de la estructura ocupacional, es decir, de la composición de las categorías profesionales y del empleo”.

Varios de los estudios centrados en el mercado de trabajo y sus transformaciones en la era de la globalización coinciden en destacar el cambio radical de ese mercado en Latinoamérica. Gwynne (1999) señala que las reformas neoliberales adoptadas por los países para enfrentar sus crisis fiscales a comienzos del decenio de 1980 contuvieron impactos importantes sobre el mercado de traba-

¹⁷ Por ejemplo, las tendencias de desplazamiento de personas en edad activa y de ciertas actividades productivas hacia áreas periféricas, o bien de lugares de trabajo hacia el hogar (Champion, 1998), (Tofler, 1993) dependen más del acceso “virtual” permitido por el gran avance de la microinformática y las comunicaciones que de la existencia de rutas o carreteras.

¹⁸ Pacheco (1998) en Patarra (2000).

¹⁹ En el caso de nuestro país, Garza (1999: 6) cuestiona la visión predominante que plantea una tendencia hacia la reducción de la concentración en la ciudad de México. Apelando a la aparición de una “megálópolis” alrededor de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México y a la evidencia que proporciona el censo de 2000, el autor concluye que “no se observaron cambios significantes en la distribución de la población de México entre 1970 y 2000” e incluso los efectos proyectados de actividades económicas como la “maquila” no fueron los esperados en términos de modificaciones en el cuadro distributivo de la población nacional”y que “el escenario esperado en términos de la distribución demográfica a favor del norte de México y en detrimento de la región central no era aún visible en 2000”.

jo, en particular en materia de empleo formal y de desempleo que impactan los flujos migratorios y por lo tanto el crecimiento de las ciudades.

Estas reflexiones llevan a pensar en los movimientos migratorios y la redistribución espacial de la población, fenómenos básicos para entender los caminos recorridos por la urbanización regional; sobre todo en lo que se refiere al surgimiento de una nueva tendencia desconcentradora. Así, puede destacarse que la globalización provoca impactos en la creación de nuevas espacialidades, o “espacios de la globalización” (Baeninger, 1999). Sin embargo, existen dudas sobre su magnitud y su efecto en la articulación regional que propicia.

Baeninger, al respecto, revive la contribución de Gottdiener al debate, cuando señala que este autor reconoce el impacto de las transformaciones contemporáneas en el espacio urbano, y sostiene que las nuevas formas espaciales observadas en los EUA fueron provocadas por factores que ya se encontraban presentes tiempo atrás en la sociedad. Sin embargo, reconoce que esa nueva etapa del capitalismo tuvo implicaciones decisivas en el tejido social de los centros urbanos.²⁰

Castells (1998) reconoce que la reestructuración productiva promovió y continúa reforzando la dualización de la sociedad en diversos aspectos, por ejemplo, la precarización del trabajo. Y quizás ésta sea una de las principales implicaciones del proceso en cuanto a entender fenómenos actuales como la metropolización, la periferización y otros.

2.3 Globalización en América Latina y sus efectos urbanos

En esta región se observa un proceso de segregación urbana. En general cuando se piensa en la dinámica demográfica intraurbana o intrametropolitana o, de manera más general, en la expansión urbana surgen dos cuestiones: a) el patrón “periférico” del crecimiento —caracterizado por la ubicación de la población con bajos recursos en áreas cada vez más lejanas de los centros valorizados— y, como consecuencia de lo anterior, b) el sostenido proceso de segregación espacial.

Ambas situaciones hacen difícil precisar cuánto de lo que se ve en la dinámica contemporánea de nuestras metrópolis es fruto de la globalización. En todo caso, algunas tendencias de este periodo modifican la dinámica de las grandes aglomeraciones urbanas. Además de la profundización de la dualidad social, encontramos las formaciones “polinucleares” (Carlos, 1996), “pluripolares” (Benko,

²⁰ Un análisis comparativo de los efectos de la globalización sobre los espacios urbanos de Europa, EUA y América escapa a los objetivos del presente artículo, sin embargo, cabe señalar que en mucho, los resultados que se observan también están influenciados por la historia y la trayectoria previa a la apertura económica.

1996) o “policéntricas” (De Mattos, 2001) en la metrópolis o en su región de influencia, es decir, una traducción de la nueva organización territorial donde “los principales sistemas locales comparten las funciones superiores regionales” (Benko, 1996: 63).

Aunque lo anterior supone el surgimiento de sistemas urbanos en los que se verifica la desconcentración, la refuncionalización de las ciudades y de un sistema urbano estructurado en todos los ámbitos. Ejemplos de este tipo de formaciones urbanas pueden ser São Paulo,²¹ en México la ciudad homónima y su *hinterland*,²² en Chile la región de Santiago y quizás Valparaíso,²³ y en Argentina Buenos Aires y La Plata.

El otro tema relevante al respecto del impacto de la globalización y el proceso de concentración/desconcentración de la población es la constitución de las redes de ciudades. Al respecto, el análisis de los datos muestra que en las últimas cuatro décadas se consolidó una tendencia a la concentración de población en las ciudades mayores. No hay signos en América Latina de lo que en Europa y los EUA se denominó contraurbanización (Champion, 2000). Si bien, las décadas recientes se vieron marcadas por una reducción importante del crecimiento metropolitano, en el caso de México se registra algún grado de desconcentración demográfica hacia otras regiones, el fenómeno metropolitano está aún presente en el escenario regional.²⁴

Al respecto se observan dos fenómenos, el crecimiento de las periferias metropolitanas a un ritmo mucho más intenso que las ciudades centrales, cuando la población de las zonas centrales metropolitanas disminuyó su crecimiento como reflejo de los procesos intraurbanos de carácter social, económico y político que implican una redistribución demográfica de la población; y que el proceso de concentración/desconcentración no necesariamente se reflejó en el desarrollo de un sistema urbano más desconcentrado territorialmente, sino que favoreció a ciudades del espacio inmediato a las grandes zonas metropolitanas.

Adicionalmente, Harvey (1992) establece que las últimas décadas del siglo pasado se caracterizaron por un cambio importante en la noción de tiempo y espacio, pero también en la noción de territorio o región. Wong-González (1999)

²¹ Sea en la propia región metropolitana (entre la capital y el llamado ABC paulista) o fuera de ella (Campinas y Santos).

²² Que comprende áreas como Cuernavaca, Puebla, Querétaro, Toluca y Pachuca.

²³ En este caso, cuando se habla de la región de Santiago de Chile no se refiere a la región metropolitana que comprende un espacio mucho mayor, referido a las grandes regiones político administrativas y no al *hinterland* de Santiago.

²⁴ Baeninger (2000) y Patarra (2001) para Brasil; Negrete (1999) y Hiernaux (1998) para México.

destaca, citando a Boisier (1993), que actualmente se considera la noción de región virtual, en la cual:

[...] la contigüidad geográfica no es condición indispensable para lograr la conformación regional [por lo que] rompe de hecho con una serie de rigideces abriendo un abanico más amplio para el análisis regional (1999: 23).

Y en este sentido, obliga incluso a repensar el concepto de región, pues es o era, asociado precisamente al antiguo modelo de desarrollo.

Lo que no puede negarse es que las transformaciones ocurridas en el mundo, en estos veinte o treinta años, tuvieron especial significado para la urbanización y para la concentración demográfica en las grandes metrópolis de América Latina.

Los cambios no se limitaron a una simple reducción del crecimiento urbano, también se registraron signos de desconcentración demográfica, elevado dinamismo de las ciudades intermedias y revitalización de algunas zonas rurales. Aunque la importancia de las ciudades intermedias está ligada a su papel funcional en la red de ciudades y a su crecimiento urbano significativo en la última década; a pesar de que a partir del decenio de 1980 disminuyeron sus tasas de crecimiento, en Brasil y México el ritmo es elevado.

A medida que la urbanización y la transición demográfica se desarrollaron, se avanzó no sólo hacia una reducción del crecimiento de las ciudades mayores y a una atenuación de la concentración demográfica sostenida en las grandes ciudades. Creer que este fenómeno implica otro, el de una desconcentración demográfica en alta escala parece, al menos por el momento, una conclusión demasiado precipitada; de hecho, parece casi imposible. Las nuevas regiones de ciertos países ganan importancia demográfica y económica y, por tanto, restan peso relativo a la ciudad o aglomerado urbano mayor (Garza y Schteingart, 1984; Negrete, 1999 y Hiernaux, 1998).

Esto no implica que la ciudad central pierda tal posición; se reduce su peso en el sistema como concentradora de habitantes, pero no su papel. Los cambios implicaron la reducción del dinamismo, y no del liderazgo de la principal metrópoli y su *hinterland*, pero redujeron su atractivo para los migrantes y su capacidad de retención y así lo confirma el crecimiento de la migración de retorno desde Buenos Aires (Lattes, 1995), México (Negrete, 1999) y São Paulo (Cunha, 2000).

Lo que puede estar sucediendo en algunos países no es necesariamente un proceso rumbo a la “desmetropolización”, “interiorización” o

“desconcentración” significativa de la población, sino uno que va hacia una redistribución regional menos concentradora; ese parece ser el caso de México (Pimentel, 2000) y Brasil (Baeninger, 2000), con tendencias al crecimiento regional más allá de las mayores metrópolis, pero que en gran medida mantienen un importante grado de concentración demográfica en las ciudades grandes e intermedias, particularmente en los aglomerados urbanos de mayor tamaño.

Por ejemplo, en el caso de México, las áreas fronterizas estuvieron entre las de mayor crecimiento demográfico. Parece haber cierta asociación entre las tendencias demográficas fuera de los grandes centros urbanos, financieros y de decisión y el desarrollo de actividades que dan a estas áreas algunas ventajas comparativas. Sin embargo, es prematuro afirmar que la concentración demográfica en la región está experimentando una reversión definitiva y significativa. A pesar de la reducción del crecimiento total, estas áreas siguen registrando grandes aglomeraciones que crecen más que el promedio nacional. Es el caso de Monterrey, Guadalajara, Puebla y Ciudad Juárez.

Debe considerarse que esta aparente tendencia a la desconcentración relativa no se da como sería deseable de manera equilibrada, pues las regiones emergentes son muy específicas y dependen cada vez menos de la coordinación del Estado, y en mayor grado de las vicisitudes del exterior y del mercado globalizado.

Si bien una discusión sobre el sistema de asentamientos humanos, que promueve la globalización y el avance del capitalismo global, es clave para bosquejar el proceso de redistribución espacial de la población de la región, también es crucial el análisis de la dinámica interna de las grandes aglomeraciones que, a causa de las décadas de crecimiento y concentración demográfica, todavía poseen un gran potencial para la redistribución con consecuencias en su estructuración espacial y en su tejido social.

Las mayores aglomeraciones de los países latinoamericanos registran una significativa expansión demográfica de sus áreas periféricas, mientras que en las zonas centrales la tasa de este crecimiento es reducida; esto último no se debe a la reducción de la migración desde el campo o desde otras ciudades, ni al descenso del crecimiento vegetativo, sino a los procesos de redistribución intrametropolitana, de complejidad y magnitud crecientes.²⁵

América Latina no enfrenta una redistribución de la población sostenida e irreversible marcada por la “desmetropolización” y la “desconcentración

²⁵ El término vegetativo asociado a la población, se refiere al hecho de que dada una relación técnica para determinadas actividades económicas, es posible establecer la demanda de trabajo asociada y la oferta excedente al equilibrio es considerada población vegetativa.

demográfica”, aceptar esto podría llevar a la falsa impresión de que los países se encaminan a una distribución espacial de la población más equilibrada. En ese sentido, si bien existe una tendencia de reducción de crecimiento de las grandes ciudades, aún se nota la hegemonía del patrón concentrador en el diseño regional de los países latinoamericanos. Reconociendo el incremento de población en las ciudades intermedias, es posible mostrar que las pérdidas relativas de las grandes aglomeraciones y/o ciudades no se dieron a favor de aquellas, y sí se aglutinaron en las localidades aledañas.

Los datos sugieren que en varios países de la región se está configurando una “dispersión *relativa* de carácter concentrado”. El término “dispersión concentrada” no posee la connotación utilizada hasta ahora, es decir, no se refiere a una dispersión dentro de un espacio geográfico mucho más amplio –pero todavía circunscrito en términos regionales–, es más bien aplicada en el sentido de que al tiempo que existe una tenue orientación a la desconcentración demográfica, ésta sucede de manera más contundente en favor de otras aglomeraciones, pero ahora en otras regiones del país.

Lo que determina la localización de estas áreas son sus ventajas para abrigar actividades productivas que les otorguen un lugar “competitivo” en un mundo globalizado que, de acuerdo a Pacheco (1998), acaba “fragmentando la nación”. Dicho en otros términos, ya no existen condiciones demográficas para que las grandes zonas metropolitanas puedan sostener la dinámica de 1940 a 1980.

3. La evolución demográfico–urbana en México

3.1 La transición demográfico-urbana en el marco del modelo de sustitución de importaciones (1940-1980)

En el contexto de este modelo, la industrialización y las actividades urbanas fueron impulsadas desde finales de los años treinta. Con ello se sentaron las bases para la transición demográfica y urbana entre 1940 y 1980.²⁶ Periodo en el cual el perfil demográfico y urbano del país se modificó. Al inicio de los cuarenta la población urbana representaba casi el 20.1% de la población total, y cuatro décadas más tarde

²⁶ Antonio Ortíz Mena, señaló: “en México se produjo un gran ciclo de expansión del capitalismo industrial que comenzó desde los años treinta, y que luego de la Segunda Guerra Mundial compartió los rasgos generales de lo que en América Latina se dio en llamar el modelo de la sustitución de importaciones” (1960).

se observa el predominio de las ciudades como centros aglutinadores, pues 54% de los 100 mexicanos habita en alguna localidad urbana.²⁷ Por su parte, el sistema nacional de ciudades evolucionó de 56 en 1940, a 226 en 1980, con una creciente dinámica a lo largo del periodo. Esto supone un proceso de urbanización que:

[...] hasta la década de 1970 tiene las siguientes características: 1) alto crecimiento demográfico urbano –y la importancia de su peso relativo en la población– debido a los elevados niveles de fecundidad y, sobre todo, a la alta migración urbana/rural; 2) la reclasificación de los espacios rurales [en urbanos] y, 3) [una] tendencia continua a la concentración de la población en las ciudades de mayor tamaño, reforzando la metropolización.²⁸

Diversos factores inciden en este fenómeno: la industrialización sustitutiva que implicó la creciente concentración de actividades productivas en las ciudades, pasando por la concentración de tierras en algunas regiones y el cambio de cultivos, que provocaron un excedente demográfico en las áreas rurales. Así, desde los años cuarenta México experimenta transformaciones económicas y sociales que ejercen un impacto directo en la estructura demográfica y en la distribución espacial de la población.

En lo que se refiere al creciente peso de las ciudades de mayor tamaño, en el escenario urbano se observa el predominio de las ciudades con más de un millón de habitantes. En 1940 las ciudades en este rango-tamaño son México, Guadalajara y Monterrey; y no es sino hasta 1980 cuando se incorpora la ciudad de Puebla, todas ellas en conjunto incrementan su peso relativo en el total urbano.

Pero nuestro país presenta una evolución que requiere ser matizada, pues si bien se incrementa el número de ciudades intermedias a lo largo de las dos últimas décadas del siglo XX –al igual que en Latinoamérica–, en los ochenta el crecimiento del conjunto de ciudades millonarias se detiene, para reanudar en los noventa, lo cual marca una diferencia respecto de América Latina, y la población vinculada a este segmento urbano recupera importancia.²⁹

²⁷ De acuerdo con los criterios establecidos por CONAPO (1994), se considera urbana la población en localidades con 15 mil y más habitantes.

²⁸ Lattes (1995), Jordán (1982), CEPAL (1979) y Di Filippo (1975).

²⁹ Se consideran ciudades intermedias aquellas con población entre 500 mil y 999,999 habitantes. (CONAPO, 1994).

3.2 Las décadas de 80 y 90 ¿El camino de la desconcentración urbana y de la reestructuración urbano-regional?

La evolución urbano-demográfica en México muestra algunas peculiaridades. En 1980 se registra el mayor peso relativo de la población en las cuatro ciudades con un millón y más habitantes (51.3%), respecto al total de población urbana. A partir de este hecho es menester diferenciar dos situaciones antes de aseverar que la población en estas ciudades se incrementa. Si se considera el total de la población en ciudades, este rango observa la continuidad de la tendencia creciente en el total urbano (52.1% en 2000), empero si se diferencian los resultados a partir de dos conjuntos: a) las cuatro ciudades de 1980 y b) las cinco ciudades que se incorporan entre 1980 y 2000 el peso relativo de las primeras cuatro se reduce a 8.5 puntos porcentuales entre 1980 y 2000, por lo que el incremento “sostenido” de este segmento urbano se explica por la incorporación de nuevas urbes al estrato de un millón y más habitantes; lo cual confirma una misma dinámica en México y el conjunto latinoamericano, la pérdida de peso relativo en el total urbano.

Esto se corrobora al analizar las tasas de crecimiento medio anual de las cuatro ciudades millonarias de 1980, que aumentan a ritmos de 1.9% promedio anual en los noventa, frente a 2.3% promedio anual del total urbano. Es más, al comparar la evolución en cada uno de los lustros de la última década, se observa con mayor claridad la tendencia decreciente en el ritmo de crecimiento de las ciudades iniciales con un millón y más habitantes (véase el Cuadro 1).

Los resultados obtenidos por las ciudades millonarias permiten inferir dos hechos más: el crecimiento medio de la población urbana del país supera al de las cuatro mayores ciudades iniciales y, el peso relativo de las nuevas ciudades con un millón y más se incrementó significativamente debido a la inercia de los ritmos de crecimiento previo.

En lo que se refiere al estudio del crecimiento y consolidación de las ciudades intermedias, se parte de una serie de interrogantes: ¿las tendencias observadas apuntan hacia una transformación en los patrones de crecimiento urbano?, ¿prosigue el crecimiento desequilibrado del sistema de ciudades a favor de las principales metrópolis del país y de la región centro? o ¿puede sostenerse que está ocurriendo un proceso de desconcentración a favor de las ciudades intermedias? Y si es así, ¿se trata sólo de un proceso de desconcentración intrarregional a favor de las ciudades de tamaño intermedio localizadas dentro del área de influencia regional de las principales metrópolis? o ¿acaso ya se manifiestan signos de desconcentración que trascienden el ámbito regional?

Cuadro 1
México: población urbana total y en ciudades
con un millón y más de habitantes
1900-2000

<i>Ciudad / Censo</i>	<i>Población</i>			<i>Tasa de crecimiento intercensal</i>		
	<i>1990</i>	<i>1995</i>	<i>2000</i>	<i>1990-1995</i>	<i>1995-2000</i>	<i>1990-2000</i>
Pob. Urb. México	50,636,063	58,450,669	63,234,553	2.6	1.9	2.3
Total ¹	22,519,429	27,540,816	32,938,943	3.6	4.3	3.9
4 iniciales ²	22,519,429	25,363,227	27,083,405	2.1	1.5	1.9
Total ¹	44.5	47.1	52.1			
4 iniciales ²	44.5	43.4	42.8			

¹ El total considera cuatro ciudades en 1990 (Zona Metropolitana de la Ciudad de México, Zona Metropolitana de la Ciudad de Guadalajara, Zona Metropolitana de la Ciudad de Monterrey y Zona Metropolitana de la Ciudad de Puebla); en 1995 se suman las zonas metropolitanas de las ciudades de León y Tijuana, en 2000 Ciudad Juárez y las zonas metropolitanas de Toluca y Torreón.

² Considera la información de las cuatro ciudades con un millón y más habitantes de 1990.

Fuente: elaboración propia con base en CONAPO (2003b).

Inicialmente, en el ámbito más agregado del análisis de las ciudades intermedias, lo primero que se puede señalar es la complejidad para arribar a una conclusión clara, pues por una parte este rango nutre al de las mayores ciudades, al tiempo que se alimenta del estrato inferior.³⁰ Razón por la cual se contemplan tres categorías de análisis y se reconoce que ello puede derivar en diferencias de grado o tendencia; pero más importante que esto es la identificación de las fuentes de dichos resultados.

Las ciudades con población entre 500 mil y menos de un millón habitantes ascendía a cuatro en 1980, al final de esa década alcanzó la cifra de 14 y al finalizar los años noventa se incrementa a 15; en términos cuantitativos el incremento de las ciudades intermedias parece sugerir el inicio de la desconcentración urbana.

La categoría *total* que incluye la población de todas las localidades, en algún momento clasificadas como intermedias³¹ muestra dos resultados relevantes: 1) que el peso relativo de la población se incrementa respecto del total urbano a lo largo de los noventa y 2) que la tasa de crecimiento medio anual de este segmento es alta a pesar de caer sensiblemente en los dos quinquenios, por lo cual su peso relativo tiende a estabilizarse alrededor del 30% en el último.

³⁰ Ciudades con población menor a 500 mil habitantes.

³¹ Toma las 14 ciudades de 1990, le suma seis en 1995, y este mismo universo se contempla en 2000. Para la relación completa de las ciudades, véase nota 1 del Cuadro 2.

Con respecto a las 12 ciudades que en 1990 clasificaban en el estrato de intermedias –mantenido a lo largo de los 10 años para el análisis–,³² se observa una trayectoria de pequeños aumentos relativos en el total urbano, derivado de bajas tasas de crecimiento medio, anual asociado al hecho de que no incorpora a las nuevas ciudades que alcanzan este rango, y lo más importante, muestra la reducción de la dinámica demográfica.

Cuadro 2
México: población en ciudades intermedias
1900-2000

<i>Ciudad / Censo</i>	<i>Población</i>			<i>Tasa de crecimiento intercensal</i>		
	<i>1990</i>	<i>1995</i>	<i>2000</i>	<i>1990-1995</i>	<i>1995-2000</i>	<i>1990-2000</i>
Total ¹	9,316,346	14,283,033	15,741,163	7.9	2.3	5.4
12 iniciales ²	9,316,346	11,112,795	12,324,089	3.2	2.4	2.9
Intermedias ³	9,316,346	12,105,444	9,885,625	4.8	-4.6	0.6
Total ¹	18.4	24.4	24.9			
12 iniciales ²	18.4	19.0	19.5			
Intermedias ³	18.4	20.7	15.6			

¹ Considera las zonas metropolitanas de las ciudades de Aguascalientes, Coahuila de Zaragoza, Cuernavaca, Chihuahua, León, Mérida, Querétaro, San Luis Potosí, Tampico, Tijuana, Toluca y Torreón, y la ciudad de Acapulco de Juárez, que en 1990 contaban una población entre 500 mil y menos de un millón de habitantes; a las que se suman, en 1995, las zonas metropolitanas de Saltillo y Veracruz, así como las ciudades de Culiacán de Rosales, Hermosillo, Mexicali, Morelia; en 2000 se conserva este mismo universo, independientemente de si en el transcurso del tiempo alcanzan el millón y más de habitantes.

² Contabiliza a lo largo de todo el periodo la población de las 12 ciudades que en 1990 registraban una población entre 500 mil y menos de un millón de habitantes.

³ Se incluyen las ciudades y zonas metropolitanas que en el año de registro clasifican como intermedias: en 1990 las zonas metropolitanas de las ciudades de Aguascalientes, Coahuila de Zaragoza, Cuernavaca, Chihuahua, León, Mérida, Querétaro, San Luis Potosí, Tampico, Tijuana, Toluca y Torreón, y la ciudad de Acapulco de Juárez; en 1995 se suman las zonas metropolitanas de Saltillo y Veracruz y las ciudades de Culiacán de Rosales, Hermosillo, Mexicali y Morelia, y se restan las zonas metropolitanas de León y Tijuana; en 2000 se resta Ciudad Juárez y las zonas metropolitanas de Toluca y Torreón.

Fuente: elaboración propia con base en CONAPO (2003b).

Si se comparan los resultados entre estos dos conjuntos se aprecia la existencia de las mismas tendencias: una participación creciente en población urbana nacional y tasas medias anuales decrecientes. Mientras que en lo referente a las diferencias se observa mayor disparidad en el último indicador, toda vez que en la categoría total de las ciudades intermedias se registra el impacto de las diez nuevas ciudades en este rango; razón por la cual la tasa de crecimiento medio anual de la

³² Para conocer las ciudades que integran este segmento véase la nota 1 del Cuadro 2.

primera mitad de los noventa se eleva significativamente, y en la segunda mitad de la misma década casi se igualan los valores.

Finalmente, el concepto de *intermedias*, definido como las ciudades que en cada año de registro cumplían con la condición demográfica para este rango urbano, responde a las fluctuaciones de las ciudades que lo integran.³³

Aquí sí se presenta un comportamiento que difiere de los dos anteriores, pues sólo en el primer lustro de los noventa se incrementa la participación relativa vinculada al ingreso de las ciudades de Culiacán de Rosales, Hermosillo, Mexicali y Morelia y las zonas metropolitanas de Saltillo y Veracruz; mientras que en la segunda mitad decae debido a la baja de Ciudad Juárez y las zonas metropolitanas de Toluca y Torreón, que para 1995 contaban con un millón y más de habitantes. Esta situación se explica con nitidez en las tasas de crecimiento media anual, que en la primera mitad de los noventa es de 4.8% y en la segunda se torna negativa (-4.6%), es decir, una caída de 9.4 puntos porcentuales.

Las dos categorías iniciales (*total e iniciales*) muestran que en México ocurre un proceso de fortalecimiento de las ciudades intermedias como centros demográficos,³⁴ pero la tendencia de los ochenta y noventa no permite asegurar que tal proceso se consolide, debido a la paradoja del crecimiento de las ciudades intermedias en el país, porque poseen un ritmo de crecimiento que para el 2010 llevaría a las zonas metropolitanas de Mérida, Querétaro y San Luis Potosí a incorporarse al rango de un millón y más de habitantes; y las zonas metropolitanas de Aguascalientes y Cuernavaca rondarían la cifra del millón de habitantes.³⁵

Adicionalmente, como resultado de la puesta en marcha de políticas demográficas a partir de la creación del Consejo Nacional de Población (CONAPO) a mediados de los años setenta, se espera que las tasas de crecimiento demográfico muestren una tendencia generalizada a la baja en todos los estratos de localidades, con una diferencia, el impacto será mayor mientras mayor sea el tamaño de la localidad debido a valores sociales y la aceptación de métodos anticonceptivos.

Desde la perspectiva urbano regional, ¿qué implicó el surgimiento de nuevas ciudades intermedias en el escenario nacional? Un primer resultado relevante, consiste en que de las principales ciudades de la región centro, sólo la ciudad de Pachuca de Soto no integraría el conjunto de ciudades con un millón y más habitantes; incluso, apenas bordería el rango de ciudad intermedia, pues se clasifica en el rango de ciudades pequeñas.³⁶

³³ Para conocer las ciudades que integran este segmento, véase la nota 3 del Cuadro 2.

³⁴ También se les considera eventualmente económicos.

³⁵ Estimaciones propias con base en CONAPO (2003b).

³⁶ En el año 2000 Pachuca contaba con 287,431 habitantes (INEGI, 2001).

Sin embargo, esto es insuficiente, por lo cual es pertinente analizar los impactos regionales de la evolución antes descrita, y de esta forma explicar los resultados territoriales. Para ello se elabora una agrupación regional de las ciudades de acuerdo con el volumen de población y la zona geográfica en la que se ubican.

En el análisis se consideran las ciudades y zonas metropolitanas que a lo largo del periodo 1980-2000 clasifican como ciudades intermedias y millonarias, donde la imagen de 1980 corresponde a lo que se puede denominar “condiciones iniciales” a efecto de considerar una desconcentración efectiva o no en términos territoriales.

El conjunto de ciudades con un millón y más de habitantes en 1980 estaba conformado por las zonas metropolitanas de las ciudades de México, Guadalajara, Monterrey y Puebla; la primera y la última ubicadas en el centro del país, la segunda en el occidente y la tercera en el nororiente del país. A ello se suman 7 ciudades intermedias, en el centro del país (zonas metropolitana de la ciudad de Toluca); dos más en el occidente (las zonas metropolitanas de León y San Luis Potosí), que refuerzan la centralidad de la zona metropolitana de Guadalajara y permiten articular mejor el espacio y las actividades que en él se realizan; una ciudad intermedia en el ámbito de influencia de la zona metropolitana de Monterrey (zona metropolitana de Torreón); y tres más en diferentes regiones como cabeza de los subsistemas regionales: Juárez en el norte-centro, Tijuana en el norponiente y en la Península de Yucatán la zona metropolitana de la ciudad de Mérida.

Una década más tarde el universo de las mayores ciudades del sistema no se modifica, sin embargo, el rango de ciudades intermedias se fortalece con la aparición de siete ciudades. Las zonas metropolitanas de Querétaro y Cuernavaca en la región centro, la de Aguascalientes en el Occidente, la de Tampico-Madero en el nororiente, la de Coatzacoalcos en el Golfo, la de Chihuahua en el norte-centro y la ciudad de Acapulco de Juárez en el Pacífico sur. Esto muestra que las regiones más beneficiadas con la aparición de ciudades intermedias, y la supuesta desconcentración son el centro y occidente, mientras que en las regiones del nororiente se consolidan pares urbanos.

Al finalizar el siglo xx, el número de ciudades con un millón y más se incrementa con la transición de ciudades intermedias, como la zona metropolitana de Toluca en la región centro, lo que consolida un anillo de ciudades de este segmento en torno de la principal zona metropolitana del país. En el occidente la zona metropolitana de la ciudad de León se agrega a las ciudades millonarias con lo que configura un eje Guadalajara-León, en el nororiente además de la zona metropoli-

tana de Monterrey se agrega Torreón (en La Laguna). Mientras que en el norte-centro aparece Ciudad Juárez en el segmento de las mayores ciudades y lugar central en la región.

Respecto de las ciudades intermedias el impacto se distribuye entre las regiones del norte y el occidente. Dos de las seis nuevas ciudades intermedias se ubican en las regiones fronterizas, la zona metropolitana de Saltillo en el nororiente y Mexicali en el noroccidente, a lo que se suman las ciudades de Hermosillo y Culiacán en el Pacífico norte. Fuera de estos espacios, el occidente y el Golfo con una ciudad respectivamente (Morelia y zona metropolitana de la ciudad de Veracruz), que apuntan a una articulación con el norte.

En síntesis, los mayores impactos en las dos últimas décadas muestran los siguientes resultados:

- a) En la región centro se observa una “desconcentración” hacia las ciudades de su entorno, lo que fortalece la aparición de un subsistema de ciudades con un millón y más habitante, pero que no contribuye *per se* a la estructuración del sistema nacional.
- b) La región que muestra mayores impactos en términos de desconcentración es el occidente, que configura un eje urbano formado por Guadalajara y León, al que se articulan las ciudades de Morelia, San Luis Potosí y Aguascalientes como ciudades intermedias con un elevado dinamismo económico asociado a la exportación.
- c) El fortalecimiento de los ejes urbanos en el norte, pero con escasa articulación regional, excepto en el nororiente con Monterrey–Torreón y apoyado en Saltillo–Tampico–Madero, mientras que en las otras dos regiones del norte aparecen ciudades que operan como puntos específicos y escasa influencia.
- d) En el Golfo la dupla urbana Coatzacoalcos–Veracruz, con potencialidad para extenderse hasta Villahermosa, pero que requiere de otros subcentros urbanos, papel que habría de desempeñar la capital tabasqueña y que se ordena por actividades petroleras, por lo que no parece directamente vinculado a actividades exportadoras hacia el norte, sino hacia la vinculación del mercado europeo y el mercado interno, sobre todo en el caso de Veracruz.
- e) Hacia el sur–sureste mexicano no se observan efectos de la desconcentración urbana, y son las entidades menos vinculadas a la actividad exportadora de la globalización, cuyas mayores ciudades Tuxtla Gutiérrez y Oaxaca de Juárez alcanzarían el rango de ciudades intermedias en un horizonte temporal que va a 2005 y 2007, respectivamente.

En suma, parece advertirse una tendencia aún limitada de impactos urbanos que benefician al norte y occidente del país, pero no al centro y sur de éste.

4. A modo de conclusiones

La evolución urbana es un proceso que puede entenderse como “natural”, en la medida que el crecimiento demográfico posibilita que la mancha sobre la cual se extienden las ciudades aumente. A ello se suman otros factores como la actividad económica, la dotación de equipamiento e infraestructura urbana y la creación de vías y medios de comunicación por parte del gobierno. Pero no asegura que tal crecimiento sea ordenado, que responda a los valores socialmente aceptados o que sea compatible con el desarrollo urbano-regional acorde a criterios de sustentabilidad.

Adicionalmente, estos procesos muestran características urbanas múltiples: sitios de trabajo, de residencia e intercambio que inciden en el desarrollo de espacios mucho más amplios, es decir, son unidades abiertas que requieren de planeación para alcanzar un ordenamiento funcional al desarrollo.

La incidencia de la globalización en la estructuración de centros urbanos y en la refuncionalización de espacios regionales no es ni directa ni en una sola vertiente; el impacto depende de las modalidades de inserción de los diversos componentes de la economía “local” en las redes de los circuitos globales, así como de su interacción con las distintas fuerzas que componen la dinámica “natural” de evolución de los espacios urbanos.

En efecto, la globalización puede entenderse como la emergencia de una nueva tendencia desconcentradora de los conglomerados de las grandes ciudades al reforzar la especialización regional, lo cual mejora la posibilidad de estructurar sistemas regionales que fortalezcan el crecimiento y la integración funcional de las nuevas ciudades intermedias, en un sistema que favorezca la reducción de la dinámica demográfica en las megalópolis.

En el caso de México, el reordenamiento del espacio central del país, fortaleciendo el desarrollo y especialización de las ciudades de Querétaro, Cuernavaca, Toluca, Puebla y Pachuca, posibilitaría un reordenamiento de los flujos migratorios y la oportunidad de revertir las tasas de crecimiento demográfico de la ciudad de México hasta aproximarla a su tasa natural; toda vez que transformar a las ciudades del entorno inmediato implica convertirlas en articulaciones entre los diferentes subsistemas urbanos regionales, por ejemplo Querétaro y Toluca con el occidente por dos vertientes, Puebla con el sur-sureste, Pachuca con Tampico-Madero; y Cuernavaca con el Pacífico sur. Al tiempo que Guadalajara cobra el papel de ordenador hacia el Pacífico norte y Tabasco lo haría hasta Campeche.

Referencias bibliográficas

- Baeninger, R. (1999). "Redistribución espacial de la población: características y tendencias de caso brasileño" en *Notas de Población*, núm. 65. Santiago de Chile.
- Benko, G. (1996). "Organização econômica do território: algumas reflexões sobre a evolução no século xx" en Santos, M. Souza, M.A.A. e Silveira, M.L. (coord.) *Territorio: globalização e fragmentação*, São Paulo: Hucitec-Anpur.
- Berry, B. (1980). "Urbanization and counterurbanization in the United States in the 1970's" en *Annals*, núm. 451, septiembre.
- Castells, Manuel (1998). *The informational city, information technology, economic restructuring and the urban-regional process*, Oxford, Basil: Blackwell.
- CEPAL (1979). "Los asentamientos humanos en América Latina" en *Notas sobre la economía y el desarrollo de América Latina*, núm. 304, Santiago de Chile.
- CONAPO (1994). *La Evolución de las ciudades en México 1900-1990*, México: CONAPO
- (2001). *La situación demográfica de México*, México: CONAPO
- (2003). *Clasificación de las ciudades 1990-2000*, México: CONAPO
- (2003b). (www.conapo.gob.mx)
- Cunha, J. M. P.(2000). "La movilidad intrarregional en el contexto de los cambios migratorios en Brasil en el periodo 1970-1991: el caso de la Región Metropolitana de São Paulo" en *Notas de Población*, núm. 70, Santiago de Chile, pp.149-185.
- Champion, A. (1998). *Population "Developed countries: has counter-urbanization stopped?, population distribution and migration*, New York: United Nations.
- De Mattos, C. A. (2001). "Globalización y metropolización en Santiago de Chile: una historia de continuidades y cambios" en *Metropolización en Chile. Interrogantes y desafíos*, Santiago de Chile.
- Di Filippo, A. (1975). "Las tendencias del crecimiento y la distribución espacial de la población en América Latina", documento presentado en el Encuentro sobre migraciones, Consejo Episcopal Latinoamericano, Quito, noviembre.
- Garza, G. (coord.) (1999). *Atlas demográfico de México*, México: CONAPO y Progreso.
- y Schteingart, M.(1984). "Ciudad de México: dinámica industrial y estructuración del espacio en una metrópoli semiperiférica" en *Demografía y Economía*, vol.18, núm. 4, México.
- Geyer, H. y T. Kontuly (1993). "A theoretical foundation for the concept differential urbanization" en *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol.14, núm. 2, mayo-agosto.

- Gwynne, R.N.(1999). "Globalization, neoliberalism and economic changes in South America and Mexico" en Gwynne, R.N. y Kay C. (ed.) *Latin America transformed: globalization and modernity*, London: Arnold.
- Harvey, D. (1992). *Condição pós-moderna*, São Paulo: Editorial Loyola.
- Hiernaux-Nicolas, D.(1998). "La economía de la ciudad de México en las perspectiva de la globalización" en *Economía, Sociedad y Territorio*, vol. 1, núm. 14, Colegio de México y UAM-Xochimilco.
- INEGI (2001). *Censo de Población y Vivienda 2000*, México: INEGI.
- Jordán, R.(1982). "Distribución espacial de la población y desarrollo, notas acerca de los asentamientos urbanos de América Latina" en *Notas de Población*, núm. 28, abril, pp.9-42, Santiago de Chile.
- Lattes, A. (1995). "Urbanización, crecimiento urbano y migraciones en América Latina" en *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 28, Santiago de Chile.
- Negrete, M. E.(1999). "Desconcentración poblacional en la Región Centro de México" en *Estudios Demográficos y Urbanos*, núm. 2 (41), vol.14, El Colegio de México.
- Ortiz Mena, A. (1960). *El desarrollo estabilizador en México*, México: Banco de México.
- Pacheco, C. A. (1998). *Fragmenção da nação*, Brasil: Instituto de Economía/Universidad de Campiñas.
- Patarra, N. (2000). "Do urbano às novas territorialidades: conceitos e questões", Rio de Janeiro: IPEA, Relatório de Pesquisa.
- Pimentel, M.M.(2000). "La reestructuración de los espacios nacionales en los inicios del siglo XXI: continuidad y cambio en la distribución espacial de la población mexicana", CELADE, Santiago de Chile (mimeo).
- Santos, M. A. (1990). *Técnica, espaço tempo: globalização e meio, técnico-científico informacional*, São Paulo: Editorial Huccitec.
- Tofler, A. (1993). *El shock del futuro*, Barcelona: Plaza y Janés.
- United Nations (2000), *World Urbanization Prospects: the 1999 revision, data, tables and highlights*, United Nations, Population Division, ESA/P/WP.161, New York.
- Wong-Gonzáles, P. (1999). "Globalización y virtualización de la economía: impactos territoriales", V Seminario de la Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización y Territorio, Universidad Autónoma de México; Toluca.

Iztapalapa: una aproximación en el contexto de la integración comercial de México, 1993-1998

*José Luis Estrada López
Rosalinda Arriaga Navarrete**

Introducción

El proceso de reformas económicas implementadas a partir de 1985-1987 ha tenido efectos significativos sobre la estructura económica, aunque no ha logrado un crecimiento económico alto y sostenido. Si bien la reorientación exportadora de la economía ha sido exitosa, el crecimiento de la producción, de la productividad y de las remuneraciones salariales sigue siendo insuficiente para responder a las demandas de el alto dinamismo de la población económicamente activa. En ese aspecto, se configura un entorno económico en el que un sector de empresas sustenta su dinamismo en los mercados y financiamiento externos, mientras que el sector que comprende a la mayoría de las empresas de menor tamaño enfrenta no sólo la competencia externa y un mercado interno poco dinámico, sino también fuertes limitaciones en la provisión de financiamiento por parte del sistema bancario.

En una investigación anterior, se constató el dinamismo de la respuesta comercial como consecuencia de la apertura y la entrada en vigencia del TLCAN, para la gran mayoría de las ramas en los sectores primario e industrial. Los aumentos en los coeficientes de exportación e importación indican significativos procesos de expansión industrial en algunas ramas y de relativa contracción en otras. Así encontramos casos notables de industrias que han aumentado su participación en la

* Profesores-Investigadores del Área de Teoría Económica del Departamento de Economía de la UAM-Iztapalapa (jestrada10@hotmail.com).

exportación: las industrias asociadas a la producción maquiladora, las del sector automotriz, maquinaria y equipo no eléctrico, confección y artículos de plástico. Dentro de las actividades que se han contraído, destacan en el sector agropecuario el subsector productor de cereales y oleaginosas, las industrias de petróleo y derivados, química básica y otros productos químicos.¹

Como consecuencia de tales procesos de reestructuración, algunos estados y/o grupos de municipios han crecido altamente influenciados por el establecimiento de empresas maquiladoras (zona fronteriza con los EUA, Yucatán), otros por el de grandes plantas relocizadas (planta de Ford en Hermosillo, General Motors en Silao, Guanajuato, electrónicas en Jalisco). Otras regiones económicas que ya habían construido un potencial industrial han progresado en el nuevo contexto, como los casos del área metropolitana de la ciudad de Monterrey el corredor industrial Tampico–Altamira. Algunos municipios o zonas no tienen un patrón claramente definido en relación a la expansión comercial, aunque en forma indirecta pueden beneficiarse por el aumento de las oportunidades de producción y suministro de insumos y equipo para los exportadores. En algunos de estos predomina el capital nacional, como pareciera ser el caso de aglomeramientos industriales en municipios y delegaciones en el área metropolitana de la ciudad de México. En contraste, un gran número de municipios, localizados principalmente en estados del sur y sureste, no muestran la dinámica esperada con la integración comercial del país.

En el contexto de la apertura comercial, este trabajo investiga los cambios en la composición industrial de la delegación Iztapalapa, en relación con el DF y el país, entre 1993 y 1998. Para los propósitos de este trabajo, se privilegia el análisis económico a nivel local y regional y de esta manera explicitar aquellas particularidades que normalmente quedan subsumidas en el análisis agregado.

El trabajo comprende cuatro secciones: en la primera se hace una presentación crítica de algunos conceptos teóricos relevantes para el análisis regional que aquí se lleva a cabo. En la segunda y tercera secciones se analiza la estructura sectorial e industrial de la delegación dentro del contexto de apertura comercial durante el quinquenio 1993-1998. Se trabaja con un conjunto de indicadores que permite caracterizar el perfil industrial de la delegación, así como los cambios que han operado durante el quinquenio de referencia. El perfil industrial comprende indicadores relativos a la producción, empleo y remuneraciones salariales, así como medidas con las que se cuantifica la eficiencia relativa de las ramas industriales. Estos indicadores se construyen a partir de la información de los censos industria-

¹ Arriaga y Estrada (2002: 235).

les del INEGI. Para resaltar la peculiaridad económica de la delegación se contrasta este perfil con el DF y el país. Se dedica la cuarta sección al análisis de la estructura industrial con base en una clasificación según el tamaño de establecimiento.

1. Consideraciones teóricas y metodológicas

Dentro del campo de la economía, una gran mayoría de los estudios existentes sobre especialización económica, toman como unidad de análisis a la economía de un país en su conjunto. Esta selección condiciona la metodología utilizada para analizar los problemas relacionados con el comercio y el crecimiento económico. Así por ejemplo, los modelos de comercio internacional establecen proposiciones sobre los factores que determinan la participación de un país en el comercio mundial. Tal es el caso del principio de la ventaja comparativa, que establece la posibilidad y ventajas que una economía posee al abrirse al comercio, aún cuando lo haga hacia países con un mayor desarrollo de productividad. Como se trata de una entidad nacional constituida a la manera de una unidad monetaria autónoma, con fronteras definidas, David Ricardo encontró que las variaciones monetarias y cambiarias entre países podrían ajustar diferencias de competitividad para producir un flujo comercial de doble sentido.

En general, se han producido una gran cantidad tanto de trabajos teóricos como aplicados sobre los fenómenos económicos a nivel agregado o por sectores económicos, en los que el país es la unidad de análisis. Como consecuencia de décadas de investigación se ha logrado definir con bastante precisión modelos y metodologías para contrastar diversas hipótesis referentes al problema. Por el contrario, los estudios teóricos sobre temas de economía regional o local son escasos, y no llegan a proposiciones teórico-metodológicas tan sólidas como las logradas para el análisis agregado.²

En esta investigación se considera que el análisis local, a nivel de una ciudad o demarcación equivalente, enfrenta ciertas dificultades metodológicas. Por un lado, requiere del correspondiente a nivel agregado que haya identificado algunas tendencias o condicionantes generales a nivel nacional o mundial y que tengan incidencia en la dinámica económica local. Por otro lado se requiere tener cuidado con las formas de aplicación de ciertos conceptos al análisis de la economía local. En respuesta a este requerimiento se procede a plantear un marco macroeconómico que contribuya al análisis de la delegación Iztapalapa.

² Referencia a trabajos que aborden algunos temas de economía regional o comercio regional.

1.1 Ciudad y región económica (delegación)

Siguiendo a Nigel (1996), se concibe a la “ciudad” como un área administrativa limitada, cuya superficie territorial es completamente arbitraria desde una perspectiva económica. Los linderos que permiten definir a la unidad económica suelen trascender los límites de las demarcaciones políticas, por lo que el autor sugiere referir el análisis económico de la ciudad a un espacio económico relevante, según sea el caso que se aborde. En la presente investigación, el análisis económico de la delegación Iztapalapa se refiere al contexto más amplio de la ciudad de México. En algunos casos también será conveniente vincular características industriales locales a la dinámica de la industria en todo el país.

El DF es una entidad administrativa en la que residen los poderes de la Federación, lo cual le confiere su especificidad respecto al resto de las metrópolis en el país. Contiene una demarcación geográfica que colinda con otros municipios pertenecientes del Estado de México, Morelos e Hidalgo, con lo cual se constituye la zona metropolitana de la ciudad de México. La ciudad a la vez se subdivide en entidades administrativas delegacionales, que muestran perfiles económicos diversos. Por su dimensión poblacional y económica el DF corresponde más a una entidad federativa con la característica de que sus demarcaciones políticas, que podrían ser equivalentes a sus municipios, se encuentran conurbadas.

La entidad ofrece una serie de ventajas para el desarrollo económico de sus delegaciones. Ofrece de manera destacada, la más importante infraestructura del país en materia de transporte, comunicaciones, finanzas, servicios básicos de agua, electricidad y disposición de desechos industriales, lo que permite integrar a la economía de la región no sólo con el resto del país, sino principalmente con los circuitos externos. Por el lado de la demanda, se tiene un amplio mercado que se origina en sus funciones administrativas y reforzado por la atracción que se ejerce sobre población y empresas para radicarse en la ciudad. Por el lado de la oferta, se genera una provisión de servicios urbanos que a su vez favorecen las tendencias a la aglomeración económica. Como se de la especialización económica de las delegaciones dependerá de una serie de características que pasamos a estudiar.

La vida de la ciudad de México se ha alimentado del flujo migratorio que se ha venido dando entre el medio rural y el medio urbano. Por un lado, a consecuencia de presiones demográficas sobre los recursos naturales y la prolongada crisis del sector agropecuario, los factores de expulsión del medio rural han sido considerables. Por otro, la lógica altamente centralista del poder federal, así como las demandas de la sociedad urbana, han inducido que continuamente se canalicen

recursos presupuestales para la satisfacción de las necesidades urbanas, reforzando los factores de atracción. De esta manera se configura una especie de círculo virtuoso en donde el centro metropolitano, hace crecer su población, lo que a su vez conduce a mayor demanda y gasto público para satisfacer la creciente demanda de servicios urbanos, reforzando los factores de desarrollo económico de sus delegaciones.

Este razonamiento nos lleva al cuestionamiento realizado por Porter (1991) sobre aquellas condiciones nacionales que han permitido a algunas naciones alcanzar altos niveles de competitividad internacional en determinados sectores. En el presente caso, esta pregunta hay que referirla al espacio regional más que al nacional. Con un enfoque de tipo más empresarial que económico, Porter propone un esquema para analizar un conjunto de factores que favorecen la competitividad de las empresas e industrias. Se aleja así de los modelos más abstractos utilizados a nivel agregado y permite identificar, en nuestro caso, los factores específicos que pueden contribuir a la permanencia, expansión y competitividad internacional de las industrias en una delegación. Este esquema, conocido como el diamante de Porter, incorpora los siguientes grupos de factores:³

- 1) Condiciones de los factores, comprendida por mano de obra calificada e infraestructura, como la que, de acuerdo a lo observado, favorece el desarrollo de las grandes ciudades o áreas metropolitanas. En lo concerniente a la mano de obra calificada, se tiene la disposición no solo de la localidad sino de la existente en el país por la movilidad interna de las personas.
- 2) Condiciones de demanda interna, que al igual que en el punto anterior se favorece en los grandes conglomerados.
- 3) Sectores afines y de apoyo. En este rubro, de igual forma, la presencia en la ciudad o metrópoli de sectores proveedores y sectores afines contribuye al fortalecimiento industrial. Aún cuando persista el requisito de que se trate de sectores proveedores de insumos de calidad y precio internacionales. De no ser así la existencia de ventajas en infraestructura pueden facilitar el acceso a proveedores internacionales.
- 4) El último punto se refiere a las condiciones de estrategia organizacional de la

³ Porter (1991: 110-112).

empresa y del tipo de competencia interna. Aunque este factor también se ve favorecido en lugares metropolitanos, se observará una heterogeneidad en la estructura de mercado, dependiendo del tipo de industria y del tamaño de la empresa que se trate.

En suma, se han destacado los factores positivos para la competitividad. Sin embargo, en comparaciones internacionales con otras metrópolis o centros industriales en países industrializados dichas ventajas serían limitadas.

1.2 Globalización y competencia

Una economía abierta se caracteriza por la minimización de las barreras comerciales y la exposición de los agentes económicos a los flujos internacionales de las mercancías, los capitales y el conocimiento. Este contexto implica por un lado mayor exposición de los agentes económicos a la competencia externa, y, por el otro, el aumento de las oportunidades que se derivan por el acceso a bienes de producción e insumos, financiamiento e innovaciones. Como lo identificaron los autores clásicos, en un contexto de libre competencia las empresas participan en un doble proceso de competencia: la que se da por el mercado y la competencia que puede provocar la desaparición de las empresas como consecuencia de acciones de otras empresas mejor posicionadas en la industria.

En el caso de México se han eliminado las barreras no arancelarias, tales como los permisos previos de importación y otras restricciones cuantitativas, y predominan gravámenes bajos, especialmente para los productos industriales. Por la naturaleza de la globalización, los gobiernos de naciones subdesarrollados compiten por atraer inversión extranjera, para lo cual otorgan facilidades con un trato similar a las nacionales. Dado el alto nivel de capitalización y desarrollo tecnológico de las empresas trasnacionales, éstas quedan mejor posicionadas para establecer nuevas subsidiarias o adquirir empresas ya existentes.

El contexto actual de globalización impone nuevos condicionantes a la vida económica de los países y las ciudades. Los gobiernos pueden verse como administradores de una parte de la actividad económica global y de una entidad nacional en la que resaltan numerosos contrastes entre regiones económicas. Por lo tanto, la competencia deja de ser una mera cuestión nacional para que aumente la relevancia de los centros económicos regionales. Para efecto de la competitividad, siguen siendo importantes los factores a nivel nacional, como son: el tipo de cambio, las políticas comerciales y las condiciones de los mercados financieros. Por otro lado, sin embargo, aumenta la importancia de los factores regionales que con-

tribuyen en otros aspectos asociados con las ventajas de la aglomeración económica y las políticas locales. Una de las ventajas mayores se refiere a la considerable ampliación del mercado, lo que propicia que un grupo de empresas manufactureras reduzcan sus costos por el aprovechamiento de las economías de escala. La disponibilidad de una amplia gama de establecimientos que ofrecen servicios y partes necesarios para la producción de cada empresa en particular, constituye una ventaja también considerable.

Conviene situar entonces a la economía nacional como un territorio en el que las ciudades juegan un papel muy importante. Son los centros más dinámicos de la producción moderna y por lo tanto, los cambios en las formas de integración con la economía mundial a consecuencia de las reformas económicas tienen efectos considerables sobre las ciudades.⁴

1.3 Determinantes de la especialización regional

Desde el punto de vista de la teoría del comercio internacional, se trata a los países como entidades homogéneas y como si su territorio estuviera concentrado en un punto. No se toma en cuenta el tamaño geográfico ni la configuración regional de sus recursos. Estas últimas se vuelven importantes a la hora de tratar la cuestión de la política comercial de un país. Krugman considera que la principal diferencia entre las cuestiones regional e internacionales de la especialización, lo constituye la movilidad de los factores de la producción en el interior de un país y la menor movilidad, especialmente del trabajo entre países. Este autor sostiene que a pesar de lo anterior, las fuerzas que orientan la especialización son las mismas: los diferenciales de costos de producción de los bienes. Sin embargo, siguiendo a Ricardo, en el caso de la especialización regional al interior de un país, no va a ser la ventaja comparativa, sino la ventaja absoluta, la cual disponga lo que se produce en una región y en otra.⁵ Esto significa que, en condiciones salariales similares para los trabajadores entre regiones, una demarcación solo será capaz de producir y “exportar” a otras regiones aquellos bienes en los que su costo de producción (costo laboral en el modelo más sencillo de un solo factor de producción) sea más bajo que en el resto de las regiones.

⁴ Harris and Fabricius (1996).

⁵ Krugman y Obstfeld (2001: 222).

1.4 Contexto macroeconómico

El país ha estado sujeto a reformas estructurales durante más de tres quinquenios que han transformado su economía en varios aspectos. Primero, la reorientación exportadora se ha consolidado con base en el dinamismo de la industria maquiladora de exportación, de las corporaciones internacionales y de un cierto grupo de empresas nacionales. El perfil exportador actual muestra una alta participación de la actividad manufacturera en detrimento de las actividades mineras y agrícolas. En segundo lugar, la retracción de la actividad estatal en lo económico ha sido considerable. Referente a lo fiscal, se ha tenido éxito en la búsqueda del equilibrio fiscal, lo cual se ha logrado mediante un ajuste por el lado del gasto público más que por una reforma tributaria.

De esta manera el Estado renuncia al uso de la política fiscal para fines de estímulo económico, por los efectos desestabilizadores que un excesivo déficit fiscal provoque. En el ámbito interno, se ha liberalizado el sistema financiero para permitir el libre juego del mercado en la determinación de la tasa de interés. Aunado a su privatización, el sistema bancario se ha reestructurado en la dirección del modelo de banca múltiple, libres de los controles de asignación de crédito del pasado. Contrariando las expectativas originales, el sistema bancario sufrió el impacto de la crisis financiera de 1994, lo que llevó a la intervención del gobierno a través del rescate bancario, y finalmente a la última reestructuración caracterizada mediante los procesos de fusión y concentración de la banca comercial, bajo el liderazgo de los grupos financieros españoles y norteamericanos.

El periodo de análisis de este trabajo se encuentra enmarcado por una crisis económica, cuya duración fue de corto plazo, la cual frustró las expectativas de alto crecimiento que se habían generado y redujo el crecimiento en niveles muy cercanos a la tendencia de largo plazo. Como se muestra en el Cuadro 1 el PIB mantiene su tendencia con un crecimiento de 2.9% en su promedio anual. A pesar de las reformas económicas, el dinamismo de la productividad es bajo con un crecimiento de 1.7% anual, ligeramente superior al de los últimos tres quinquenios. Los resultados en materia de productividad laboral, para la economía en su conjunto muestran un descenso para el quinquenio que se estudia, en comparación con un bajo crecimiento para el periodo largo. En relación con esta tendencia, las remuneraciones observan resultados desfavorables en el sector manufacturero, al asociarse con la productividad. Este resultado es consistente con la hipótesis que considera al salario como la variable de ajuste que permite a las empresas enfrentar la competencia dentro del nuevo contexto de apertura comercial.

Después de la crisis, el sistema bancario no ha participado de manera adecuada para financiar los proyectos de inversión de la empresa privada, ya que en relación con el PIB, la proporción de financiamiento ha descendido a la mitad entre 1994 y 2001. Esta falta de financiamiento bancario no ha frenado totalmente el crecimiento de la economía mexicana, ya que las industrias más dinámicas tienen acceso a financiamiento externo, y por otra parte, los proveedores han financiado parcialmente a las industrias.

Cuadro 1
Indicadores macroeconómicos

		1985-2001	1993-1998
Producto Interno Bruto		2.7	2.93
Producción Industrial		3.26	3.82
Formación Bruta de Capital Fijo		8.43 (1988-2000)	6.32
Productividad	Global	0.69	-0.51
Laboral	Manufacturas	1.53	1.70
Remuneración	Global	3.06	0.63
Media Anual	Manufacturas	0.10	-0.38

Fuente: elaboración propia a partir de la información económica del INEGI (1994) y (1999).

2. Análisis sectorial de la delegación Iztapalapa

2.1 Aspectos económicos del DF

La actividad económica del DF, medida en términos de valor agregado, se ubica principalmente en el sector servicios (42.3%) y comercial (32.5%), en tanto que las manufacturas representan 22.5%, para el año 1998. La actividad manufacturera de la entidad tiene una definición territorial concentrada principalmente en tres delegaciones: Azcapotzalco (32%), Iztapalapa (13%) y Coyoacán (10%), las cuales representan en conjunto el 55% del valor agregado de las manufacturas de la ciudad. Al tomar en cuenta la variable de ocupación, la configuración económica delegacional presenta menos contrastes. Efectivamente, se tienen cuatro delegaciones con una participación porcentual superior al 10%, siendo Iztapalapa la más alta con 16%, seguida por Azcapotzalco con 15%, Cuauhtémoc (12.6%) y Miguel Hidalgo (11.7%).

En cuanto a la actividad comercial las delegaciones que sobresalen por su valor agregado son Cuauhtémoc (18%), Benito Juárez (15%), Miguel Hidalgo (15%) e Iztapalapa (13%). Una vez más, el criterio de ocupación introduce algunas variantes en esta distribución. La delegación Cuauhtémoc ocupa más del 20% del personal que se ubica en comercio tanto formal como informal, pero Iztapalapa

pasa a ocupar el segundo lugar con 14.5% de la ocupación y el resto de las delegaciones con menos de 10% de ocupación. Los servicios se localizan prioritariamente en la Miguel Hidalgo (46%), Cuauhtémoc (13%) y la Benito Juárez (10%). Tanto en términos de valor agregado como de población ocupada se detecta una clara relación inversa entre la alta participación industrial de Azcapotzalco, Iztapalapa y Coyoacán y su baja participación en actividades de servicios.

En cuanto a su composición y desempeño industrial, la ciudad presenta contrastes importantes. Si se atiende al valor agregado por trabajador, la industria manufacturera de Azcapotzalco registra niveles altos (279 mil pesos por trabajador), seguida por Coyoacán (256 mil), muy por arriba de los valores correspondientes al promedio del DF (131 mil) y de Iztapalapa (108 mil). Esto parece revelar un perfil industrial para Azcapotzalco y Coyoacán basado en plantas con mayores grados de capitalización y posiblemente empresas de mayor tamaño en comparación con Iztapalapa; si atendemos al número de trabajadores por unidad económica manufacturera, Azcapotzalco registra el valor más alto con 39 trabajadores por unidad económica e Iztapalapa con 14.

Esta última se ubica entre las cinco delegaciones más importantes y dinámicas de la ciudad. En cuanto a la absorción de empleo, ocupa el tercer lugar en importancia con 11.4% (225, 468 ocupaciones), aunque por valor agregado ocupa el quinto lugar con 8.3%. Entre 1993 y 1998 esta delegación tuvo un crecimiento superior al promedio de la ciudad. El empleo en el DF creció 8.8%, mientras que en Iztapalapa lo hizo al 24%, seguida por Coyoacán con 18% y Miguel Hidalgo (14%). Por el contrario decae la ocupación en la Cuauhtémoc (-3%) y Azcapotzalco (-3%).⁶

En suma, el DF, como toda ciudad altamente dinámica, se compone de distritos tradicionales y modernos. Dentro de estos últimos destaca la zona de la Miguel Hidalgo, especialmente por el impulso directo obtenido en el auge globalizador de los noventa mediante el megaproyecto del conglomerado comercial y de servicios corporativos de Santa Fe.

2.2 Perfil industrial y comercio exterior

La delegación estudiada se caracteriza por ser un distrito predominantemente industrial y comercial. En forma combinada, la actividad industrial y comercial alcanzan más del 85% de la actividad económica (producción bruta o valor agregado) y más del 70% en términos del personal ocupado. A partir de su establecimiento en 1984, la central de abastos se vuelve la unidad con más importancia, y con la mayor contribu-

⁶ “Aspectos Económicos del Distrito Federal” en *INEGI en su entidad*, INEGI página web.

ción a la actividad comercial en la demarcación. Para el DF la actividad económica se distribuye en forma más balanceada entre los sectores industrial, comercial, servicios y de transporte (producción bruta ó valor agregado); si se considera esta distribución en función del personal ocupado el mayor peso lo tienen las actividades comerciales y de servicio por encima de las industriales. A nivel nacional, excluyendo el sector primario por razones de comparación, hay un predominio de la industria seguida por los servicios y las actividades comerciales. En tal sentido los resultados a nivel nacional destacan la importancia del sector industrial (50%).

3. Estructura industrial por principales agrupamientos del sistema de cuentas nacionales

Si se pone atención a los grandes grupos manufactureros se observa la participación de la delegación en todos ellos, en mayor o menor proporción. Como se observa en el Cuadro 2, sobresalen los subsectores 38 y 35 de acuerdo a producción bruta y personal ocupado. Los que mejoran su participación en la producción bruta manufacturera son el 31 y 32, mientras que el subsector 38 registra una baja considerable en su participación. Durante el quinquenio analizado, la ocupación manufacturera crece 15.5%, destacando el subsector 32, intensivo en mano de obra, con un incremento considerable de su participación en el empleo en 1998. En contraste, el 38, productor de bienes de capital, disminuye su participación en forma considerable; el resto registran menores variaciones en el empleo.

Cuadro 2
Composición de la producción en la industria manufacturera de la delegación Iztapalapa

	<i>Producción bruta delegación Iztapalapa</i>		<i>Personal ocupado delegación Iztapalapa</i>	
	<i>% de participación</i>		<i>% de participación</i>	
	1993	1998	1993	1998
(3) Industria manufacturera	7,716.8 ^(a)	24,572.3 ^(a)	68,821 ^(b)	79,502 ^(b)
(31) Productos alimenticios bebidas y tabaco	10.57	12.14	12.56	11.83
(32) Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	8.05	9.6	11.36	15.38
(33) Ind. de la madera y productos de la madera	4.08	4.0	5.63	6.21
(34) Papel, imprenta y editoriales	16.01	15.92	12.15	12.32
(35) Sust. químicas p. derivados del petróleo y del carbón, de hule y de plástico	24.57	25.17	20.08	20.96
(36) Prod. minerales no metálicos, excl. derivados del petróleo y el carbón	3.57	2.25	2.06	1.99
(37) Ind. metálicas básicas	0.55	0.56	0.72	0.36
(38) Prod. metálicos, maquinaria y equipo, incl. instrumentos quirúrgicos y de precisión	30.01	27.61	31.82	26.59
(39) Otras industrias manufactureras	2.59	2.75	3.61	4.35

Fuente: elaboración propia en base a INEGI (1994) y (1999).

(a) valor total en millones de pesos corrientes; (b) en número de personas.

3.1 Estructura sectorial de la delegación Iztapalapa clasificación propuesta

En este trabajo se considera que el análisis al nivel de agregación del sistema de cuentas nacionales nos ofrece una primera aproximación a la definición industrial de Iztapalapa. En un segundo momento se identifican las principales ramas de actividad industrial para proceder a la formación de agrupamientos que caractericen de manera más precisa a la delegación. Para tal propósito, se seleccionan aquellas ramas a cuatro dígitos, que son significativas en la producción bruta o el valor agregado.

Se tomo como criterio general una línea de corte del 1% de participación en el valor agregado o la producción bruta de las manufacturas. Así se seleccionan 22 industrias destacadas y representativas para formar agrupamientos en los casos pertinentes: 1) Alimentos; 2) madera y muebles; 3) textiles y confección; 4) papel, imprenta y editoriales; 5) química y plásticos; 6) fabricación y ensamble de maquinaria y equipo.

En primer lugar destacan un grupo de ramas industriales por su importancia en su participación en la producción bruta, valor agregado y empleo. De acuerdo a su participación en la producción, la cinco ramas más importantes son: imprenta y editoriales (11.3%), fabricación y ensamble de maquinaria eléctrica (9.8%), fabricación de otras sustancias y productos químicos (8.9%), elaboración de productos de plástico (8.2%) y fabricación de otros productos metálicos (5.4%). En el criterio de generación de empleo, se observan algunas variantes importantes. Así la rama de elaboración de productos de plástico contribuye con el 10.6% del empleo manufacturero en la delegación; le sigue en orden de importancia imprenta y editoriales (8.1%), fabricación y ensamble de maquinaria y equipo eléctrico (6.8%), fabricación de otros productos metálicos (6.4%) y confección de prendas de vestir (5.7%).

Respecto a la actividad comercial internacional se dispone sólo de información respecto a las exportaciones e importaciones de bienes y servicios del país con el exterior, pero no de la ciudad con el exterior y menos para la demarcación delegacional.⁷

Esto representa una fuerte limitación para analizar el impacto de los cambios en el comercio exterior sobre la situación económica de la delegación. Se puede considerar que el desempeño económico y los cambios estructurales de la

⁷ En estudios previos sobre la industrialización regional, se han hecho esfuerzos para captar la actividad comercial de las empresas encuestadas, lo que ha permitido obtener un indicador sobre su posición exportadora, lo cual no permite establecer correspondencia con las cifras de comercio exterior a nivel nacional. De la Garza (1998).

delegación obedecen a lo siguiente: a) los cambios en su entorno más inmediato de la ciudad de México y b) a los cambios en el comercio y la especialización del país.

Es posible obtener una idea de la afectación, al comparar los cambios en la composición sectorial de la producción industrial en la delegación, con los cambios en los coeficientes de importación por rama de producción a nivel nacional.

3.2 Industria local y comercio exterior por rama de producción

Con el propósito de conocer la dinámica de el mercado externo, es posible vincular los indicadores económicos correspondientes a la rama-censal para la delegación Iztapalapa, con la correspondiente rama de actividad económica a nivel nacional. En esta última se dispone de información abundante sobre producción y desempeño en comercio exterior. En el análisis siguiente se considera pertinente excluir las cifras de comercio exterior relativas a la maquiladora, por tratarse de una delegación ajena a tal actividad económica.

En cuanto a su evolución durante el quinquenio, destaca el dinamismo de la industria de la confección, la cual aumenta ligeramente su participación en la producción, pero de manera importante en su contribución al empleo de 5.65 a 8.66%. Se confirma así el papel de esta industria en la creación de empleos con bajos requerimientos de inversión, aunque en condiciones laborales precarias, como puede constatare en el Cuadro 3. Según el indicador de intensidad de capital, esta industria tiene uno de los más bajos niveles de activos fijos netos por trabajador. Esto sin embargo se corresponde con salarios promedios muy bajos, de aproximadamente 60% del salario promedio de las manufacturas en la delegación para 1998.

Cuadro 3
Indicadores para agrupamiento industrial en la delegación Iztapalapa

	Participación Manufacturas Personal ocupado		Participación Manufacturas Remuneraciones		Participación Manufacturas Producción bruta		Participación Manufacturas Valor agregado	
	1993	1993	1993	1993	1993	1993	1993	1993
Selección de ramas (%Part-Manufactur)	78.63	82.22	80.38	85.19	81.81	87.00	82.88	86.83
ALIMENTOS	9.77	8.74	5.65	4.51	8.25	9.85	6.35	10.44
Rama 3111 Ind. de la carne	1.44	0.58	0.95	0.36	2.59	2.37	1.29	1.25
Rama 3115 Elab. de prod. de panadería	4.19	4.05	2.65	1.70	2.42	1.80	2.75	2.50
Rama 3116 Molienda de nixamal y fabricación de tortillas	2.49	2.59	0.43	0.59	1.59	2.11	1.10	2.02
Rama 3121 Elab. de otros prod. alimenticios para el consumo humano	1.65	1.52	1.62	1.86	1.66	3.57	1.21	4.68
TEXTILES	10.17	13.38	7.68	9.21	7.16	8.05	6.45	6.85
Rama 3212 Hilado, tejido y acabado de fibras blandas. Excluye de punto	2.10	2.53	1.81	1.95	2.10	2.01	1.89	1.77
Rama 3214 Fabricación de tejidos de punto	2.42	2.19	1.69	1.70	1.02	1.20	1.36	1.29
Rama 3220 Confecc. de prendas de vestir	5.65	8.66	4.19	5.56	4.05	4.84	3.21	3.79
MADERA Y MUEBLES	4.59	5.05	3.31	3.66	3.58	3.52	3.01	4.01
Rama 3320 Fabricación y reparación de muebles principalmente de madera. Incluye colchones	4.59	5.05	3.31	3.66	3.58	3.52	3.01	4.01
PAPEL E IMPRENTAS	12.15	12.32	16.00	15.88	16.01	15.92	16.69	16.74
Rama 3410 Manufact. de celulosa, papel y sus prod.	4.09	3.95	4.28	4.63	4.69	5.70	4.17	6.34
Rama 3420 Imprentas, edit. e indust. conexas	8.06	8.37	11.73	11.25	11.33	10.22	12.52	10.40
QUÍMICA Y PLÁSTICOS	17.97	19.89	20.54	26.08	22.99	24.59	26.18	23.20
Rama 3512 Fabricación de sust. químicas básicas. Excluye las petroquímicas básicas	0.81	0.86	1.15	0.97	1.19	1.34	0.98	1.45
Rama 3521 Ind. farmacéuticas	1.24	2.38	2.77	7.44	2.91	3.38	3.03	0.95
Rama 3522 Fabricación de otras sust. y product. químicos	4.56	3.84	5.56	4.77	8.89	5.56	11.37	5.86
Rama 3540 Ind. del coque. Incluye otros derivados del carbón mineral y del petróleo	0.79	0.80	1.10	1.81	1.79	2.83	2.20	4.31
Rama 3560 Elab. de product. de plástico	10.57	12.01	9.95	11.09	8.21	11.48	8.61	10.62
FABRICACIÓN Y ENSAMBLE DE MAQUINARIA Y EQUIPO	23.98	22.83	27.19	25.85	23.82	25.08	24.21	25.59
Rama 3812 Fabricación de estructuras metálicas; tanques y calderas indust. Incluye trabajos de herrería	2.99	2.66	1.16	0.90	1.29	1.24	1.18	1.48
Rama 3813 Fabricación y reparación de muebles metálicos	2.63	2.19	2.34	1.23	2.16	1.09	2.38	1.18
Rama 3814 Fabricación de otros productos metálicos. Excluye maq. y equipo	6.38	5.90	5.48	5.01	5.40	4.77	6.22	3.66
Rama 3822 Fabricación, reparación y/o ensamble de maq. y equipo para usos grales., con o sin motor eléctrico integrado. Incluye armamento	3.17	3.25	3.79	3.46	3.82	4.74	3.27	6.32
Rama 3831 Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos. Incluye para la generación de energía eléctrica	6.81	6.07	12.90	12.76	9.75	10.77	9.67	10.40
Rama 3833 Fabricación y/o ensamble de aparatos y accesorios de uso doméstico. Excluye los electrónicos	0.81	1.28	0.70	1.25	0.58	1.64	0.69	1.37
Rama 3850 Fabricación, reparación y/o ensamble de instrumentos y equipo de precisión. Incluye instrumental quirúrgico. Excluye los electrónicos	1.17	1.47	0.82	1.23	0.80	0.82	0.81	1.37

Fuente: elaboración propia a partir de INEGI (1994) y (1999).

Cuadro 4
Indicadores básicos y de estructura

Iztapalapa (Muestra seleccionada)	Producción bruta		Personal ocupado		Indicador estructural Activo neto x trabajador		Clasificación-Rama Cuentas nacionales	Clasificación Rama-Censal	Remuneración por trabajador
	1993	1993	1993	1993	1998	1998			1998
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS									
Rama 3111 Ind. de la carne	2.59	2.37	1.44	0.58	110				44
Rama 3115 Elab. de prod. de panadería	2.42	1.80	4.19	4.05	337			Intensivas de capital	28
Rama 3116 Molienda de mixtimal y fabricación de tortillas	1.59	2.11	2.49	2.59	33			Intensivas de trabajo	18
Rama 3121 Elab. de otros prod. alimenticios para el consumo humano	1.66	3.57	1.65	1.52	44			Intensivas de trabajo	10
					130			Intensivas de trabajo	54
Rama 3212 Hilado, tejido y acabado de fibras blandas. Excluye de punto	2.10	2.01	2.10	2.53	64			Intensivas de trabajo	34
Rama 3214 Fabricación de tejidos de punto	1.02	1.20	2.42	2.19	107			Intensivas de trabajo	34
Rama 3220 Confec. de prendas de vestir	4.05	4.84	5.65	8.66	57			Intensivas de trabajo	28
MADERA Y MUEBLES									
Rama 3320 Fabricación y reparación de muebles principalmente de madera. Incluye colchones	3.58	3.52	4.59	5.05	60			Intensivas de trabajo	32
Rama 3410 Manufac. de celulosa, papel y sus prod.	4.69	5.70	4.09	3.95	113			Intensivas de capital	52
Rama 3420 Imprentas, edit. e indust. conexas	11.33	10.22	8.06	8.37	350			Intensivas de capital	59
Rama 3512 Fabricación de sust. químicas básicas. Excluye las petroquímicas básicas	1.19	1.34	0.81	0.86	121			Intensivas de capital	50
Rama 3521 Ind. farmaceuticas	2.91	3.38	1.24	2.38	148			Intensivas de capital	138
Rama 3522 Fabricación de otras sust. y product. químicos	8.89	5.56	4.56	3.84	96			Intensivas de capital	55
Rama 3540 Ind. del coque. Incluye otros derivados del carbon mineral y del petróleo	1.79	2.83	0.79	0.80	76			Intensivas de trabajo	100
Rama 3560 Elab. de product. de plástico	8.21	11.48	10.57	12.01	154			Intensivas de trabajo	41
Rama 3812 Fabricación de estructuras metálicas, tanques y calderas indust. Incluso trabajos de herrería	1.29	1.24	2.99	2.66	47			Intensivas de trabajo	15
Rama 3813 Fabricación y reparación de muebles metálicos	2.16	1.09	2.63	2.19	54			Intensivas de trabajo	25
Rama 3814 Fabricación de otros productos metálicos. Excluye maq. y equipo	5.40	4.77	6.38	5.90	66			Intensivas de trabajo	37
Rama 3822 Fabricación, reparación y/o ensamble de maq. y equipo para usos grales, con o sin motor eléctrico integrado. Incluye amamonto	3.82	4.74	3.17	3.25	104			Intensivas de trabajo	47
Rama 3831 Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo 9/75 y accesorios eléctricos. Incluye para la generación de energía eléctrica	9/75	10.77	6.81	6.07	109			Intensivas de trabajo	93
Rama 3833 Fabricación y/o ensamble de aparatos y accesorios de uso doméstico. Excluye los electrónicos	0.58	1.64	0.81	1.28	76			Intensivas de trabajo	43
Rama 3850 Fabricación, reparación y/o ensamble de instrumentos y equipo de precisión. Incluye instrumental quirúrgico. Excluye los electrónicos	0.80	0.82	1.17	1.47	76			Intensivas de trabajo	37

Fuente: elaboración propia en base a INEGI (1994) y (1999).

Los resultados de una investigación anterior sobre el desempeño industrial a nivel nacional durante la década de los noventa, permiten hacer la siguiente conjetura respecto a la dinámica de mercados. A nivel nacional la producción de prendas de vestir ha aumentado considerablemente su orientación hacia el mercado externo, ya que durante el 1993-1998 las exportaciones de prendas de vestir aumentaron en 2400 millones de dólares, lo que expresa una contribución de 7% del total del aumento de las exportaciones de bienes. Su coeficiente de exportación aumenta de .08 a .63.⁸

Es posible que el efecto de la apertura comercial ya este impulsando esta industria en la delegación, o que en el futuro este sector pueda vincularse al desarrollo de la rama a nivel nacional. Esta industria se caracteriza cada vez más por un comercio de tipo intraindustrial, lo que se expresa en aumentos considerables en la importación con 2.8% de aumento total en las importaciones para el mismo periodo.

La industria de fabricación y ensamble de maquinaria y equipo eléctrico es importante en la actividad industrial delegacional y ofrece contrastes interesantes con la industria de la confección. Esta rama también pertenece al sector de industrias intensivas en trabajo, pero difiere de la anterior por sus mejores remuneraciones salariales.⁹ En el Cuadro 3, se registra un salario por trabajador que es más del doble del promedio manufacturero, lo que hace suponer que esta industria ocupa una mayor proporción de trabajo calificado en relación con la confección.

El desempeño en el comercio exterior de la rama de maquinaria y aparatos eléctricos, indica un alto grado de penetración de las importaciones, como lo expresa su coeficiente de importación con un valor superior a la unidad, y una contribución del 7% al aumento total de las importaciones. Por otro lado la industria mostró un bajo dinamismo exportador.

La industria de imprentas y editoriales tiene una participación muy destacada, ya que representa el 10% de la actividad industrial de Iztapalapa y 8% del empleo. Esta rama se caracteriza por tener una alta intensidad de capital, de acuerdo al indicador de activos fijos netos por trabajador, que es específico a la industria en la localidad. Por su parte, los salarios del sector se encuentran por arriba del promedio manufacturero en un 30%, en 1998.¹⁰ En el ámbito internacional, esta

⁸ El coeficiente de exportación se calcula como el cociente del valor de las exportaciones de los bienes entre el valor de la producción en valores básicos de la rama correspondiente. El valor de las exportaciones se calcula utilizando el tipo de cambio promedio del año, y se excluye a la industria maquiladora de exportación.

⁹ Esta industria se clasifica como intensiva en trabajo tanto a nivel nacional como delegacional.

¹⁰ De acuerdo a una clasificación de ramas de cuentas nacionales se identifico a la rama 32 como intensiva en trabajo, en contraste con su clasificación como intensiva en capital, derivada de la información del censo industrial para la delegación. Véase Arriaga y Estrada (2002: 199-240).

rama se caracteriza por ser poco comerciable, sus exportaciones contribuyeron en más del 1% al total y sus importaciones lo hicieron en menos del 0.5% del incremento total de las importaciones. Estos valores nos permiten inferir que el desempeño de esta rama se asocia en gran medida al desenvolvimiento del mercado interno, y en especial de las políticas editoriales del gobierno. Aunque las exportaciones ofrecen también oportunidades para esta actividad.

Otra industria cuya crecimiento depende principalmente del mercado interno es la de productos plásticos; esta industria intensiva en mano de obra, contribuye con más del 10% a la actividad industrial y el empleo. La remuneración por trabajador de esta industria, es cercana al promedio manufacturero de la delegación Iztapalapa y ligeramente superior a la rama de confección de prendas de vestir. En su comercio exterior predominan las importaciones, las cuales contribuyeron casi 3% del total, mientras que las exportaciones lo hicieron con el 1%. Los coeficientes de exportación e importación confirman este perfil, por lo que esta es una rama que parece verse particularmente afectada por la competencia externa.

Aún cuando se puede proseguir analizando casos industriales, conviene terminar esta sección presentando una visión de conjunto para seis de las ramas más importantes en la delegación estudiada asociadas a su comportamiento en el comercio exterior a nivel nacional. Así, el grupo que se considera comprende, a nivel censal, las prendas de vestir, imprenta y editoriales, artículos de plástico, maquinaria y equipo no eléctrico y maquinaria y aparatos eléctricos, grupo aumenta su participación en la producción delegacional de 38.2% en 1993 a 43.2% en 1998; el correspondiente aumento en el empleo es muy similar, de 36.7% a 40.6% para los mismos años. El comportamiento externo de las ramas correspondientes a nivel nacional muestran un crecimiento en las exportaciones de 10.6% a 19.1%; como contraparte, las importaciones crecen en menor medida de 29.6% a 33.1%.

Cuadro 5
Comercio exterior de la rama de cuentas nacionales asociada a la
rama censal seleccionadas en Iztapalapa

Exportaciones sin maquila Producto bruto	Participación manufacturera		Participación en el vvp sin maquila		Participación en las exportaciones sin maquila		Contribución a la variación EXP.1993- 1998		Tasa de variación 1993-1998		Coeficiente de exportación sin M 1993		
	% Part-93		% Part-98		Nacional		1993		1998				
	Iztapalapa						1993		1998				
Rama 3111 Ind. de la carne	2.59	2.37			Rama 11 Carnes y lácteos		9.08	7.34	0.08	0.19	0.29	409.39	0.0015
Rama 3115 Elab. de prod. de panadería	2.42	1.80			Rama 13 Molienda de trigo		2.62	2.40					
Rama 3116 Molienda de mixtamal y fabricación de tortillas	1.59	2.11			Rama 14 Molienda de maíz		4.46	4.11					
Rama 3121 Elab. de otros prod. alimenticios para el consumo humano	1.66	3.57			Rama 19 Otros product. alimenticios		3.81	3.77	2.20	22.08	1.98	103.03	0.0955
Rama 3320 Fabricación y reparación de muebles principalmente de madera. Incluye colchones	3.58	3.52			Rama 30 Otros product. de madera y corcho		1.92	1.40	0.31	0.59	0.84	307.39	0.0271
Rama 3212 Hilado, tejido y acabado de fibras blandas.	2.10	2.01			Rama 24 Hilados y tejidos de fibras blandas		1.77	1.67	0.98	0.88	0.78	91.48	0.0927
Excluye de punto	1.02	1.20			Rama 27 Prendas de vestir		2.96	2.19	1.45	4.41	7.00	551.54	0.0813
Rama 3214 Fabricación de tejidos de punto					Rama 27 Prendas de vestir		2.96	2.19	1.45	4.41	7.00	551.54	0.0813
Rama 3220 Confec. de prendas de vestir. Madera y muebles.	4.05	4.84			Rama 31 Papel y cartón		2.50	2.41					
Papel e imprentas	4.69	5.70			Rama 32 Imprentas y edit.		2.76	2.03	0.63	0.93	1.20	216.21	0.0383
Rama 3410 Manufac. de celulosa, papel y sus prod.	11.33	10.22			Rama 35 Química básica		1.51	1.42	1.67	0.83	0.09	641	0.1857
Rama 3420 Imprentas, edit. e indust. conexas					Rama 38 Product. farmacéuticos		2.11	2.44	0.44	0.83	1.18	303.529	0.0350
Rama 3512 Fabricación de sust. químicas básicas.	1.19	1.34											
Excluye las petroquímicas básicas	2.91	3.38											
Rama 3521 Ind. farmacéuticas													
Rama 3522 Fabricación de otras sust. y product. químicos	8.89	5.56			Rama 39 Jabones, detergentes y cosméticos		1.82	1.66					
Rama 3540 Ind. del coque. Incluye otros derivados del carbón mineral y del petróleo	1.79	2.83			Rama 33 Petróleo y derivados		3.04	2.62	2.39	0.87	-0.46	-21.96	0.1216
Rama 3560 Elab. de product. de plástico	8.21	11.48			Rama 42 Artículos de plástico		2.14	2.13	0.57	0.78	0.97	195.52	0.0442
Rama 3812 Fabricación de estructuras metálicas, tanques y calderas indust. Incluso trabajos de herrería	1.29	1.24			Rama 49 Product. metálicos estructurales		0.97	0.76					
Rama 3813 Fabricación y reparación de muebles metálicos	2.16	1.09			Rama 48 Muebles metálicos y sus accesorios		0.31	0.26					
Rama 3814 Fabricación de otros productos metálicos.													
Excluye maq. y equipo	5.40	4.77			Rama 50 Otros product. metálicos exc. máquinas		2.43	2.61	0.54	0.87	1.16	244.51	0.0374
Rama 3822 Fabricación, reparación y/o ensamble de maq. y equipo para usos gresles., con o sin motor eléctrico integrado. Incluye armamento	3.82	4.74			Rama 51 Maquinaria y equipo no eléctrico		1.79	1.98	6.94	11.29	15.09	246.59	0.3972
Rama 3831 Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos. Incluye para la generación de energía eléctrica	9.75	10.77			Rama 52 Maquinaria y aparatos eléctricos		1.23	1.95	0.42	0.92	1.35	368.57	0.0570
Rama 3833 Fabricación y/o ensamble de aparatos y accesorios de uso doméstico. Excluye los electrónicos	0.58	1.64			Rama 53 Aparatos electrodomésticos		0.82	0.96	0.36	0.60	0.81	256.29	0.0739
Rama 3850 Fabricación, reparación y/o ensamble de instrumentos y equipo de precisión. Incluye instrumental quirúrgico. Excluye los electrónicos	0.80	0.82			Rama 59 Otras indust. manufactureras		1.85	1.88	1.95	2.12	2.26	132.44	0.1763

Continúa...

...Termina

Importaciones sin maquila				Participación manufacturera				Participación en el				Contribución a		Tasa de		Coeficiente de	
Producto bruto				Nacional				vbp sin maquila				la variación		variación		importación sin M	
Iztapalapa				% Part-93	% Part-98			1993	1998	1993	1998	Imp.1993-1998	1993-1998	1993	1998	1993	
Rama 3111 Ind. de la carne				2.59	2.37	Rama 11 Carnes y lácteos		9.08	7.34	2.36	1.62	0.56	16.45	0.0707			
Rama 3115 Elab. de prod. de panadería				2.42	1.80	Rama 13 Molienda de trigo		2.62	2.40								
Rama 3116 Molienda de nixamal y fabricación de tortillas				1.59	2.11	Rama 14 Molienda de maíz		4.46	4.11								
Rama 3121 Elab. de otros prod. alimenticios para el consumo humano				1.66	3.57	Rama 19 Otros product. alimenticios		3.81	3.77	3.30	2.38	1.05	22.13	0.2361			
Rama 3320 Fabricación y reparación de muebles principalmente de madera. Incluye colchones				3.58	3.52	Rama 30 Otros product. de madera y corcho		1.92	1.40	0.28	0.23	0.15	36.04	0.0400			
Rama 3212 Hilado, tejido y acabado de fibras blandas. Excluye de punto				2.10	2.01	Rama 24 Hilados y tejidos de fibras blandas		1.77	1.67	1.06	0.84	0.52	34.15	0.1627			
Rama 3214 Fabricación de tejidos de punto				1.02	1.20	Rama 27 Prendas de vestir		2.96	2.19	2.57	2.67	2.81	75.72	0.2340			
Rama 3220 Cortec. de prendas de vestir. Madera y muebles. Papel e imprentas				4.05	4.84	Rama 27 Prendas de vestir		2.96	2.19	2.57	2.67	2.81	75.72	0.2340			
Rama 3410 Manufac. de celulosa, papel y sus prod.				4.69	5.70	Rama 31 Papel y cartón		2.50	2.41	1.50	1.30	1.01	37.92	0.2004			
Rama 3420 Imprentas, edit. e indust. conexas				11.33	10.22	Rama 32 Imprentas y edit.		2.76	2.03	1.77	1.20	0.37	14.44	0.1745			
Rama 3512 Fabricación de sust. químicas básicas. Excluye las petroquímicas básicas				1.19	1.34	Rama 35 Química básica		1.51	1.42	1.18	1.31	1.50	88.22	0.2128			
Rama 3521 Ind. farmacéuticas				2.91	3.38	Rama 38 Product. farmacéuticos		2.11	2.44	0.70	0.88	1.14	112.09	0.0908			
Rama 3522 Fabricación de otros sust. y product. químicos				8.89	5.56	Rama 39 Jabones, detergentes y cosméticos		1.82	1.66	0.10	0.07	0.02	12.94	0.0146			
Rama 3540 Ind. del coque. Incluye otros derivados del carbón mineral y del petróleo				1.79	2.83	Rama 33 Petróleo y derivados		3.04	2.62	2.77	2.76	2.74	68.60	0.2477			
Rama 3560 Elab. de product. de plástico				8.21	11.48	Rama 42 Artículos de plástico		2.14	2.13	20.7	2.35	2.76	92.54	0.2630			
Rama 3812 Fabricación de estructuras metálicas, tanques y calderas indust. Incluso trabajos de herrería				1.29	1.24	Rama 40 Product. metálicos estructurales		0.97	0.76								
Rama 3813 Fabricación y reparación de muebles metálicos				2.16	1.09	Rama 40 Muebles metálicos y sus accesorios		0.31	0.26								
Rama 3814 Fabricación de otros productos metálicos. Excluye maq. y equipo				5.40	4.77	Rama 31 Otros product. metálicos exc. máquinas		2.43	2.61	1.57	1.84	2.22	97.92	0.1764			
Rama 3822 Fabricación, reparación y/o ensamble de maq. y equipo para usos grales., con o sin motor eléctrico integrado. Incluye armamento				3.82	4.74	Rama 51 Maquinaria y equipo no eléctrico		1.79	1.98	18.27	21.10	25.17	95.42	2.2644			
Rama 3831 Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos. Incluye para la generación de energía eléctrica				9.75	10.77	Rama 52 Maquinaria y aparatos eléctricos		1.23	1.95	4.90	5.76	7.00	98.95	1.0851			
Rama 3833 Fabricación y/o ensamble de aparatos y accesorios de uso doméstico. Excluye los electrónicos				0.58	1.64	Rama 53 Aparatos electrodomésticos		0.82	0.96								
Rama 3850 Fabricación, reparación y/o ensamble de instrumentos y equipo de precisión. Incluye instrumental quirúrgico. Excluye los electrónicos				0.80	0.82	Rama 59 Otras indust. manufactureras		1.85	1.88	5.12	5.75	6.65	89.94	0.7536			

3.3 Actividad industrial de la delegación Iztapalapa y su vinculación con el DF y el país

Se puede caracterizar a la delegación como uno de los distritos industriales de mayor relevancia en la ciudad de México y en el país. De acuerdo a la selección propuesta es posible estimar su importancia en el DF y en el país.

Esta selección industrial representa más de cuatro quintas partes de la actividad económica de la delegación. Es un amplio espectro, dentro del cuál el agrupamiento de fabricación de maquinaria y equipo alcanza alrededor de una cuarta parte, seguido por el de química y plásticos con una proporción similar a la anterior e imprenta y editoriales con aproximadamente 15% de la producción industrial bruta. En forma combinada, los agrupamientos de textiles y alimentos alcanzan una participación de 16% en producción bruta y superior al 20% en el empleo. La industria de madera y muebles alcanza por sí sola una participación del 5% en el empleo y alrededor del 4% en producción.

La cobertura de estos agrupamientos por rama censal en 1993 y 1998 es amplia ya que en conjunto representan cerca del 50% del valor agregado de la industria manufacturera a nivel nacional, y aproximadamente el 70% para el DF. En cuanto al personal ocupado la representatividad es más alta de 57% y 74% a nivel nacional y del DF respectivamente. Se observa una marcada tendencia creciente en esta representatividad, no sólo en la delegación Iztapalapa, sino sobre todo en el DF. Estos resultados confirman lo señalado anteriormente sobre el carácter diverso de la actividad industrial delegacional, lo que debe ser compartido con otras delegaciones industriales en la ciudad.

Destaca el agrupamiento de química y plásticos cuya importancia, medida en términos de valor agregado, asciende al 25% para Iztapalapa y el DF, mientras que a nivel nacional alcanza el 14%. Como se observa en los Cuadros 5a y 5b, hay dos agrupamientos industriales que aumentan considerablemente su participación en el DF pero no así para la delegación. El de química y plásticos aumenta su participación de 25% a 39% en valor agregado, aunque su personal ocupado permanece estable. Al igual que la anterior, las imprentas y editoriales aumentan su participación en el DF mientras que en Iztapalapa permanece igual. Queda por investigar que proporción de estos cambios se deben a variaciones en precios relativos o a aumentos en producción real. Otros agrupamientos industriales, como el de alimentos, muestran evoluciones paralelas en la delegación referida y en el DF.

Cuadro 5a

<i>Indicadores-1993</i>	<i>Iztapalapa</i>		<i>Distrito Federal</i>		<i>Nacional</i>	
	Valor agregado	Personal ocupado	Valor agregado	Personal ocupado	Valor agregado	Personal ocupado
Alimentos	6.35	9.77	12.60	9.26	7.94	9.98
Madera	3.01	4.59	1.41	2.87	1.18	2.92
Textiles y prendas de vestir	6.45	10.17	7.85	13.84	5.41	11.24
Papel e Imprentas	16.69	12.15	11.54	13.86	5.52	6.08
Química y plásticos	26.18	17.97	25.26	17.63	14.15	9.03
Fabricación y ensamble de maquinaria y equipo	24.21	23.98	10.08	16.32	11.53	18.09
Total	82.88	78.63	68.74	73.77	45.73	57.35

Fuente: elaboración propia con base en INEGI (1994) y (1999).

Cuadro 5b

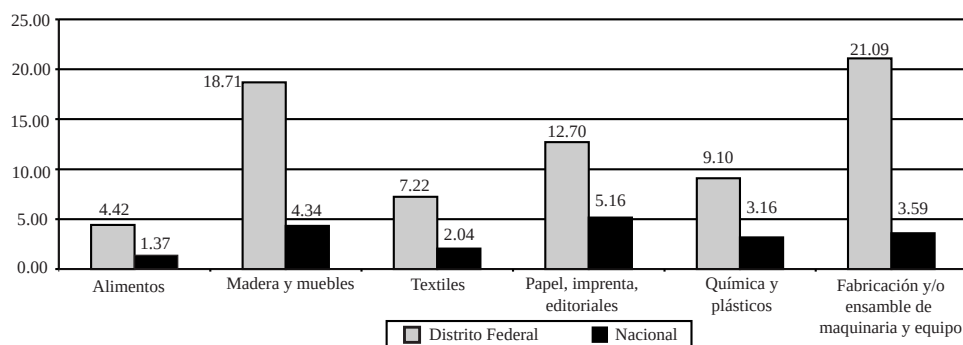
<i>Indicadores-1998</i>	<i>Iztapalapa</i>		<i>Distrito Federal</i>		<i>Nacional</i>	
	Valor agregado	Personal ocupado	Valor agregado	Personal ocupado	Valor agregado	Personal ocupado
Alimentos	10.44	8.74	15.57	10.68	7.78	9.43
Madera	4.01	5.05	1.54	2.63	1.12	3.12
Textiles y prendas de vestir	6.85	13.38	8.21	14.24	5.89	15.19
Papel e Imprentas	16.74	12.32	16.43	14.26	5.24	5.26
Química y plásticos	23.20	19.89	38.86	18.92	15.34	8.36
Fabricación y ensamble de maquinaria y equipo	25.59	22.83	11.85	14.37	14.51	18.90
Total	86.83	82.22	92.46	75.11	49.88	60.26

Fuente: elaboración propia con base en INEGI (1994) y (1999).

3.4 Contribución sectorial al DF y nacional

Otra manera de analizar la integración de la delegación al DF consiste en identificar la contribución de la industria delegacional para las ramas y los grupos seleccionados. En general los porcentajes de contribución de las ramas en la delegación a la producción en las ramas correspondientes en la ciudad alcanzan niveles superiores al 30%; para las contribuciones a la producción nacional se encuentran por debajo del 10%.

Gráfica 1
Contribución del PIB sectorial de la delegación Iztapalapa por
agrupamientos



Fuente: elaboración propia con base en INEGI (1994).

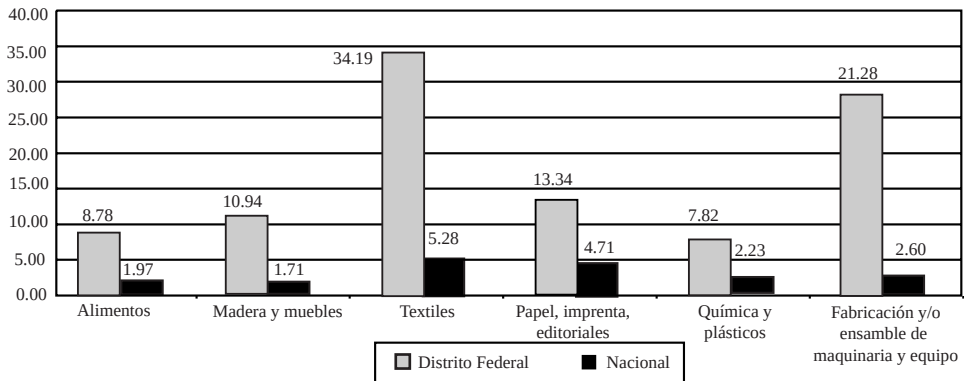
En lo particular, como se observa en la Gráfica 1, son tres los sectores que más contribuyen al producto interno bruto sectorial (medido en valor agregado) del DF. El de mayor dinamismo lo constituye la producción de madera y muebles, cuya contribución aumenta del 18.7% a 34.2%. Esto puede interpretarse como un proceso de relocalización de estos establecimientos hacia la demarcación de Iztapalapa, lo cual a su vez podría originarse en las diferencias en valor de los bienes raíces. El agrupamiento de maquinaria y equipo aumenta su contribución de 21% al 28% en valor agregado del DF. Dentro de este agrupamiento resalta la producción de la rama de maquinaria y equipo eléctrico.¹¹ Su aporte a la industria nacional alcanza el 4%, mientras que en el ámbito de la ciudad registra un valor del 32%. El agrupamiento textil y de la confección aumenta su participación en el DF, pasando del 7% al 11%, aunque disminuye su participación en la industria nacional de 2% a 1.7%. Ambas ramas censales tienen una importante participación en el empleo nacional, cerca del 20% y en la producción superior al 8%.

Aún cuando la rama de imprentas y editoriales representan tan sólo el 16% del PIB del sector en el DF, su contribución nacional es relevante, su valor

¹¹ Véase Gráfica 2 respecto a la contribución del PIB sectorial por rama de actividad económica.

asciende al 5.5%. Cabe mencionar que la producción de imprentas y editoriales en el DF representa el 57.5% de la producción nacional.

Gráfica 2
Contribución del pib sectorial de la delegación Iztapalapa en 1998



Fuente: elaboración propia con base en INEGI (1999).

3.5 Ingreso de los trabajadores manufactureros

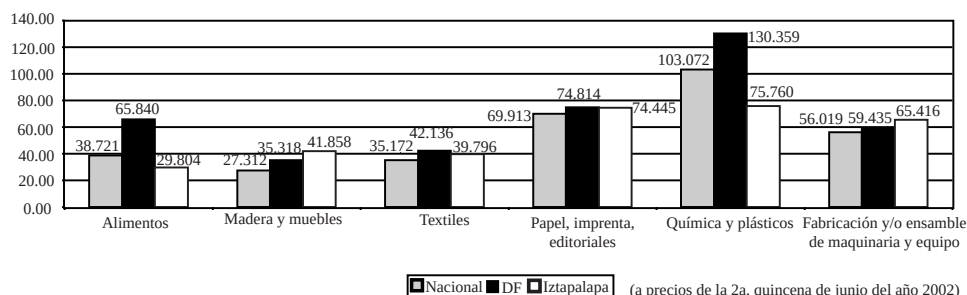
En México, la evolución económica basada en indicadores de producción no reflejan la condición de bienestar de los trabajadores asalariados. Es bien conocido que el crecimiento económico moderado que ha experimentado la economía en las últimas dos décadas se ha acompañado con un considerable deterioro en el poder adquisitivo de los salarios.

La evolución salarial tiene connotaciones distintas, según la industria, la ubicación geográfica y la dimensión de la empresa, entre otras características. Esta investigación permite analizar las diferencias en las remuneraciones salariales de la demarcación de Iztapalapa, respecto a las correspondientes en la ciudad y en el país.

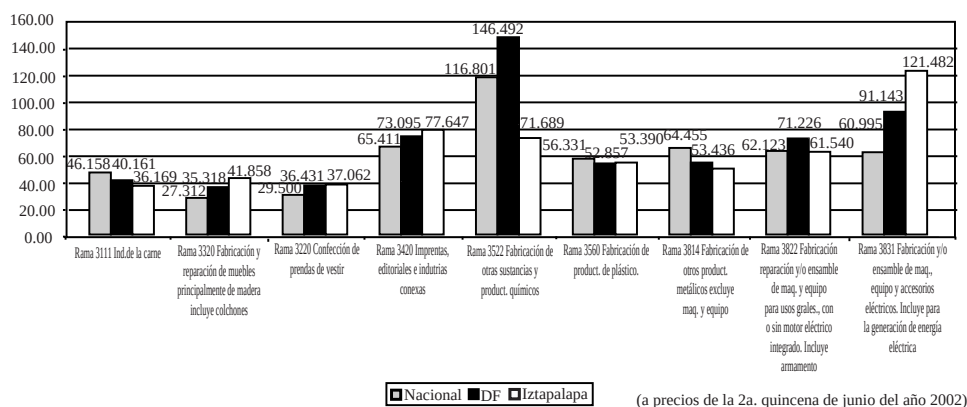
En 1993, la remuneración media manufacturera en la delegación Iztapalapa se ubicó 17% por debajo del promedio manufacturero del y equivalente al promedio nacional.¹² Estas diferencias se han acentuado de manera importante durante el quinquenio. Así, los salarios reales de la delegación se ubican por debajo en 1998 con un 32% y 6.3% en relación con los promedios correspondientes al DF y nacional.

¹² Véase Anexo 1, remuneraciones sectoriales en la delegación Iztapalapa.

Gráfica 3
Sectores manufactureros: remuneración media real 1998



Gráfica 4
Remuneración media real: sectores seleccionados 1998



Los grupos que registran niveles superiores al promedio de la delegación son: química y plásticos, papel, imprenta y editoriales, y fabricación y/o ensamble de maquinaria y equipo.

De manera específica, a nivel de rama censal, destacan las siguientes ramas, con un nivel salarial superior al de la ciudad de México y el país: maquinaria y equipo eléctricos que representa el doble del promedio de las ramas seleccionadas en la delegación; por encima de los promedios nacionales (99%) y del DF (33%) y equivalente a los salarios más altos pagados en la industria química. La de imprenta y editoriales se ubica por encima del promedio de los sectores en la delegación y ligeramente arriba de la remuneración de la ciudad de México (6.2%) y el

país (19%). La industria de la confección posee salarios considerablemente inferiores al promedio manufacturero de Iztapalapa, pero supera ligeramente las remuneraciones otorgadas en el DF y el país con un 2% y 25%, respectivamente. La rama de fabricación y reparación de muebles de madera, registra en Iztapalapa salarios superiores en 18.5% respecto al DF y 53% en relación al país.

De manera formal, utilizando el coeficiente de variación encontramos que la dispersión de los salarios reales es aproximadamente el 50% del promedio salarial para cada nivel geográfico en 1993. Para 1998, esta dispersión aumenta y llega a representar más del 60%.¹³ De esto último se puede concluir que gravitan más los determinantes en el ámbito sectorial que regional en el amplio abanico salarial.

Como consecuencia de la crisis de 1994, los precios de los bienes de consumo aumentan 185% en el quinquenio.¹⁴ Por otro lado, los salarios nominales para la industria manufacturera en Iztapalapa, apenas se duplican (aumento de 101.7%). La remuneración media real es un indicador del poder adquisitivo de los salarios. Su dinámica indica recuperación o pérdida en el poder adquisitivo. En el Cuadro de la nota 14, se constata la enorme pérdida en los salarios reales a nivel sectorial y regional, reflejo de la crisis que atraviesa el periodo considerado en esta investigación. A nivel regional, se observa un mayor deterioro para los ingresos de los trabajadores en Iztapalapa (29%), mientras que para el DF el deterioro es del 14% en las manufacturas. Por rama censal, las industrias de alimentos y la farmacéutica registran una evolución favorable en sus remuneraciones. Contrasta la evolución de los salarios reales en el sector de alimentos, dado que en Iztapalapa la pérdida llega al 37%, mientras que en el DF es sólo del 1%. Posiblemente que para el DF este tipo de industrias, siendo de mayor tamaño, resulte menos afectado por la contracción de la demanda interna, lo que podría permitir revisiones salariales más favorables a los trabajadores.

13

Medidas de dispersión salarial

	Nacional 1993	DF 1993	Iztapalapa 1993	Nacional 1998	DF 1998	Iztapalapa 1998
Desviación estandar	45.53	46.86	38.43	44.76	48.51	39.02
Promedio	84.77	95.55	81.52	78.45	76.43	61.29
Coeficiente de variación	0.54	0.49	0.47	0.65	0.63	0.64

¹⁴ Conforme al INPC del Banco de México, en 1993 el INPC= 26.72 alcanzando para 1998 un valor de INPC=76.19.

3.6 Desempeño económico comparado

El procedimiento normal para analizar el desempeño económico consiste en utilizar índices de precios apropiados para deflactar las cantidades nominales y estimar su variación en el tiempo. Esto se realizó con base en la información disponible sobre índices de precios implícitos por rama de producción según el *Sistema de Cuentas Nacionales*, y se calcularon las tasas de variación de los indicadores de producción y de producción por trabajador. Los resultados obtenidos no se consideraron satisfactorios, posiblemente por no disponer de índices de precios más específicos para la rama censal, dada la considerable variación de precios interindustrial presentada en los años de la crisis cambiaria y financiera.

Cuadro 6
Remuneración media real, ramas seleccionadas

Agrupamientos	Remuneración media real (a precios de la 2a. quincena de junio del año)		
	Variación en el quinquenio (1993-1998)		
	Nacional	Distrito Federal	Iztapalapa
ALIMENTOS	-0.24	-0.14	-0.29
MADERA Y MUEBLES	-0.09	-0.01	-0.37
TEXTILES	-0.30	-0.30	-0.29
PAPEL, IMPRENTA, EDITORIALES	-0.34	-0.36	-0.36
QUÍMICA Y PLÁSTICOS	-0.22	-0.24	-0.31
FABRICACIÓN Y/O ENSAMBLE DE	-0.19	-0.13	-0.19
MAQUINARIA Y EQUIPO	-0.25	-0.31	-0.29
Rama censal	Nacional	Distrito Federal	Iztapalapa
Rama 3111 Ind. de la carne	-0.21	-0.37	-0.32
Rama 3115 Elaboración de product. de panadería	-0.14	0.00	-0.53
Rama 3116 Molienda de nixtamal y fabricación de tortillas	-0.11	-0.12	-0.08
Rama 3121 Elaboración de otros product. alimenticios para el consumo humano	0.06	0.01	-0.11
Rama 3320 Fabricación y reparación de muebles principalmente de madera. Incluye colchones	-0.30	-0.30	-0.29
Rama 3212 Hilado, tejido y acabado de fibras blandas. Exc. de punto	-0.31	-0.31	-0.37
Rama 3214 Fabricación de tejidos de punto	-0.38	-0.36	-0.21
Rama 3220 Confección de prendas de vestir madera y muebles papel e imprentas	-0.22	-0.36	-0.39
Rama 3410 Manufactura de celulosa, papel y sus product.	-0.29	-0.15	-0.21
Rama 3420 Imprentas, edit. e indust. conexas	-0.18	-0.27	-0.35
Rama 3512 Fabricación de sustancias químicas básicas. Exc. las petroquímicas básicas	-0.18	-0.08	-0.44
Rama 3521 Indust. farmacéutica	0.06	-0.11	-0.01
Rama 3522 Fabricación de otras sust. y productos químicos	-0.20	-0.10	-0.28
Rama 3540 Indust. del coque. Incluye otros derivados del carbón mineral y del petróleo	-0.17	0.05	0.15
Rama 3560 Elaboración de product. de plástico	-0.25	-0.26	-0.31
Rama 3812 Fabricación de estructuras metálicas, tanques y caldera industriales.			
Incluso trabajos de herrería	-0.34	-0.37	-0.38
Rama 3813 Fabricación y reparación de muebles metálicos	-0.38	-0.39	-0.55
Rama 3814 Fabricación de otros product. metálicos. Excluye maq. y equipo	-0.28	-0.32	-0.30
Rama 3822 Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para usos grales., con o sin motor eléctrico integrado.			
Incluye armamento	-0.27	-0.29	-0.37
Rama 3831 Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos.			
Incluye para la generación de energía eléctrica	-0.22	-0.22	-0.21
Rama 3833 Fabricación y/o ensamble de aparatos y accesorios de uso doméstico. Exc. los electrónicos	-0.32	-0.50	-0.21
Rama 3850 Fabricación, reparación y/o ensamble de instrumentos de precisión.	-		
Incluye instrumental quirúrgico. Exc. los electrónicos	0.07	-0.27	-0.15

Fuente: INEGI (1994) y (1999), *Índice nacional de precios al consumidor*, Banxico.

Ante tal situación se optó por un procedimiento que consiste en ordenar la posición relativa de cada industria respecto al promedio manufacturero de la delegación. En primer lugar, se construyeron indicadores de participación en la producción, producción bruta por trabajador, valor agregado por trabajador y remuneración por trabajador, en forma relativa al promedio para el sector manufacturero de la delegación.¹⁵

Por su construcción, estos valores indican la posición relativa de la industria para 1993 y 1998. Se utilizó el criterio de clasificar un aumento (disminución) en el desempeño de una industria, cuando su indicador de posición relativa aumenta (baja) en más del 20%; en otro caso se clasifica como estable.

Un resultado que se obtiene del cuadro mencionado muestra que la mayoría de las industrias más importantes (arriba del 4% en su participación en la producción), registran un desempeño estable o favorable. La única excepción es la industria de fabricación de otras sustancias y productos químicos, la cual presenta indicadores de desempeño a la baja.

4. Estructura industrial: énfasis en el comportamiento nacional

Como resultado de la apertura económica, las formas en que compiten las empresas ubicadas en diferentes sectores industriales, se han modificado. La teoría económica analiza la determinación de los precios y las cantidades de producción, de acuerdo a los mercados que más se aproximen a la libre competencia o que se caractericen por varias formas de competencia oligopólica. Una primera aproximación al análisis de estos temas industriales consiste en dimensionar a la industria. Dada la información censal disponible, es posible distinguir entre establecimientos, según el tamaño definido por el número de empleados.¹⁶ El criterio de clasificación utilizado en esta investigación consideró pertinente subdividir a la micro y pequeña empresa, dada la relevancia con que cuenta la delegación. En este trabajo se puede caracterizar la estructura industrial para las ramas seleccionadas a

¹⁵ Con el propósito de evitar el uso de índices de precios inadecuados, se utilizaron los valores nominales de la producción, se calcularon las razones de producción a empleo y se relacionaron con el promedio de la industria. Los indicadores resultantes deben interpretarse únicamente como posiciones relativas de eficiencia para los años 1993 y 1998.

¹⁶ Son dos los criterios generales de clasificación para micro, pequeña y mediana empresa señalados en el documento: la micro, pequeña y mediana empresa: principales características, valor de ventas y número de empleados. La clasificación por número de empleados es: microempresa hasta 15 empleados, pequeña empresa de 16 a 100 empleados, mediana de 101 a 250, y gran empresa con más de 250 empleados. En esta investigación se clasifica por número de empleados y no considera el valor de ventas. Biblioteca INEGI-NAFIN (1992).

nivel nacional. Los resultados revelan que en la industria de maquinaria y equipo eléctrico predomina el gran establecimiento con 80% del valor agregado y cerca del 90% del personal ocupado. En la de artículos de plástico es más diversa en su estructura industrial con un predominio en los establecimientos grandes y medianos que asciende al 70%.

Cuadro 7
Indicadores de desempeño económico 1993-1998

	Participación en 1998 %	Participación manufacturera	Producción bruta por trabajador	Valor agregado por trabajador	Remuneración media por trabajador
Rama 3111 Ind. de la carne	1.25	Estable	Aumenta	Aumenta	Estable
Rama 3115 Elaboración de product. de panadería	2.50	Estable	Disminuye	Estable	Disminuye
Rama 3116 Molienda de nixtamal y fabricación de tortillas	2.02	Aumenta	Aumenta	Aumenta	Aumenta
Rama 3121 Elaboración de otros product. alimenticios para el consumo humano	4.68	Aumenta	Aumenta	Aumenta	Aumenta
Rama 3320 Fabricación y reparación de muebles principalmente de madera. Incluye colchones	4.01	Aumenta	Estable	Aumenta	Estable
Rama 3212 Hilado, tejido y acabado de fibras blandas.	1.77	Estable	Estable	Estable	Estable
Exc. de punto	1.29	Estable	Aumenta	Estable	Estable
Rama 3214 Fabricación de tejidos de punto	1.29	Estable	Aumenta	Estable	Estable
Rama 3220 Confección de prendas de vestir, madera y muebles	3.79	Estable	Estable	Disminuye	Estable
papel e imprentas	6.34	Aumenta	Aumenta	Aumenta	Estable
Rama 3410 Manufactura de celulosa, papel y sus product.	10.40	Estable	Estable	Estable	Estable
Rama 3420 Imprentas, edit. e indust. conexas	1.45	Aumenta	Estable	Aumenta	Estable
Rama 3512 Fabricación de sustancias químicas básicas. Exc. las petroquímicas básicas	0.95	Disminuye	Disminuye	Disminuye	Aumenta
Rama 3521 Indust. farmacéutica	5.86	Disminuye	Disminuye	Disminuye	Estable
Rama 3522 Fabricación de otras sust. y productos químicos	4.31	Aumenta	Aumenta	Aumenta	Aumenta
Rama 3540 Indust. del coque. Incluye otros derivados del carbón mineral y del petróleo	10.62	Aumenta	Aumenta	Estable	Estable
Rama 3560 Elaboración de product. de plástico	1.48	Aumenta	Estable	Aumenta	Estable
Rama 3812 Fabricación de estructuras metálicas, tanques y caldera industriales. Incluso trabajos de herrería	1.18	Disminuye	Disminuye	Disminuye	Disminuye
Rama 3813 Fabricación y reparación de muebles metálicos	3.66	Disminuye	Estable	Disminuye	Estable
Rama 3814 Fabricación de otros product. metálicos.	6.32	Aumenta	Aumenta	Aumenta	Estable
Excluye maq. y equipo	10.40	Estable	Aumenta	Aumenta	Estable
Rama 3822 Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para usos grales., con o sin motor eléctrico integrado. Incluye armamento	1.37	Aumenta	Aumenta	Aumenta	Estable
Rama 3831 Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos. Incluye para la generación de energía eléctrica	1.17	Aumenta	Estable	Estable	Estable
Rama 3833 Fabricación y/o ensamble de aparatos y accesorios de uso doméstico. Exc. los electrónicos					
Rama 3850 Fabricación, reparación y/o ensamble de instrumentos de precisión. Incluye instrumental quirúrgico.					
Exc. los electrónicos					

Fuente: elaboración propia a partir de la información de INEGI (1994) y (1999).

Por su parte, la rama censal de imprentas y editoriales presenta una distribución casi proporcional entre las cuatro categorías principales. De acuerdo al personal ocupado los establecimientos micro y pequeños comprenden una proporción del 65% del total. En la industria de celulosa y papel se caracteriza por un predominio de los establecimientos grandes y medianos con casi 90% del valor agregado y 70% del personal ocupado.

Cuadro 8
Clasificación industrial,
según número de trabajadores

<i>Microindustria</i>		<i>Pequeña industria</i>		<i>Mediana industria</i>	<i>Gran industria</i>
A	B	A	B		
1 a 5	6 a 15	16 a 50	51 a 100	101 a 250	251 en adelante

Dado que no existe información industrial por número de trabajadores a nivel delegacional, no fue posible identificar posibles variantes locales respecto a los patrones nacionales arriba señalados.

Conclusiones

El punto de partida de este trabajo es reconocer que la dinámica de la economía nacional responde a los procesos de integración comercial que se traducen a su vez en una reestructuración productiva. Por ello, se plantea el análisis sectorial de la delegación Iztapalapa, vinculando los determinantes externos que afectan al desempeño del sector económico a nivel nacional, y los determinantes de ubicación geográfica de la actividad industrial local. Así, la rama de producción se convierte en la unidad de análisis que permite conocer la relación con el comercio exterior y el desempeño de la misma a partir de indicadores de producción, empleo y salarios.

En el análisis sectorial realizado, se identifican los principales sectores económicos de la delegación en el ramo de alimentos, confección de prendas de vestir, industria de la madera y muebles, imprenta y editoriales, química y plásticos y fabricación y ensamble de maquinaria y equipo. Estos sectores constituyen un amplio espectro según características de sus procesos de trabajo, algunos como el de la confección, más intensivos en trabajo y con mayor capacidad de generación de empleo; otros con alta intensidad de capital, como la imprenta y editoriales, e inclusive algunas industrias que utilizan una alta proporción de trabajo calificado, como la fabricación y ensamble de maquinaria y equipo eléctrico que se expresa en altas remuneraciones a pesar de la alta proporción de trabajo a capital.

Como resultado de la vinculación realizada entre las industrias ubicadas al interior de la delegación y las ramas correspondientes a nivel nacional, se obtuvieron resultados importantes. Dentro de las más importantes, las que se asocian a ramas comerciables, aumenta su participación en el total de manufacturas de la delegación, tanto en valor bruto de la producción como en empleo. A su vez, a nivel

nacional este grupo mostró un mayor crecimiento en las exportaciones que en las importaciones, a pesar de que son ramas en donde los niveles de importación son más altos.

Por otro lado, las 22 industrias más importantes en Iztapalapa comprenden una alta proporción de la variada actividad industrial del DF. Así, este grupo de industria representa más del 90% del valor agregado y tres cuartas partes del personal ocupado en el DF. En el ámbito nacional, su representación alcanza alrededor del 50%.

La contribución que realiza la industria de la delegación a la producción, en las ramas correspondientes en el DF, alcanza niveles superiores al 30%; mientras que a nivel nacional se encuentran por debajo del 10%, revelando así la importancia de la delegación para la ciudad y el país.

En relación con el contexto macroeconómico, las industrias más importantes de la delegación tuvieron un desempeño estable o favorable en el quinquenio, a excepción de la industria productora de otros productos químicos, la cual deteriora su posición de acuerdo a los indicadores de posición relativa en términos de producción por trabajador, remuneración media por trabajador y participación en la industria. Aún cuando se detecta claramente que las remuneraciones salariales en el sector manufacturero de la delegación son inferiores a las correspondientes en el DF y el país, a nivel sectorial sobresalen la rama de maquinaria y equipo eléctrico cuyos salarios representan el doble del promedio de las ramas seleccionadas en la delegación, por encima de los promedios nacionales, del DF y equivalentes a los salarios más altos pagados en la industria química.

Por lo que toca a la rama de imprenta y editoriales sus salarios también se ubican por encima del promedio de los sectores en la delegación, ligeramente arriba de las remuneraciones en la ciudad de México y superiores a los nacionales. Por el contrario, el sector de la confección ofrece salarios considerablemente inferiores al promedio manufacturero de la delegación, pero superiores en relación al DF y el país.

La remuneración media real revela la enorme pérdida en el poder adquisitivo de los salarios a nivel sectorial y regional, reflejo de la crisis que atraviesa el periodo considerado en esta investigación. A nivel regional se observa un mayor deterioro para los ingresos de los trabajadores en Iztapalapa con valor del 29%; mientras que para el DF el deterioro salarial es del 14% en las manufacturas. Por rama censal, las industrias de alimentos, la farmacéutica registran una evolución más favorable en sus remuneraciones. Contrasta la evolución de los salarios reales en el sector de alimentos, dado que en Iztapalapa la pérdida llega al 37%, mientras que en el DF es sólo del 1%. Es posible que para la entidad estas industrias, siendo

de mayor tamaño, resulten menos afectadas por la contracción de la demanda interna, lo que podría permitir revisiones salariales más favorables a los trabajadores.

Referencias bibliográficas

- Arriaga, Rosalinda y José Luis Estrada (2002). “Reestructuración del comercio exterior en México durante los noventa” en *Análisis Económico*, núm. 36, UAM–A, segundo semestre.
- INEGI–NAFIN (1992). *La micro, pequeña y mediana empresa: principales características*, México: INEGI–NAFIN.
- (1994). *Censos Económicos de 1994*, México: INEGI.
- (1999). *Censos Económicos de 1999*, México: INEGI.
- (página web). *El INEGI en su entidad*.
- De la Garza Toledo, Enrique (1998) (coord.). *Modelos de industrialización en México*, México: CSH, UAM–I.
- Harris, Nigel and Ida Fabricius (1996). *Cities and structural adjustment*, London: UCL Press.
- Krugman, Paul y Maurice Obsfeld (1996). *Economía internacional, teoría y política*, México: McGraw Hill.
- Porter, E. Michael (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*, Buenos Aires: Vergara.

Anexo 1

Remuneración media real, sectores seleccionados

Remuneraciones Sectoriales en la delegación Iztapalapa	Remuneración media real en 1993 a precios de 2a. quincena de junio 2002		Remuneración media real en 1998 a precios de 2a. quincena de junio 2002	
	Nacional	Iztapalapa	Nacional	Iztapalapa
MANUFACTURAS	80.939	81.675	61.723	94.908
ALIMENTOS	42.583	66.171	38.721	65.840
Rama 3111 Ind. de la carne	58.510	63.598	46.158	36.069
Rama 3115 Elaboración de product. de panadería	44.666	64.898	38.617	64.612
Rama 3116 Molienda de nixtamal y fabricación de tortillas	11.941	17.658	10.625	15.455
Rama 3121 Elaboración de otros product. alimenticios para el consumo humano	85.099	114.888	90.597	116.409
MADERA Y MUEBLES	39.257	50.286	27.312	35.318
Rama 3220 Fabricación y reparación de muebles principalmente de madera. Incluye colchones	53.392	66.306	35.172	42.136
TEXTILES	78.798	86.66	53.977	60.160
Rama 3212 Hilado, tejido y acabado de fibras blancas. Exc. de punto	60.055	67.703	37.003	43.658
Rama 3214 Fabricación de tejidos de punto	38.016	57.274	29.500	36.431
Rama 3220 Confección de prendas de vestir	89.527	98.669	69.913	74.814
PAPEL, IMPRENTAS, EDITORIALES	110.451	95.337	77.961	81.036
Rama 3410 Manufactura de celulosa, papel y sus product.	79.537	99.525	65.411	73.095
Rama 3420 Imprentas, edit. e industrias conexas	127.418	149.108	103.072	130.359
QUIMICA Y PLÁSTICOS	183.646	167.822	150.113	154.370
Rama 3512 Fabricación de sust. químicas básicas. Exc. petroquímicas básicas	192.062	214.666	182.253	191.062
Rama 3521 Ind. farmacéutica	146.367	163.02	116.801	146.402
Rama 3522 Fabricación de otras sust. y product. químicos	135.924	160.849	112.935	168.676
Rama 3540 Ind. del coque. Incluye otros derivados del carbón mineral y del petróleo	75.082	76.926	56.331	52.857
Rama 3560 Elaboración de product. de plástico	74.972	89.014	56.019	59.435
FABRICACIÓN Y ENSAMBLE DE MAQUINARIA Y EQUIPO	40.879	48.346	26.962	30.677
Rama 3812 Fabricación de estructuras metálicas, tanques y calderas industriales. Incluso trabajos de herrería	63.037	74.150	38.105	44.914
Rama 3813 Fabricación y reparación de muebles metálicos	89.489	78.075	64.455	53.436
Rama 3814 Fabricación de otros product. metálicos. Exc. maq. y equipo	85.211	98.759	62.123	71.226
Rama 3822 Fabricación, reparación y/o ensamble de maq. y equipo para usos generales con o sin motor eléctrico integrado. Incluye armamento	78.329	117.322	60.995	91.143
Rama 3831 Fabricación y/o ensamble de maq. y accesorios eléctricos.	91.020	117.204	62.126	56.164
Incluye para la generación de energía eléctrica				
Rama 3833 Fabricación y/o ensamble de aparatos y accesorios de uso doméstico. Exc. los electrónicos	77.521	71.286	72.462	52.016
Rama 3850 Fabricación, reparación y/o ensamble de instrumentos y equipos de precisión.				
Incluye instrumental quirúrgico. Exc. los electrónicos				

Fuente: elaboración propia a partir de INEGI (1994) y (1999).

El mercado de vivienda y su enfoque neoinstitucional

Guadalupe Aranda Vargas^{*}

Manuel Castillo Soto^{**}

Abraham Rodríguez Félix^{***}

Introducción

Los mercados inmobiliarios no son mercados ordinarios, son probablemente, los que en menor grado cumplen con las condiciones que se le atribuyen a los mercados eficientes y de competencia perfecta. La singularidad de los bienes inmuebles radica fundamentalmente en su inmovilidad espacial que les otorga características únicas, los individualiza y hace imposible que sean sucedáneos unos de otros, al extremo de que dos inmuebles idénticos, afincados en predios vecinos, de similares cualidades y proporciones, son diferentes ante los ojos de compradores y vendedores.

Es significativo el hecho de que, a pesar de que este tipo de mercados alcanzan una enorme importancia en todos los países, la literatura sobre el tema, para el caso específico de México, es muy escasa, por lo que el primer objetivo de este trabajo es introducir al lector en el marco teórico utilizado comúnmente para analizar estos mercados.

Las asimetrías de información son una particularidad propia de los mercados inmobiliarios, ya que los atributos específicos de los inmuebles, tanto físicos

^{*} Investigadora del IMAC.

^{**} Profesor-Investigador del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco.

^{***} Asesor de la CFE.

como legales, así como los vinculados con su localización, son conocidos con precisión por el vendedor, no así por el comprador, por lo que asegurar los derechos de propiedad requiere de un marco jurídico que impida que cualquiera de las partes distorsione la información relativa al inmueble.

La falta de experiencia en transacciones de este tipo, dificulta la concurrencia de compradores y vendedores dentro de los distintos submercados. Los compradores poseen información imperfecta sobre la ubicación del inmueble cuyas características se aproximan más a sus preferencias, y los vendedores poseen información incompleta sobre la ubicación del comprador que estaría dispuesto a pagar el precio más alto por su vivienda. Bajo estas circunstancias, tanto compradores como vendedores erogan tiempo y dinero en la búsqueda de información con el consecuente impacto en los costos de transacción.

El segundo objetivo de este trabajo consiste en describir los costos de transacción en las operaciones de compra-venta de la vivienda en el DF relacionados con los procesos de escrituración y búsqueda. La elaboración de la escritura requiere, entre otros elementos, de la integración de información fiscal, jurídica y urbana, la cual se encuentra desconcentrada en diferentes entidades; en tanto que el proceso de búsqueda precisa información de mercado, la cual se encuentra diseminada entre los diferentes medios de información. El análisis de las consecuencias fiscales, derivadas del comportamiento de los agentes que buscan disminuir sus costos de transacción, distorsionando la información proporcionada a la autoridad, es el tercer objetivo de este estudio.

A manera de conclusión se propone la creación de un banco de datos que elabore, integre, conserve y difunda la información fiscal, urbana, jurídica y de mercado del territorio y del bien raíz con el fin, entre otros, de contribuir a la disminución de los costos de transacción y en una mejor toma de decisión por parte de los participantes.

1. Planteamiento general

1.1 Perspectiva neoinstitucional¹

En los últimos años el estudio sobre el papel que juegan las instituciones en el desempeño económico ha cobrado importancia, impulsado y desarrollado por la corriente del pensamiento económico conocida como neoinstitucionalismo. Si bien

¹ Este capítulo está basado en Ayala Espino (1999); Roemer (1994); North (1990), Furubotn y Richter (1991) y Williamson y Scott (comp.) (1995: 612-642).

es cierto que el neoinstitucionalismo tiene sus bases en los economistas clásicos encabezados por Adam Smith, fue hasta el siglo pasado cuando se inició el análisis del papel de las instituciones en el intercambio y la conducta económicas.

Los primeros teóricos de esta escuela advertían sobre la necesidad de incluir las instituciones al análisis económico, ya que la generación de riqueza está relacionada con los hábitos, costumbres, organizaciones, desarrollo tecnológico, información, entre otros, que conforman la vida social y que se encuentran regidas por las instituciones.²

A pesar de sus contribuciones, los institucionalistas de principios de este siglo no recibieron suficiente atención y aceptación por parte de escuelas dominantes como la marginalista.³ Dos de las principales críticas recibidas fueron: 1) haber encaminado todos sus esfuerzos a la descripción de las instituciones y no al análisis de las implicaciones de las mismas y 2) fundir en un mismo concepto de institución los aspectos organizativos y las reglas que gobiernan las instituciones.⁴

El nuevo institucionalismo económico surge como respuesta a estas críticas, sin ser una escuela homogénea, en donde cohabitan autores que apoyan supuestos cercanos a los establecidos por la teoría neoclásica, y aquellos que la rechazan abruptamente. Entre los principales autores podemos encontrar a Ronald H. Coase, Oliver E. Williamson y Douglass C. North.⁵

En términos generales, se puede afirmar que el enfoque neoinstitucional es sensible a cuestiones organizacionales, y busca extender el alcance de la aplicación de la teoría neoclásica al considerar la forma en que la estructura de los derechos de propiedad, los costos de transacción y la información que los individuos poseen sobre el mercado, entre otros factores, afectan los incentivos y el comporta-

² Samuels señala que dejando a un lado el marxismo, que posee además un carácter de movimiento social, la economía institucional ha sido la principal escuela de pensamiento económico heterodoxo. Distingue dos corrientes, la primera surgida de los trabajos de Thorstein Veblen (1857-1929) y continuada por Clarence Ayres (1891-1972) y la segunda iniciada por John R. Commons (1862-1945). La tradición Veblen-Ayres se enfoca en el papel progresivo de la tecnología y el papel inhibitorio de las instituciones, mientras que Commons, quien está menos interesado en la tecnología, centra su enfoque en las instituciones como formas de acción colectiva, más neutrales. Ambas corrientes aceptan que el desempeño de la economía es una función, *inter alia*, tanto de la tecnología como de las instituciones. Una visión general del alcance del institucionalismo se puede encontrar en Samuels (1987: 864-866) en *The New Palgrave A Dictionary of Economics*, vol. II).

³ Ayala Espino (1999: 36).

⁴ Ayala Espino (1999: 36).

⁵ De acuerdo a Roemer, el enfoque neoinstitucional moderno tuvo un origen a fines de la década de 1950 con el trabajo de Armen A. Alchian sobre derechos de propiedad, pero fue gracias a los artículos seminales de Ronald H. Coase y George J. Stigler sobre costos de transacción y de la información, que esta línea de investigación atrajo a otros autores por lo que a mediados de la década de 1970 ya había generado un cuerpo considerablemente creciente de investigación teórica y empírica (1994: 42).

miento económico.⁶ Este enfoque no surge de un intento deliberado por construir una nueva doctrina económica, nace del reconocimiento de que el análisis neoclásico típico es demasiado abstracto e incapaz para ocuparse efectivamente de un buen número de problemas actuales, los cuales guardan interés para los teóricos y los formuladores de políticas públicas.⁷

Es decir, los neoinstitucionalistas admiten que es posible utilizar las herramientas neoclásicas, pero es necesario también incorporar temas referentes a la transmisión y definición de los derechos de propiedad, los costos de transacción y la información incompleta o asimétrica, entre otros temas.

A continuación se presenta el recuento que Ayala Espino hace sobre las diferentes teorías y escuelas involucradas en el neoinstitucionalismo.

Cuadro 1 **Investigaciones realizadas dentro del marco neoinstitucional⁸**

<i>Teorías y enfoques que han enriquecido el neoinstitucionalismo</i>	<i>Neoinstitucionalismo: características básicas</i>
Teoría de la regulación económica	Introduce explícitamente el papel de las restricciones contenidas en las reglas y contratos que gobiernan al intercambio.
Escuela de los derechos de propiedad	Introduce el papel del intercambio de los derechos de propiedad y los contratos que aseguran las transacciones.
Economía de los costos de transacción	Considera las consecuencias de los costos de transacción y postula que el intercambio no es libre de costos.
Economía de la información	Reconoce la existencia de información incompleta y asimétrica. Aborda cuestiones como: selección adversa, riesgo moral, agencia-principal, decisiones bajo incertidumbre, el de credibilidad en el intercambio, las transacciones y la información.
Teoría de la organización industrial	Admite la importancia de los problemas organizacionales y de comportamiento en la teoría de la empresa y de la organización industrial.
Derecho y economía	Reconoce la importancia del marco jurídico.
Teoría de la elección pública	Acentúa la importancia de las estructuras de poder y las organizaciones políticas.
Teoría de la acción colectiva	Acepta el papel de las acciones colectivas, la organización de los grupos sociales y las coaliciones sociales.
Teorías económicas del estado	Asume que el Estado es una institución relevante en el intercambio porque genera incentivos o desincentivos a la inversión, el trabajo y el ahorro. El Estado es el gobernador más importante de instituciones.

⁶ North define los derechos de propiedad como los derechos que los individuos ejercen sobre su propio trabajo y sobre los bienes y servicios que poseen. La apropiación es una función de normas legales, organizacionales, de cumplimiento obligatorio y de normas de conducta, es decir, del marco institucional.

⁷ Furubotn y Richter (1995: 611-612).

⁸ Basado en Ayala Espino (1999: 43).

El presente trabajo se concentra exclusivamente en el análisis de las instituciones, los costos de transacción y los problemas de la información, ya que estos temas se encuentran vinculados con los problemas que enfrenta la transacción inmobiliaria.

1.2.1 La naturaleza de las instituciones

Las instituciones de acuerdo a North se definen como: las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana; definen y limitan el conjunto de elecciones de los individuos; son limitaciones formales (reglas políticas, judiciales, económicas y contratos, por ejemplo) y limitaciones informales (códigos de conducta, normas de comportamiento y convencionalismos); su función principal consiste en reducir la incertidumbre (proveniente de la información incompleta con respecto a los otros individuos), estas reglas o limitaciones provocan las relaciones humanas, conformando una estructura estable, pero no necesariamente eficiente de la interacción humana.⁹

Es decir las instituciones permiten que el intercambio se realice con base a reglas formales o informales, permitiendo: 1) dar certidumbre sobre los derechos de propiedad, 2) proporcionar los incentivos necesarios para que por medio de la transacción se transfieran los derechos de propiedad y 3) lograr que ciertas actividades económicas fructifiquen.

En el caso de las transacciones inmobiliarias en la Ciudad de México, la ley establece ciertas formalidades para los actos jurídicos que tienen como objeto la constitución, transmisión, modificación o extinción de derechos sobre inmuebles, en donde se incluye su formalización ante notario público y su inscripción en el Registro Público de la Propiedad. Así, los procedimientos legales para la adquisición de derechos de propiedad sobre un inmueble están contenidos en el Código Civil, la Ley del Notariado y el Reglamento del Registro Público de la Propiedad del Distrito Federal, entre otros.

1.2.2 Instituciones y crecimiento económico

El hecho de que las instituciones promuevan una estructura estable de convivencia no implica *per se* interacciones eficientes desde el punto de vista económico.

North sostiene que un conjunto de instituciones eficientes puede generar crecimiento económico, ya que permiten que las partes involucradas en el inter-

⁹ North (1993: 13-16).

cambio puedan obtener mayores beneficios del comercio. Esto se fundamenta en la percepción de que las instituciones eficientes disminuyen los costos de transacción.

Es decir, las instituciones eficientes son aquellas que premian el comercio, dan certidumbre sobre los derechos de propiedad y hacen cumplir los acuerdos, disminuyendo así los costos de transacción.

No siempre se han encontrado economías eficientes a lo largo de la historia, ello debido a la forma en que las instituciones han otorgado los incentivos necesarios para reducir los costos de transacción, y proporcionar mayores ventajas en el aprovechamiento de las ganancias derivadas del comercio.

Las características de las instituciones, tanto las limitaciones formales como las informales, producen un medio favorable (económico y político) que premia la actividad productiva de las organizaciones, definen la eficiencia de las economías y permiten su crecimiento.¹⁰

Para North las organizaciones promueven el cambio institucional a través de la modificación en los precios relativos que alteran los incentivos de los individuos u organizaciones. Los cambios en los precios relativos pueden ser exógenos (una sequía, por ejemplo) o endógenos (un cambio tecnológico). Dado que el marco institucional contiene los incentivos en cuanto a la rentabilidad de las actividades de que se trata, las organizaciones intentan alterar en cierto margen el marco institucional, cuando sus percepciones les indican que podrían obtener mayores beneficios con esta acción.

En el caso de transacciones de viviendas en el DF, el marco jurídico prevaleciente es complejo, burocrático y costoso, lo que obstruye la dinámica del mercado. Sin embargo, las organizaciones que participan en este mercado como el Colegio de Notarios, las agencias inmobiliarias y la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI) tratan de obtener los mayores beneficios del marco jurídico que regula este mercado.¹¹ Como ejemplo podemos citar la “Propuesta de

¹⁰ North define a las organizaciones como: a) entidades ideadas por sus creadores (individuos que comparten intereses comunes) con el propósito de maximizar la riqueza, el ingreso, u otros objetivos definidos por las oportunidades que brinda la estructura institucional de la sociedad, b) incluyen grupos políticos (partidos políticos), grupos económicos (empresas), grupos sociales (iglesias) y grupos educativos (universidades), c) son creadas para aprovechar las oportunidades que determinan las instituciones y conforme evolucionan las organizaciones, alteran a las instituciones (1993: 13-16).

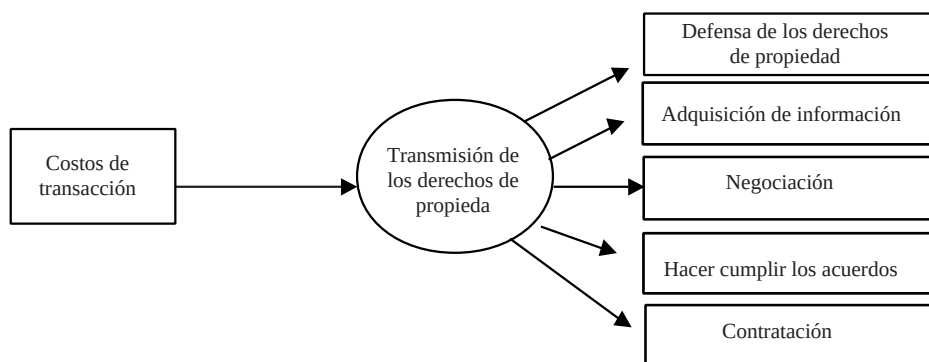
¹¹ Entre los logros que se atribuye AMPI se encuentran: la disminución del impuesto sobre adquisición de inmuebles (ISAI) del 10% al 2%, la exención del impuesto sobre la renta (ISR) a la utilidad generada por la compraventa de casa habitación, la autorización de la SHCP para expedir recibos de renta por cuenta de terceros y la derogación del decreto de rentas congeladas. Fuente: <http://www.ampi.com.mx>.

Realismo Fiscal” promovida por AMPI en 1992 con el fin de disminuir las cargas fiscales vinculadas a la transmisión inmobiliaria.¹²

1.2.3 Los costos de transacción¹³

Como se ha mencionado, uno de los elementos más importantes desarrollados por los neointitucionalistas es el concepto de los costos de transacción, los cuales surgen de la transferencia de los derechos de propiedad y se refieren a todos aquellos costos no ligados directamente al proceso de producción de los bienes, por ejemplo los costos de información, de negociación, contractuales, etc.

Diagrama 1
Costos de transacción



Fuente: Ayala Espino (1999: 183).

Los costos asociados a las transacciones pueden identificarse en: 1) la búsqueda de la información sobre precios, características de los bienes (como su calidad, disponibilidad, etc.), características de los mercados (las preferencias de los individuos, tamaño de la demanda, mercados potenciales, entre otros); 2) la negociación entre los individuos para establecer el precio al que se realizará el intercambio de una mercancía y 3) la traslación y protección de los derechos de propiedad de los bienes por medio del establecimiento del contrato, el cual define el derecho de propiedad y las condiciones bajo las cuales se realiza el intercambio.

¹² Véase el artículo “Encuentro fiscal inmobiliario” en *Inmueble, Revista del Profesional Inmobiliario*, órgano oficial de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios, Publi-News Latinoamericana S.A. de C.V. pp. 3-4.

¹³ El siguiente apartado se basa en los capítulos IV y VII de North (1993: 43-53, 76-84) y en Ayala Espino (1999: 74-211).

De esta forma se puede afirmar que los costos de transacción se componen de: a) costos de información, consistentes en medir los atributos valiosos de los bienes en intercambio, lo que a su vez otorga los elementos para realizar la negociación y b) costos de definir, proteger y de hacer cumplir los acuerdos o contratos para darle certidumbre a la definición de los derechos de propiedad.

La obtención y el procesamiento de información tienen un costo. La población no cuenta con elementos suficientes para conocer la solución exacta a su problema de maximización de beneficios, lo que le provoca incertidumbre. Desconocen, por ejemplo, todas las características de un bien y no poseen información conveniente respecto al comportamiento de los agentes que participan en el mercado. En otras palabras, los individuos eligen y realizan transacciones bajo restricciones de información e incertidumbre.

Estos elementos repercuten de manera directa en el intercambio, por lo tanto y de igual forma, en la eficiencia de los mercados. No olvidemos que si los costos son demasiado altos la cancelación del intercambio puede ser definitiva. En el caso del mercado inmobiliario se presentan casos que, ante lo costoso de la escrituración o lo elevado del financiamiento para la adquisición del inmueble, un buen número de agentes quedan eliminados del mercado.

1.2.4 Información asimétrica

De acuerdo a los neointitucionalistas la información se distribuye de manera desigual entre los agentes, estos poseen diferentes niveles de acceso a esta, por ejemplo:

[...] las empresas grandes tienen mejores condiciones para soportar los costos para la adquisición y procesamiento de información relevante; en cambio, para las pequeñas empresas puede resultar económicamente inviable su adquisición.¹⁴

Así, la información se considera asimétrica cuando algunos agentes, participantes en el mercado, cuentan con condiciones que les permiten acceder fácilmente y a menor costo a la información; por lo cual, este grupo de individuos tendrá mayor poder de negociación en la transacción al encontrarse mejor informado que su contraparte.

Es un hecho que las mercancías, los servicios y el desempeño de los agentes contienen muchos atributos difíciles de medir de manera exacta. Existen asimetrías de información entre los participantes, como es el caso de los bienes inmuebles en

¹⁴ Ayala Espino (1999: 142).

donde existe información que sólo el vendedor conoce, la existencia de situaciones externas al inmueble que afectan las condiciones de la vida cotidiana (vecinos conflictivos, cercanía de fábricas, ruidos constantes, etc.), por ello:

[...] es muy probable que bajo el supuesto de maximización de riqueza, [...] una de las partes del intercambio engañará, robará o mentirá si el resultado de esa actividad es mayor que el valor de las oportunidades alternativas que se le ofrezcan.¹⁵

Los agentes al reconocer que cuentan con información asimétrica sobre el comportamiento de los precios, las características de los bienes y la calidad moral de su interlocutor, buscarán disminuir los costos de transacción que esto le provoca por medio de un contrato.

2. Contratos

North argumenta que los contratos surgen porque a los participantes les interesa disminuir los costos de transacción del intercambio. En intercambios complejos,¹⁶ los individuos erogan importantes recursos para realizar sus transacciones con base en contratos, ya que permiten disminuir la complejidad y la incertidumbre que rodea al intercambio. Gracias a este elemento los agentes conocen la calidad, y cuentan con la seguridad jurídica de los bienes.

La eficiencia de un contrato radica en su diseño, calidad y vigilancia, así como el costo que esta misma representa, es decir, los agentes acordarán realizar un intercambio por medio de un contrato; si con ello se obtienen mayores beneficios, que realizar el intercambio sin contrato, asumiendo posibles costos por engaños, incumplimientos, etc.

El desconocimiento de los atributos del bien o servicio lleva a la necesidad no sólo de dedicar recursos para medir los atributos y conocer ampliamente sus características, sino para vigilar los acuerdos y hacerlos cumplir, es por ello que se requiere de un tercer agente neutral.

North cita dos razones por las que el cumplimiento obligatorio es imperfecto. La primera se debe a los costos de medir las características complejas de los bienes, en tanto que la segunda se apoya en el hecho de que el cumplimiento obligatorio corre a cargo de agentes cuyas propias funciones de utilidad influyen en los resultados.

¹⁵ North (1993: 47).

¹⁶ Aquí es difícil tener un conocimiento completo sobre las características de los bienes y la condición que guardan en cuanto a los derechos de propiedad.

Diagrama 2

Presencia de contratos

El cumplimiento obligatorio por una tercera parte significa el desarrollo del Estado como una fuerza coercitiva, capaz de monitorear derechos de propiedad y hacer cumplir contratos. Sin embargo, North reconoce que nadie sabe cómo crear tal entidad. Bajo el supuesto conductual que maximiza estrictamente la riqueza, resulta evidente que quienes manejen al Estado usarán su fuerza coercitiva en su propio interés a expensas del resto de la sociedad. Algunos autores sugieren que las formas constitucionales correctas restringirán el ejercicio tiránico del poder político.¹⁷

En el caso del mercado inmobiliario es claro cómo el Estado cede la medición de los atributos físicos al perito valuador, y los legales, al notario público y al Registro Público de la Propiedad; reservándose el poder coercitivo para hacer cumplir y respetar los términos que se hayan establecido en el contrato o título de propiedad.

3. Costos de búsqueda

La información es un bien de suma importancia, no sólo porque los individuos están dispuestos a pagar por ella, sino porque gracias a ésta, los agentes definen sus elecciones económicas. Es por ello que se han creado importantes mercados de información en donde existen organizaciones dedicadas a su recopilación, producción, análisis, interpretación y difusión.

¹⁷ Ostrom (1971: 83) citado por North (1993: 83).

Los neointitucionalistas reconocen que, en un momento dado, los agentes desconocen toda la información relevante de los mercados. El conocimiento imperfecto de los mercados da origen a fallas, debido a que los productores ofrecen bienes en exceso, los consumidores dejan de consumir ciertos bienes y los mercados no se desarrollan satisfactoriamente.¹⁸

La información es incompleta porque ésta es difícil o inclusive imposible de adquirir, o en su caso es demasiado cara, esto surge generalmente en donde existen circunstancias técnicas que dificultan su obtención, captura y análisis; por ejemplo, en mercados dispersos, descentralizados y poco institucionalizados o mercados monopólicos dispuestos a no difundir su información.¹⁹

En aquellas actividades en donde los costos de adquirir información son exorbitantes, los costos marginales son superiores a los beneficios marginales recibidos por obtenerla. Debido a ello, los agentes no tienen incentivos para adquirir más información, ocasionando que al llegar a cierto punto, los compradores potenciales no continúan buscándola, ya que ésta representa mayores costos en tiempo y dinero. La información que se tiene sobre un mercado a bajo precio no siempre es suficiente como para tomar una decisión económicamente eficiente.

Los neoinstitucionalistas reconocen que los precios no transmiten necesariamente todos los datos relacionados a un determinado bien, y la presencia de información incompleta tiene graves consecuencias sobre la posibilidad de concretar operaciones en el mercado, es decir, los agentes influidos por la incertidumbre, el riesgo, y la carencia de incentivos para producir información, tenderán a generar un ambiente económico poco eficiente.

[...] en consecuencia sólo el Estado puede atenuar el problema de información incompleta a través de la generación directa de información, la regulación económica y en general, con el establecimiento de reglas.²⁰

En el mercado inmobiliario los productores de vivienda no siempre conocen a detalle las características de los inmuebles que la población demanda. En contraparte, los consumidores desconocen todas las posibilidades de oferta existentes en el mercado, inclusive cuentan con información incompleta sobre las mismas.

De aquí la necesidad de crear organizaciones que concentren y divulguen información relevante del mercado inmobiliario (comportamiento de los precios,

¹⁸ Ayala Espino (1999: 138).

¹⁹ Ayala Espino (1999: 140).

²⁰ Ayala Espino (1999: 141).

estructura del mercado, características de los inmuebles, etc.) con el fin de disminuir los costos de transacción de los participantes. Cuando estas organizaciones son eficientes y la información disponible es veraz y se obtiene a bajo costo, los agentes se involucran más en el intercambio porque se eleva la confianza y los costos de transacción bajan.

Actualmente existe una base de datos inmobiliaria promovida por la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI) conocida como Multibolsa (MBI), la cual cuenta con más de 11,000 ofertas de inmuebles para venta o renta de todo tipo (residencial, comercial e industrial). Sin embargo, ésta, se concentra en submercados relacionados con los estratos socioeconómicos medio, medio alto y alto de la población.

El Estado cuenta con información sobre el comportamiento del mercado inmobiliario, pero sólo hace pública la fiscal, urbana y jurídica de los inmuebles a través de tres instancias independientes: la Secretaría de Finanzas, la de Desarrollo Urbano y Vivienda y el Registro Público de la Propiedad.

Es conveniente que el Estado realice esfuerzos para divulgar la información de mercado que posee, a diferencia de la Multibolsa (MBI), que la concentra abarcando todos los submercados. Otra alternativa sería crear los incentivos para que las agencias inmobiliarias u otro tipo de organizaciones la concentren y divulguen consignando los datos y características de la totalidad del mercado.

Conclusiones

Las instituciones permiten la existencia de la interacción entre los individuos en el ámbito económico, político y social dando certidumbre a las actividades que los agentes realizan.

Las instituciones eficientes son aquellas que permiten disminuir los costos de transacción a través de la correcta definición de los derechos de propiedad, además del cumplimiento de los convenios que se establecen logrando así mayores beneficios del comercio.

Los principales elementos vinculados a los costos de transacción son: la búsqueda de información, la negociación y la traslación y protección de los derechos de propiedad. Los contratos permiten disminuir los costos de transacción al dar certidumbre sobre los derechos de propiedad, las características de los bienes y las condiciones bajo las cuales se desarrolla el intercambio.

Es necesario contar con una instancia neutral que haga cumplir los contratos y de solución a las controversias que se presenten. El Estado, por su poder coercitivo, es quien mejor puede desempeñar este papel para hacer cumplir los

contratos. De acuerdo a los neoinstitucionalistas, en mercados con información imperfecta, el Estado es quien debe proveer los elementos para que por medio de sus organizaciones se concentre y divulgue la información. En el caso del mercado inmobiliario del DF el Estado podría realizar esta tarea o proporcionar los incentivos para que la iniciativa privada la realice.

Referencias bibliográficas

- Ayala Espino, José (1999). *Instituciones y economía*, México: FCE.
- Código Civil para el Distrito Federal* (1999).
- Eatwell, John, Milgate, Murray, Peter Newman (1987). *The New Palgrave A Dictionary of Economics*, London: The Macmillan Press Limited.
- Furubotn Eirik G. and Rudolf Richter (1995). "The new institutional economics: an assessment, 1991", en Oliver E. Williamson y Scott E. Masten (comp.), *Transaction cost economics*, volume I, USA: The New Institutional Economics, College Station, Texas A & M Press.
- Inmueble, Revista del Profesional Inmobiliario* (s.f). Órgano oficial de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios, Publi-News Latinoamericana S.A. de C.V.
- Ley del Notariado para el Distrito Federal y disposiciones complementarias*, 1998.
- North, Douglass C. (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México: FCE,
- Reforma* (1999). Secc. negocios, p. 6A, 26 de abril.
- Roemer, Andrés (1999). *Introducción al análisis del derecho*, México: Instituto Tecnológico Autónomo de México, Sociedad Mexicana de Geografía y Estadística, FCE.

Anexo 1

La metodología utilizada por Kunz-Perló consistió básicamente en lo siguiente:

a) **La aplicación de una rigurosa segmentación del mercado inmobiliario.**

Se utilizaron los siguientes criterios para llevar a cabo la segmentación: uso al que se destina el inmueble, rango de valor del inmueble, densidad de población, situación locacional y nivel socioeconómico (se emplearon datos como edad, educación, ocupación del jefe de familia, ingresos familiares y características generales de los inmuebles en cada colonia utilizando información del censo de población a nivel áreas geoestadísticas básicas). El resultado de la segmentación, realizado por la técnica de componentes principales utilizando las variables mencionadas, llevó a la determinación de 97 submercados.

b) La realización de un muestreo aleatorio de las colonias catastrales definidas para el DF

Por cada uno de los 97 submercados se seleccionaron aleatoriamente tres colonias catastrales para levantar todas las ofertas disponibles. En casos donde el registro de ofertas fue bajo, se aumentó en 3 el número de colonias muestreadas también de forma aleatoria. Se realizó una tercera asignación aleatoria para llegar a las 544 colonias catastrales previstas (30% de las definidas para el DF en 1994). Del mismo modo se determinaron 20 submercados para los 54 corredores de valor seleccionados aleatoriamente (39% de los definidos para el DF en 1994).

c) La aplicación de la técnica de monitoreo directo de mercado para recopilar y procesar la información.

El estudio consideró exclusivamente ofertas de inmuebles localizados en campo. Se realizó una primera encuesta para obtener información sobre características particulares de los inmuebles, y una segunda para verificar si las ofertas entraron o no al mercado.

Para transformar los precios de ofertas inmobiliarias en valores unitarios de suelo, se consideraron 4 grandes grupos de precios que requirieron diferentes grados de transformación, para su reducción a precios por m² de suelo.

Terrenos en venta: el precio por m² se derivó con facilidad dividiendo el precio entre la superficie de terreno.

Terrenos en renta: se transformó el precio de renta en un posible precio de venta. Se estimó el precio capitalizando las rentas mediante una variación de la técnica propuesta por Bravo Armejo (1989), misma que se determina en función de la edad, uso, estado de conservación, calidad del proyecto, vida probable y ubicación. Las variables utilizadas para este trabajo, fueron aquellas factibles de levantar mediante una encuesta masiva y para reflejar un mayor peso a las condiciones de ubicación y entorno, como tendencia de la cuadra, compatibilidad con el uso dominante de la misma, submercado/uso del inmueble, categoría, juventud, vida útil.

De esta forma, para transformar las rentas en precios de venta equivalente, se utilizó una tasa de capitalización aplicable a la renta anual neta que se esperaba percibir del inmueble. Esto implicó multiplicar la renta mensual detectada en las encuestas por 12 meses para obtener la renta anual bruta. A ésta se le dedujeron los gastos en los que incurrió el arrendador (mantenimiento, predial, ad-

ministración, derechos de agua, etc.) para obtener la renta anual neta. Finalmente ésta se dividió entre la tasa de capitalización que fluctuó entre 0.08 y 0.12% dependiendo de la clasificación del inmueble.

Inmuebles en venta: se separó la parte proporcional del precio que corresponde al terreno de la parte que corresponde a construcción. Estimándose en cada caso el precio de reposición de la construcción.

Inmuebles en renta: se derivó primeramente el precio de venta que tendría el inmueble a partir de la renta y después se separó la parte correspondiente a la construcción. La doble transformación implicó que el precio unitario de suelo fuera de menor confiabilidad que la de cualquiera de los otros métodos.

Gracias a esta segmentación se dotó a la Tesorería del DF de una importante herramienta para que la dependencia continuara realizando el levantamiento de información sobre el valor de los inmuebles, actualizando así los valores catastrales por metro cuadrado de suelo de aquellas colonias en donde existieran rezagos importantes.

El impacto de las tendencias tecnológicas y organizacionales en el trabajo administrativo*

*Enrique Martínez Moreno***

Introducción

El principal objetivo del presente estudio es identificar y describir las tendencias tecnológicas y organizacionales que impactan las principales actividades administrativas. Con ello, se pretende abrir la discusión sobre la currícula del personal administrativo y su necesaria redefinición para responder a las nuevas demandas laborales.

Lo anterior es un reto para las instituciones de estudios superiores y técnicos, cuya labor es lograr una mejor correspondencia en la formación del personal administrativo destinado al mercado laboral.

1. Las tendencias

El personal administrativo se ve influido principalmente por dos grupos de tendencias a escala mundial. El primero se denomina macrotendencias, y se explica en parte por el paradigma tecno-económico vigente en los años setenta, el cual consiste en el desarrollo económico basado en la microelectrónica de consumo masivo a

* El presente documento es el resultado de tres años de investigación. Parte de éste fue presentado para el proyecto sobre competencias laborales del personal de oficina para el Consejo de Normalización y Certificación de Competencias Laborales (CONOCER), México, en 1999.

** Profesor de la UAM- Azcapotzalco.

través de dispositivos electrónicos cada vez más pequeños (nanotecnología) y baratos, cuya penetración en los mercados del entretenimiento (*discman*, por ejemplo), de la oficina (computadoras), en la industria (maquinaria automatizada, robots) y en el hogar (casas inteligentes, refrigeradores inteligentes) y su exponencial crecimiento en las telecomunicaciones, es indiscutible.¹ Este paradigma todavía no muestra límites, dado que continúa en crecimiento la gran diversidad de sus aplicaciones, en donde la investigación y desarrollo y sus repercusiones en los negocios se encuentran en un campo con enormes expectativas.²

1.1 Macrotendencias

1) Globalización

Dentro del paradigma tecno-económico, encontramos a la globalización como la primera macrotendencia, que inicialmente implicaba el libre movimiento de capitales por todo el mundo, y ha dado lugar a que los mercados de mercancías, servicios e incluso laborales se encuentren en franco proceso de apertura, en este sentido abundan los ejemplos para el caso mexicano y a nivel mundial. Es importante remarcar que la globalización efectivamente es una tendencia, pues solamente se realiza en una tercera parte del globo terráqueo,³ sobretodo por el acceso a las tecnologías de la información y de las telecomunicaciones (medios que facilitan la globalización), y que realizan comercio exterior de manera importante, junto con otros intercambios de carácter económico.⁴

2) Era del conocimiento

Esta segunda macrotendencia sustenta que la nueva ventaja competitiva de cualquier empresa o institución, consiste en el desarrollo de sus capacidades de aprender permanentemente, y emplear oportuna y adecuadamente ese aprendizaje en elevar el conocimiento que genera en su interior; con ello, será capaz de responder

¹ Arrieta Robles (1994:33-63).

² Gracias al fenómeno de la miniaturización en la electrónica, las expectativas de los negocios para el siglo XXI señalan al hogar y al entretenimiento, como los campos con mayor probabilidad de crecimiento. Esto se debe a cierta tendencia de acuerdo a la cual las personas trabajarán menos horas al día, al ser altamente eficientes gracias al uso de la tecnología, por lo que tendrán mayor tiempo libre y dedicarán mayor tiempo a su hogar y a entretenerse. En este sentido el esfuerzo de las empresas visionarias por desarrollarse en los temas de “casas inteligentes” y “domótica” hoy en día, verán sus frutos a lo largo del presente siglo. Para una mayor referencia, véase Handy (1989).

³ De Rivero (2001: 58).

⁴ Se estima que más del 50% de la población mundial nunca ha hecho una llamada telefónica a lo largo de su vida. Véase Dryden y Vos (2002: 72).

eficientemente al cambio continuo que se vive en el mundo, acelerado por la innovación de tecnologías que elevan el nivel de competitividad de las empresas en su arduo esfuerzo por mantenerse vigentes en el mercado. Como lo veremos más adelante, las repercusiones en el ámbito laboral son importantes.

3) Terciarización

Esta macrotendencia se define como la reasignación de los recursos humanos del sector industrial hacia el sector servicios —el principal empleador en México—⁵ fenómeno que se ha acelerado en nuestro país desde la década de los setenta: al pasar la participación del sector servicios respecto al Producto Interno Bruto (PIB), de casi 56% en 1975 a 64% en el 2001. Esto implica un crecimiento de 8 puntos porcentuales en 27 años. En contraste, entre 1910 y 1975, sólo creció tres puntos porcentuales al pasar de casi 53% a poco menos de 56% respectivamente (véase Cuadro 1).

Cuadro 1
Participación del PIB terciario respecto al PIB total

<i>Año</i>	<i>Participación %</i>	<i>Año</i>	<i>Participación %</i>
1910	52.56	1975	55.74
1921	53.20	1980	57.15
1930	54.94	1985	61.07
1940	55.54	1990	60.67
1950	54.95	1995	64.33
1960	55.89	2000	63.12
1965	55.52	2001	64.01
1970	55.12		

Fuente: (INEGI, 2002), INEGI (1996b).

El repunte del sector terciario en los años setenta tiene su origen en el rompimiento del acuerdo de Breton Woods,⁶ propiciando la fluctuación de los tipos de cambio en los distintos países, por lo que las fluctuaciones en los mercados cambiarios, poseen notables consecuencias en los mercados de bienes y servicios, los cuales se caracterizan (y principalmente en las economías en desarrollo) por su inestabilidad y poca uniformidad en sus ciclos económicos, en contraste con los dos decenios anteriores.

⁵ A lo largo de los años noventa, el sector terciario representó el 47% respecto al total, en tanto que el sector industrial o secundario, promedió en este mismo lapso un 36% INEGI (2002).

⁶ Pomeranz and Topik (2000), Rosenberg (comp.) (1971).

Es decir, cuando algunos mercados se encontraban en auge, otros más estaban en recesión o iniciaban su recuperación; entonces las empresas deciden responder empleando la mercadotecnia e incrementando sus necesidades de servicio a los clientes, así como recibir servicios especializados de distinta índole para detectar y posicionarse en nichos de mercado y actuar oportunamente. Simultáneamente, el uso de computadoras y otros dispositivos electrónicos, eficientan y abaratan la prestación de servicios, propiciando su crecimiento.

El fenómeno de la terciarización continuará en crecimiento (se estima que el sector de servicios representará el 70% del PIB nacional antes del 2020),⁷ pero las causas que la impulsan en los años noventa y en los posteriores, son de una naturaleza distinta, las cuales se describirán dentro del apartado siguiente.

1.2 Tendencias clave que impactan al personal administrativo

Existen tres vertientes que afectan específicamente (mas no exclusivamente) al trabajo administrativo y que se muestran como tendencias de mediano y largo plazo en nuestro país. Estas vertientes se conocen como tendencias tecnológicas, organizacionales y tendencias híbridas; esta últimas derivan de la conjunción de las dos primeras.

1) Tendencias tecnológicas

El trabajo cotidiano en el ámbito de la oficina está siendo afectado a gran velocidad por el uso cada vez más frecuente de la *telemática*, neologismo cuyo significado es la combinación de las tecnologías de las comunicaciones (TC) y las tecnologías de la información (TI), siendo el mejor ejemplo de esta combinación la computadora, la cual no sólo facilita la captura y proceso de la información, sino que también es un nuevo canal de comunicación multimedia (voz, imagen, imagen con movimiento y voz, así como datos).

Los avances en esta área son acelerados y contundentes, por lo que las empresas e instituciones requieren replantear su forma de trabajo administrativo, y emplear la telemática como un medio de obtener mayor ventaja competitiva, dado que se espera que la toma de decisiones sea más rápida y mejor informada, en beneficio del negocio.

⁷ Estimación propia basada en una regresión simple de tendencia respecto al tiempo.

También se considera la *tecnología ergonómica o tecnoergonomía*, que favorece una mayor adaptabilidad de los dispositivos a la postura y movimientos naturales del ser humano. Así, esta tecnología estimula el hecho de contar con espacios laborales cada vez más cómodos, donde el ambiente y el mobiliario se personalice a la postura natural del cuerpo y necesidades del empleado. El surgimiento de “edificios inteligentes” tendrá seguramente mayor impacto en un futuro cercano.⁸

2) Tendencias organizacionales

La otra vertiente se identifica como tendencias organizacionales, que representa el paso de la *organización tradicional* –presente y arraigada en México– hacia diversas y nuevas propuestas en la *reestructuración organizacional*, iniciada en nuestro país por empresas trasnacionales y enmarcada en dos conjuntos: el primero se interpreta como una continuación de la *macrotendencia de la terciarización*, en tanto que el segundo se reconoce como *estrategias acordes con la era del conocimiento*.

Respecto al primer conjunto, esta reestructuración organizacional tiene sus antecedentes en el segundo lustro de los años ochenta, a través de la puesta en práctica de la reingeniería, particularmente la reingeniería de costos por puesto al interior de las organizaciones.⁹ El elemento crítico de esta práctica es evaluar los costos de los distintos procesos administrativos que se materializan en todos y cada uno de los puestos. Con dicha evaluación se decide redistribuir las actividades y/o puestos, ya sea a través de la reasignación de actividades, o en su caso, la implementación de otras nuevas e incluso su eliminación.

El propósito de la reingeniería de puestos es el de reducir costos, definiendo actividades más eficientes y eficaces verdaderamente estratégicas para el negocio, elevando así la velocidad de respuesta para los clientes, para enfrentar de mejor manera a la competencia con un número cada vez menor de personal y mejor distribuido.

Las empresas que han incrementado esta práctica, se encuentran en el sector industrial, y lo han hecho procurando comparar los costos que les arroja el mantener en nómina personal administrativo, o contratarlo como un servicio profesional a través de empresas de servicios. El resultado ha sido evidente para la ma-

⁸ Algunas características de los edificios inteligentes es su capacidad de administrarse de manera autónoma, regulando el aire acondicionado, el control sobre los elevadores, apertura y cierre de puertas y ventanas, autorizando o negando el acceso al personal, así como ofrecer una total conectividad entre el personal que está en su interior como con el exterior a través de los distintos medios de comunicación.

⁹ Greaver (2000: 18).

yoría de las empresas; es más costoso mantener personal administrativo, el cual, generalmente, no realiza las actividades clave del negocio, como es la elaboración misma de los productos.

El efecto de la reingeniería de costos en el sector industrial ha dado lugar a otra tendencia conocida como *downsizing*, es decir, la reducción del personal administrativo (principalmente), que en forma gradual se extiende a más empresas industriales.

El *downsizing* a su vez estimula el surgimiento y el desarrollo en paralelo de otra tendencia conocida: *outsourcing*. Éste se define como la creación de un mayor número de empresas proveedoras de servicios administrativos especializados, que sustituyen áreas administrativas de las empresas industriales. El elemento estratégico de la tendencia del *outsourcing* es atender con la mejor calidad posible a los clientes, en aquellas actividades administrativas y rutinarias que ocupan un tiempo importante en la labor cotidiana industrial, ofreciendo la ventaja de dejar mayor tiempo para las actividades que reportan utilidades y son clave para el negocio.

Han sido diversas las formas en las cuales se manifiesta esta vinculación entre *downsizing* y *outsourcing*, de cuyas experiencias se confirma que las grandes empresas industriales tenderán a ser medianas, en tanto que ocurrirá una mayor proliferación de empresas micro o pequeñas, orientadas principalmente a servicios especializados para las empresas industriales y sobretodo de carácter administrativo, estimulando aún más la terciarización en el mundo y consecuentemente en nuestro país.

Una muestra de lo anterior es el surgimiento de las estrategias basadas en Unidades Estratégicas de Negocios (UEN).¹⁰ Las cuales se han aplicado en su máxima expresión en los casos de *megafusiones* entre empresas industriales. Una vez realizada la fusión, la nueva empresa se divide en otras más pequeñas, procurando la especialización en sus actividades y en donde una de ellas se dedicará a proveer de personal a las restantes, vía *outsourcing*. Lo anterior estimula otra estrategia, que si bien no es nueva, sigue mostrando resultados: la descentralización de las actividades, dotando a cada UEN de la posibilidad para actuar autónomamente, pero en sincronía con el resto de las unidades. En consecuencia, son capaces de enfrentar con un nuevo formato organizacional al mercado y a la competencia. Tal es el caso de la megafusión de los laboratorios farmacéuticos Syntex y Roche, ahora conocida como Roche-Syntex.

¹⁰ Las UEN tienen antecedentes en los años 60, como es el caso de la empresas DuPont al especializar estas unidades en la atención de cada sector productivo (automotriz, seguridad industrial, pinturas, etc.).

El segundo conjunto de esta reestructuración organizacional es posible denominarlo como “administración del conocimiento”, y se alimenta de una serie de instrumentos y estrategias para la administración y la dirección que permiten reconocer los *insights*¹¹ de cada organización para potenciarlos y convertirlos en una ventaja competitiva. Entre estos instrumentos, destacan en los últimos años “las organizaciones en aprendizaje permanente” y “organizaciones inteligentes”, que poseen como herencia el “aprendizaje organizacional”,¹² y “el capital intelectual”, como un esfuerzo por reconocer y medir los “activos intangibles” escondidos en cada organización, y sobretodo destacando el papel relevante del conocimiento que poseen las organizaciones; el cual debe ser identificado, cultivado, compartido y renovado al interior, para lograr así un mejor entendimiento de la dinámica organizacional y facilitar el proceso del cambio, que sirva para afrontar con mayor flexibilidad la realidad de los mercados en los que se compete, rompiendo con los esquemas tradicionales de los organigramas jerárquicos y sustentando el intercambio del conocimiento en un ambiente de mayor confianza y técnicas de aprendizaje.¹³ Existen actualmente casos documentados sobre la aplicación de estos conceptos en el mundo y en México.¹⁴

3) Tendencias híbridas

Las tendencias tecnológicas como las organizacionales se reconocen como independientes unas de las otras, pues efectivamente, iniciaron su camino por motivos distintos y con antecedentes bastante claros que así lo demuestran.¹⁵

Empero, la realidad actual impone la necesidad de la multidisciplinariedad y la hibridación de conocimientos como nuevas alternativas para lograr la compe-

¹¹ “El entendimiento o comprensión de la naturaleza interior de una cosa”, véase: *Appleton's New Cuyás Dictionary* (1990: 307). En este sentido es interesante la reflexión de Andrew Campbell y Marcus Alexander: “The answer to developing a good strategy [...] lies in managers' understanding two fundamental points: the benefit having a well articulated, stable purpose and the importance of discovering, understanding, documenting and exploiting insights about how to create more value than other companies do.” Véase: Campbell and Alexander (1997: 42-51).

¹² Entre otros, cabe mencionar los trabajos de Chris Argyris en el decenio de los setenta.

¹³ Existen otros conceptos que en su significado e intencionalidad se aproximan a los aquí citados. Algunos ejemplos son: capital institucional, organización flexible y organizaciones horizontales. Para mayores referencias, véase: Sánchez and Heene (edit.) (1997: 235), Senge (1990: 427), Edvinsson y Malone (1997: 225).

¹⁴ Botkin (2000), Martínez Moreno (1998: 140). Estos documentos ilustran ejemplos como Xerox, Los Alamos Laboratories, Imperial Bank of Canada y Productora e Importadora de Papel, S.A., de C.V.

¹⁵ Las tendencias organizacionales tienen antecedentes que datan de los años 40 y 50 del siglo pasado, cuando se inician formalmente los estudios del comportamiento organizacional. Las tendencias tecnológicas actuales indudablemente han sido consecuencia del auge de la industria de la electrónica de consumo masivo, descrito anteriormente en este documento al hacer referencia al paradigma tecno-económico que hoy predomina.

titividad. Las tendencias descritas no son ajenas de ello y se convierten en el mejor ejemplo para comprender los nuevos escenarios en el mundo de los negocios y en la vida cotidiana.

El primer resultado efectivo de esta combinación y que es la base para entender los conceptos subsecuentes, es el *teletrabajo*, cuya definición es amplia y entendida de tan diversas formas como distintas son las opciones en su uso, resultados y ventajas.

Una primera definición proviene del intento de traducir *telecommuting* o “teledesplazamiento” en el sentido de que es posible “desplazar la información a donde está el trabajador” y no a la inversa como aún ocurre. También es posible entenderlo como el “desplazamiento virtual” del trabajador a su centro laboral a través de los medios electrónicos.¹⁶ Otro autor nos ofrece estos conceptos:

Teletrabajo: empleo de ordenador y comunicaciones para cambiar la localización aceptada del trabajo.

[...] La combinación de telecomunicaciones e informática para reorganizar el trabajo en el tiempo y en el espacio (importante esto de en el tiempo).

Esta lo explica muy bien: teletrabajo: Llevar el trabajo al trabajador, en vez del trabajador al trabajo.

[...] Trabajar a distancia del empleador (o sea, del jefe).

Y, la que más me gusta: Teletrabajo: trabajar sin ir a trabajar.¹⁷

Un elemento importante en la definición de este concepto tiene que ver con el tiempo que se asigne a trabajar fuera del centro laboral. En Europa se considera como teletrabajador a quien se mantenga 40% o más del tiempo laboral fuera del centro de trabajo por día. Para algunas empresas, se considera teletrabajador al que asista tres o menos días a la semana a la oficina. Existe tantas definiciones respecto al tiempo como empresas que tratan de conceptualizarlo.¹⁸

En consecuencia, *teletrabajar* es un neologismo que implica diversas circunstancias en la relación laboral, pues este se podrá realizar en casa (aquí radica en parte la importancia de desarrollar la domótica que favorezca el teletrabajo), cuya primera experiencia, que se ha generalizado, es a través de una computadora con fax-módem y una línea telefónica. Otra alternativa es contar con lugares acondicionados para ello y que pueden ser propiedad o no de la empresa a la que se

¹⁶ Padilla Meléndez (1998: 240).

¹⁷ García Cartagena (1997).

¹⁸ Judkins (1998: 33-37).

presta el servicio. Surgen así conceptos como “telecentros” de trabajo (también se les conoce como “telecottages” o “telecabañas”), instalaciones propiedad de la empresa, ubicadas estratégicamente en los lugares donde habitan los teletrabajadores, pero que no implica el desplazamiento a las oficinas centrales.¹⁹

En estos “telecentros” se cuenta con computadoras, conexiones telefónicas o intranets para lograr la comunicación con la oficina central. Otro concepto es el “hoteling” u “hoteles de oficinas”, los cuales no pertenecen a la empresa y en los que existe la posibilidad de rentar desde una pequeña oficina hasta varios pisos, se puede contratar desde una hora hasta por meses o años con o sin servicio secretarial. En este fenómeno es posible rentar una oficina regularmente acondicionada (computadora y teléfono), hasta una que posea sala de teleconferencias y comunicación satelital o de fibra óptica.²⁰

También ocurre el teletrabajo móvil, practicado por los llamados telenómadas o teletrabajadores nómadas,²¹ labor que se caracterizan por viajar constantemente, y que no solamente usan los espacios arriba descritos, sino también encuentran cada vez mayores accesos de interconectividad en lugares públicos y comunes para este tipo de trabajadores, como son los aeropuertos, hoteles (con sus “centros de negocios” u “oficinas vacacionales”) y estaciones de transporte terrestre.²²

Este fenómeno, como tendencia se ha materializado inicialmente con los conceptos de “telemarketing” y el *e-business*, entre otros, gracias a la posibilidad de trabajar a costos bajos al no requerir el desplazamiento físico frecuente de los empleados, y la facilidad de mantener prácticamente en línea la comunicación con los clientes y con los empleados.

En los EUA y en Europa, estos modos de hacer teletrabajo ya son una realidad. Se estima que en EUA existen más de 9 millones de teletrabajadores, en tanto que en Europa son más de un millón de personas, de los cuales 50% se encuentran en España.²³ En México el teletrabajo es incipiente y no se cuenta con estadísticas que den seguimiento a esta nueva forma laboral; sin embargo existe la experiencia de empresas como IBM, Hewlett Packard, la empresa de consultoría Towers Perrin de México, Alstom Power y a nivel de prueba piloto se encuentra Vitro.²⁴

¹⁹ Jiménez, Padilla y Águila (2001: 117-146).

²⁰ Padilla Meléndez (1998: 45).

²¹ *Management Technology Associates* (1995). Versión en línea en www.mtanet.co.uk/mta_oen/tw_cats.htm.

²² Verdaderamente las opciones de conectividad cada vez son más accesibles. Para el año 2003 se lanzará en nuestro país una tecnología híbrida que reúne en un pequeño dispositivo la posibilidad de contar con una computadora “ultraportable” del tamaño de la palma de la mano y un servicio de conexión a internet vía satelital las 24 horas del día. En este sentido, la comunicación con el empleador, desde sus oficinas centrales, será total y sin límites.

²³ *Reforma* (2001).

²⁴ *Reforma* (2001).

La falta de infraestructura tecnológica en telecomunicaciones e informática en nuestro país, reduce evidentemente la velocidad de este suceso laboral. Se estima que sólo 10 de cada 100 mexicanos tiene computadora, y que 5 de cada 100 tiene acceso al internet. Esto contrasta con los EUA y Canadá, países en donde más de dos tercios de la población tienen acceso a este medio, los cuales a su vez participan con el 40% del total mundial correspondiente. En segundo lugar aparece Europa, Medio Oriente y África con 27%, en tanto que los países del sudeste asiático suman 22% y América Latina con sólo el 4% (México representa sólo el 1% del total mundial).²⁵

El gradual pero impetuoso surgimiento del teletrabajo también demanda poner atención al aspecto organizacional, pues plantea nuevos retos para la gestión y dirección del personal, cuyo trato será mayormente “virtual”, por lo que la supervisión y otros medios de control administrativo tradicionales serán obsoletos por completo.

En la búsqueda de un contrapeso, surge el concepto de *telemangement*, cuya definición también presenta variantes según sean sus aplicaciones y resultados distintos, y se define como:

- a) un instrumento de la administración que debe ser adquirido cuanto antes por los directivos al igual que otros instrumentos tradicionales, debido a la coexistencia de trabajadores y teletrabajadores al servicio de las empresas.
- b) es una estrategia de alta dirección cuya función es hacer que las relaciones entre quienes practican el teletrabajo perduren, con el objetivo de mantener altos niveles de resultados, todo esto sustentado, paradójicamente, en una mayor comunicación, en un alto grado de confianza y responsabilidad, debido a que la supervisión personal es prácticamente nula.
- c) es un conjunto de métodos para la organización del teletrabajo, pues debe contemplar el esfuerzo de logística de las distintas formas de manifestación del teletrabajo. Aquí se debe incluir el soporte tecnológico requerido y su mantenimiento, la comunicación permanente y sus distintos medios. El manejo de horarios para teleconferencias, así como la entrega de reportes, envío y entrega de materiales, etc.

La selección del personal más adecuado para hacer teletrabajo también es una responsabilidad para quienes se involucren con éste.

²⁵ Las cifras aquí presentadas se elaboraron con información del artículo de *Reforma* (2001b).

En la definición de perfiles de puesto serán factores clave el grado de responsabilidad de la persona que involucre una reducida o nula supervisión. También tendrá que ser altamente capacitado para el manejo de la telemática, además del dominio en las actividades en las que se especializa. Idealmente se prefiere personal que ya tenga tiempo en el centro de trabajo y por lo tanto cuenta ya con antecedentes de conducta hacia el mismo, además de la confianza que representa para los directivos.

El perfil de puesto necesariamente debe incluir un ambiente familiar apropiado del candidato, dado que la familia se convierte en un factor de influencia notable para aquellos que realicen teletrabajo desde su hogar. Para cumplir con este requisito es posible que se le solicite al candidato una visita domiciliaria y convivir con los familiares. Estas actividades no serán sólo para diagnosticar si el ambiente familiar puede favorecer el teletrabajo, sino también para conocer si las condiciones físicas y de equipamiento del hogar son propicias y sugerir los cambios necesarios.²⁶

Actualmente quienes practican y prefieren el teletrabajo son los profesionistas independientes (*freelance*), quienes normalmente realizan actividades de asesoría y consultoría, los investigadores y aquellos trabajadores o ejecutivos que básicamente desempeñan su actividad habitual fuera de la oficina.

La relación entre el jefe y el teletrabajador se sustentará primordialmente en un ambiente de plena confianza, en el cual se debe llegar a una serie de compromisos que incluyen la planeación de la actividad, definición de horarios, entrega de reportes, rotación de puesto (para evitar rutinas), visitas personales del teletrabajador a la oficina, visitas del jefe al teletrabajador y de sobremanera, mantener el sentido de autoridad en la relación, pues al no existir la presencia física del jefe o de supervisores, se pueden flexibilizar reglas que afecten la productividad.

El directivo deberá ser consciente al valorar a los teletrabajadores, es decir, dar la misma atención por igual a los trabajadores que asisten a la oficina, como a los que no. Debe dar prioridad a la relación laboral antes que la medición de

²⁶ Existen estudios en Europa sobre las condiciones físicas y familiares para el teletrabajo y sus efectos en quienes lo practiquen. Una evidencia de lo anterior es el hecho de que el teletrabajador suele no respetar los tiempos de trabajo y de atención a la familia, dando como consecuencia que la actividad laboral se realice a deshoras incurriendo a la distracción y discontinuidad en la actividad. Existen recomendaciones de que lo ideal en el hogar es tener un espacio apartado del resto de los familiares y establecer reglas, pues existe la tendencia por parte de los familiares a distraer al teletrabajador asumiendo que como “no está en la oficina, entonces no está trabajando”. Otra recomendación es mantener comunicación informal con el teletrabajador y evaluar con frecuencia su estado de ánimo, debido a que la motivación decae cuando no existe contacto directo con la oficina y con los compañeros de trabajo. Véase ESPRIT (1988).

los resultados del teletrabajo, pues al ocurrir lo contrario es posible que se de la desmotivación y la calidad del trabajo se vea afectada.

2. Impactos de las tendencias

Es importante cerrar esta identificación de las tendencias con una breve explicación de lo que son los impactos en el ámbito del trabajo administrativo para finalmente llegar a algunas reflexiones sobre el cambio en competencias laborales.

2.1 Impacto tecnológico

El Esquema 1 sintetiza lo discutido en las páginas anteriores y lo que continuación se explica.

1) De la oficina tradicional a la oficina informatizada (ofimática):²⁷ el uso de la telemática y la evolución de la tecnoergonomía tendrán –y están teniendo– un impacto concreto en el tiempo de las actividades administrativas cotidianas. En la oficina tradicional las actividades rutinarias y mecánicas son aquellas que absorben en general la mayor parte del tiempo laboral, como es la recolección, clasificación y registro de información, trámites, elaboración de oficios y una importante cantidad de actividades que implican papeleo. Como consecuencia, se destina un menor tiempo para las actividades clave, razón de ser del negocio, por lo tanto repercute en la productividad de la empresa. El uso de la telemática hará posible revertir esta situación y será en el ámbito de la ofimática (que incluye conceptos como “oficina virtual” u “oficina móvil”), que será posible alcanzar una mayor dedicación del personal a las actividades clave que le permitan realizar análisis más profundos de la información, gracias a que la automatización de la información y la reducción de los trámites le demandará un menor tiempo a las actividades rutinarias.

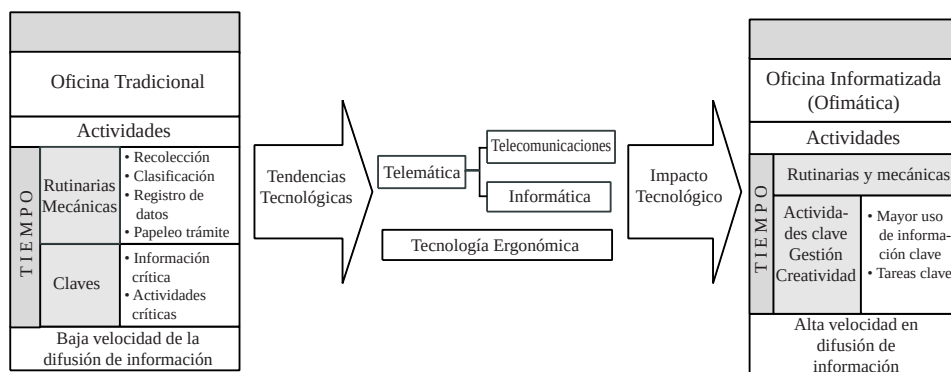
2) De la administración a la gestión: si bien ambos términos se usan como sinónimos, se pretende diferenciar una de la otra a partir del efecto de sus resultados. La gestión demandará al personal mayor creatividad en el uso de la información, elevando la calidad en la toma de decisiones y una mayor dedicación a las tareas que son clave de la empresa. La administración, desde un concepto más general y clásico, es facilitar la dotación o graduación de las actividades, mejoran-

²⁷ El neologismo “informatización” identifica el proceso gradual de penetración de la informática en todos los ámbitos de la vida. Este término también se explica como una fase superior a sólo estar “informado”, para estar “informatizado”, lo cual implica una mayor interacción entre el usuario y la informática.

do la eficiencia operativa, lo cual no implica necesariamente un carácter estratégico y efectivo para la organización.²⁸

3) De la baja velocidad de la difusión a una alta velocidad de difusión de la información: los procesos automatizados para la captura y procesamiento de datos permiten la detección de datos relevantes orientados a convertirse en información valiosa para la organización. Dicha información será compartida y rápidamente difundida. Ello es importante, ya que es común que la mayoría de las empresas vivan la paradoja de no disponer de tiempo para el análisis, debido a que dedican la mayor parte del mismo, a la generación y captura de datos.

Esquema 1
Impacto tecnológico en la actividades administrativas



2.2 Impacto organizacional

a) De la estructura tradicional a una flexible: lo cual no es nuevo y lleva varios años de practicarse. Consiste en conformar organizaciones más horizontales en el sentido de eliminar jerarquías y procurar mayor acercamiento entre los directivos y los subordinados en ambientes de alta confianza, con la finalidad de responder mejor a las necesidades internas de la organización como a los cambios del exterior.

²⁸ Michael Porter distingue entre “eficiencia operacional” y “estrategia” en cuanto que el primero trata de hacer bien las cosas sin que sea por eso crítico para la organización, ello no garantiza alcanzar los objetivos. La estrategia la define como un “sistema único de actividades” caracterizada por promover acciones que efectivamente permitan alcanzar los objetivos, sobretudo con la combinación de la telemática para dar lugar a interesantes sinergias. Véase Porter (1996: 61-78).

b) De empresas industriales grandes a empresas medianas: este cambio fue analizado con anterioridad en el presente documento, lo cual se confirma a la luz del efecto del punto anterior y el impacto tecnológico. Los procesos administrativos pasarán de ser complejos y burocráticos hacia una mayor automatización y de gestión.

c) De una cultura tradicional hacia una cultura integradora: la cultura de la subordinación y burocrática, en donde la información fluye de arriba hacia abajo (del jefe al subordinado, sin retroalimentación), ya no responde a las necesidades del mundo actual aún cuando la resistencia al cambio está presente. La construcción de una nueva cultura implica el reto de ser todavía más integradora, debido a la formación multidisciplinaria cada vez mayor bajo la tendencia de las “organizaciones inteligentes” u “organizaciones en aprendizaje permanente”. Dentro de esta cultura integradora, se espera que exista una mayor “cultura electrónica”, como lo demandará el impacto tecnológico.

La cual consistirá en el desarrollo de las capacidades para resolver problemas de los dispositivos electrónicos, sin importar la formación profesional que se tenga. Así, el personal deberá configurar su propia computadora y personalizarla a sus necesidades; también podrá solucionar problemas técnicos básicos e incluso darle mantenimiento ligero al equipo, sobretodo si se practica el teletrabajo, pues el apoyo técnico no será inmediato. Es de esperar también que la relación con sindicatos pase de ser antagonista respecto a los empresarios, y tienda hacia una cultura de mayor colaboración, lo que favorecerá a la productividad.

Otro componente de esta nueva cultura es el conocimiento sobre la administración del conocimiento, de la innovación y la tecnología, al no ser suficiente la administración en su forma clásica para los nuevos retos al interior como al exterior de la organización.²⁹

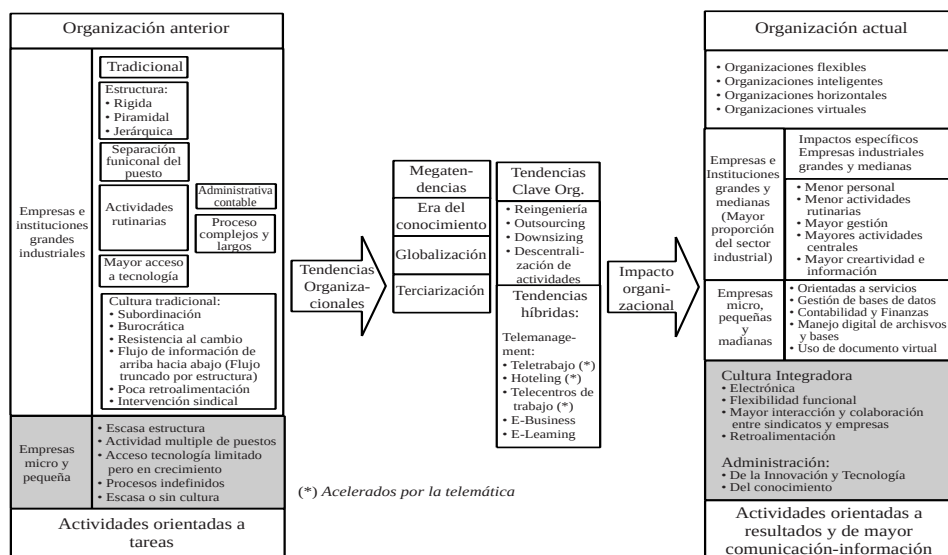
d) De la actividad industrial a la actividad de servicios: el crecimiento de las micro, pequeñas e incluso medianas empresas, ocurrirá principalmente en el sector servicios. Debido al efecto de la terciarización (vía outsourcing), el requerimiento de servicios va en ascenso, donde la vinculación entre empresas industriales sea con empresas de servicios especializados, exclusivos y con una dimensión pequeña en cuanto al número de empleados. Estas empresas también se verán envueltas en una cultura integradora, principalmente la cultura electrónica, pues son las primeras en practicar el teletrabajo (en contraste con las microempresas actuales, que no poseen una cultura organizacional y su estructura funcional tiene poca o

²⁹ Khalil (2000: 485). Esta obra discute varios casos que expresan la necesidad de la hibridación de conocimientos.

nula definición y cuyo acceso a la tecnología es bajo pero en crecimiento). Parte de su actividad se vincula con el manejo de bases de datos, contabilidad y uso del “documento virtual”, en el cual no se requiere solo el documento impreso para difusión, sino que gracias a la tecnología tendrán en la capacidad de hacer llegar el documento por cualquier medio (correo electrónico, intranet, fax, pagers, etc.).

e) De la tarea a los resultados: como consecuencia de los elementos anteriores, el quehacer del personal administrativo será obtener de manera conjunta resultados con base en mejores procesos de comunicación e información, y no concretándose a la realización de la tarea asignada de manera específica sin entender la totalidad de la empresa (véase Esquema 2).

Esquema 2
Impacto Organizacional en las Actividades Administrativas



3. Actividades administrativas más afectadas

Se podrían enumerar las siguientes: secretariales, actividades administrativas auxiliares actividades profesionales realizadas de manera independiente.³⁰

³⁰ La clasificación de estas actividades se basan en dos fuentes: (CIDE, s/f) e INEGI (1996).

Existen otras actividades susceptibles de descentralizarse, de acuerdo al desarrollo de la ofimática: trabajo de oficina simple, procesamiento de datos (entrada y edición), evaluación y clasificación de documentación, elaboración de documentos (taquigrafía y mecanografía), trabajo administrativo avanzado, contable-financiero, comercialización (orientada hacia el telecomercio), información-comunicación, producción, funciones de dirección y planeación y funciones de control.

Se observa que las actividades afectadas incluyen aquellas que son rutinarias, como el trabajo sencillo de oficina y algunas secretariales, así como las que implican un mayor esfuerzo de creatividad y trabajo intelectual, como es el caso de las actividades administrativas avanzadas. Las primeras correrán a cargo de la tecnología de la información y las segundas se desempeñarán con una mayor dedicación de los ejecutivos, al no verse limitados por actividades rutinarias, poco creativas y al no requerir un espacio específico para realizarlas.

4. Perfiles administrativos más impactados

Son cuatro grupos de perfiles ocupacionales del ámbito administrativo que serán impactados preferentemente, y que sufrirán en un corto tiempo una transformación en los conocimientos habilidades y destrezas (competencias), así como de su propia denominación (véase el Esquema 3).

La actividad secretarial está pasando por un proceso de informatización, que implica no sólo el manejo de la telemática, sino que exige un nivel de responsabilidad alto, al desarrollar su actividad y mantener una buena parte del tiempo una comunicación “virtual” con su jefe. De esta manera, el perfil de “secretaria” o de “auxiliar administrativo” evolucionará a “telesecretaria” y en el caso de practicarse como un servicio de teletrabajo en *outsourcing*, se le denomine como “servicio secretarial especializado” o simplemente “servicio telesecretarial”.

El trabajo del “oficinista” que en general se encarga de la supervisión y coordinación administrativa, evoluciona a un término más general de “técnico informatizado”, derivando en “teletrabajadores” o “tele-nómadas” de bajos mandos.

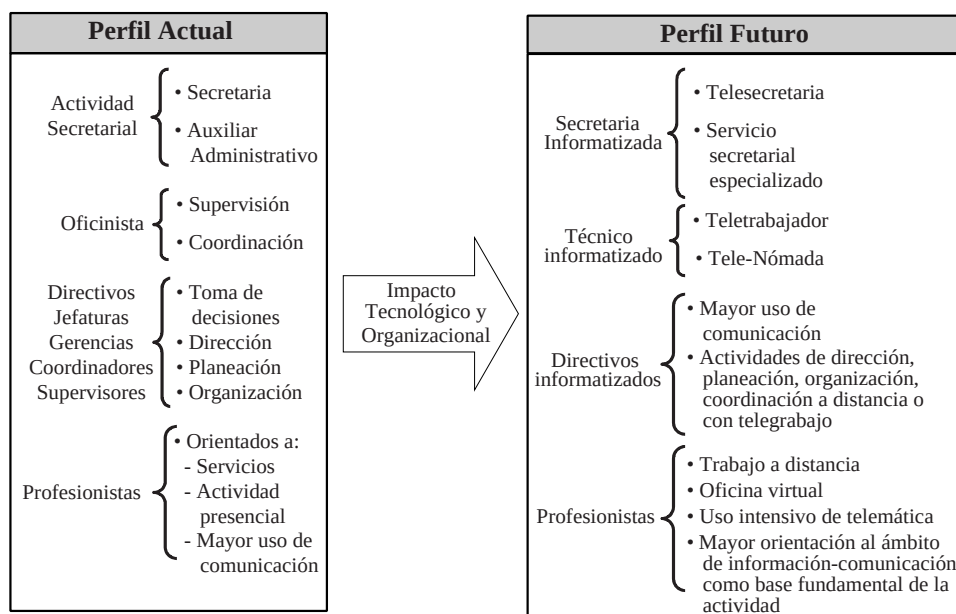
El tercer grupo corresponde a medios y altos mandos, que reciben denominaciones como “directores”, “gerentes”, “jefes” o “coordinadores” y “supervisores”, encargados de la toma de decisiones, de la planeación, dirección y coordinación en altos niveles. Estos evolucionarán a “directivos informatizados”, ejerciendo el teletrabajo y con una mayor capacidad para la comunicación con los subordinados.

El cuarto y último grupo corresponde al de los profesionistas que ejercen libremente su actividad y que son los primeros en desarrollar el “teletrabajo” a

través de la oficina virtual, y con una amplia capacidad de la comunicación-información, debido a que esto último es parte sustancial de su actividad cotidiana.

Esquema 3

Impacto en los perfiles ocupacionales más importantes



5. Implicaciones para las instituciones de educación

Actualmente, las instituciones educativas de nuestro país están procurando una participación creciente en la “educación virtual” y “tele-educación” a través de programas conjuntos con universidades de otras partes del mundo, y con “aulas virtuales” que reúnan en “línea” a los alumnos independientemente de donde se encuentren. Asimismo, es reciente su participación a la nueva modalidad de la capacitación de las empresas e instituciones públicas no educativas a través del *e-learning*, que exige nuevos formatos para la enseñanza y “trasladar” los procesos de enseñanza-aprendizaje a una pantalla de computadora, con todos los retos de coordinación y logística que implica tanto en lo académico como en lo administrativo y técnico.³¹

³¹ Actualmente existen más de 70 sitios en internet (mayo de 2002), que ofrecen servicios de *e-learning* y su conexión con otros específicos. Más del 80% de estos sitios son de empresas privadas que ofrecen el servicio a

Lo anterior es una experiencia valiosa que deberá traducirse en el diseño de programas curriculares que traten específicamente sobre el *telemangement* como un instrumento de la administración para lograr el equilibrio del efecto de las tendencias. Esto requiere de explorar los nuevos perfiles ocupacionales y precisar los conocimientos, habilidades y destrezas (competencias laborales), en los que se contemple la hibridación de conocimientos que se demandarán entre mayores sean los efectos de las tendencias ya descritas.³²

En el ámbito universitario, tanto en licenciatura como en posgrado, las escuelas de administración en particular, pueden iniciarse en esta nueva programación. La recreación del mundo virtual en el aula es propicio para experimentar casos (método de casos) de dirección y organización en una empresa y en las distintas modalidades del *telemangement*, cuyas soluciones involucren habilidades de la alta dirección “virtual”, así como las destrezas de organización, coordinación y control a distancia, por ejemplo. Otro elemento importante es la sensibilización hacia el trato del personal que “teletrabaja”, donde los estudiosos en factor humano, en sus modalidades de la psicología y desarrollo organizacional deberán dotar al administrador del herramental necesario para mantener la “cercanía virtual” con el personal ocupado a distancia. Lo anterior debe ocurrir simultáneamente con un entrenamiento más profundo en la telemática y otros aspectos operativos y técnicos que sean requeridos.

Será también primordial enfatizar la formación del capital humano hacia el servicio, independientemente de su participación en el sector secundario o terciario.

En cuanto al personal administrativo, como el secretarial y operativo, serán las escuelas correspondientes las que deberán tomar en cuenta estas tendencias. Es bien sabido que las escuelas técnicas incluyen actualmente cursos de computación. Ello no será suficiente al incrementarse la demanda por una cultura más integradora, no sólo en el aspecto técnico, sino entender la totalidad de la organización y sus patrones de conducta en la creación, gestión y difusión del conocimiento, aún cuando esta sea “virtual”.³³

sus propios empleados, a sus clientes o proveedores. En consecuencia, es de esperar un crecimiento exponencial en los próximos años. Véase: motor de búsqueda “Copernic”, en www.copernic.com. En México, el Banco Nacional de Comercio Exterior proyecta el lanzamiento de este tipo de servicio para capacitar empresarios interesados en exportar.

³² Hoy en día existen alrededor de 30 sitios en internet que ofrecen servicios especializados de *telemangement*, entre ellos hay cursos de capacitación. Lamentablemente no se encontró ninguna institución educativa que ofreciera cursos, aún cuando el tema cada vez es objeto de mayor investigación, por lo cual es de esperarse resultados. Fuente: www.copernic.com, mayo de 2002.

³³ Al respecto cabe citar a la Dra. Olga Rivera: “[...] del total de información sobre gestión del conocimiento que circula en la World Wide Web (www) con carácter no comercial tan sólo el 11% está generada por instituciones educativas[...]”, Rivera (2000), disponible en www.gestiondelconocimiento.com.

Los retos que implican estas tendencias son muchas para las empresas y las instituciones de educación. Es oportuno que desde ahora se tome esta línea de investigación y comenzar a innovar en el diseño curricular de los perfiles profesionales que pronto serán los más demandados.

Conclusiones

El propósito del presente documento es ofrecer un material de insumo para la discusión de las instituciones educativas, respecto al impacto de tendencias que obligan al replanteamiento de nuevas competencias laborales, entre el personal administrativo y responder consecuentemente a dichas tendencias.

Las macrotendencias de la globalización, terciarización y la era del conocimiento, conjuntamente con las tendencias organizacionales y tecnológicas, impactan específicamente la actividad cotidiana administrativa, obligando a contemplar el surgimiento de nuevos conceptos y nuevas dinámicas entre el personal ocupado.

El uso de la telemática es creciente debido a que cada vez es más accesible y barato, por lo que se convierte en una estrategia para reducir costos. Por su parte, los fenómenos del *downsizing* y *outsourcing* en el sector industrial, se justifican como estrategias de reducción de costos por puesto, como lo han evidenciado los estudios de reingeniería de costos. Las tendencias tecnológicas y organizacionales actúan como catalizadores de la terciarización, de tal manera que cada vez será mayor el número de personal administrativo dedicado a proporcionar servicios a empresas industriales, las cuales tendrán cada vez un menor número de este personal para dedicarse a las actividades clave (la producción).

Lo anterior sucederá en ambientes laborales que implicarán conceptos como “teletrabajo”, para lo cual, las empresas requerirán hacerse de instrumentos para dirigir y organizar a los “teletrabajadores” y evitar la pérdida de identidad como organización, y eficientar los procesos administrativos a “distancia” sin descuidar a sus recursos humanos.

Los empleadores demandarán con mayor frecuencia que el personal cuente con los conocimientos, habilidades y destrezas (competencias laborales), para hacer frente a las nuevas dinámicas en los negocios y no perder o incluso ganar mayor competitividad. Esta demanda se entiende como una nueva estrategia en los negocios y que se denomina *telemangement*.

Es aquí donde surge el reto para las instituciones educativas para dar respuesta a estas nuevas necesidades. Las empresas que actualmente realizan sus propios cursos o contratan a otras empresas para recibir entrenamiento en el *telemangement*.

Sin embargo, las instituciones educativas están acumulando experiencia a través de la “educación virtual” y otras modalidades que explotan la telemática. Ello se debe capitalizar para recrear ambientes de “teletrabajo” para los estudiantes y personal que lo requieran, resolviendo así, los casos que impliquen estrategias de *telemanagement* y que fácilmente puedan ser trasladados al ambiente laboral.

Los impactos de esta tendencias se ubicaron específicamente para las actividades administrativas más susceptibles, así como de los perfiles laborales que sufrirán rápidamente los efectos, modificando sus competencias e incluso su denominación.

En nuestro país, estos impactos están mostrando incipientemente sus efectos, en comparación a las experiencias documentadas en EUA y Europa. Por ello es oportuno que las instituciones educativas mexicanas, tanto técnicas y universitarias, inicien los estudios de la nueva currícula y actuen en consecuencia para ofertar el capital humano adecuado a las nuevas necesidades de los mercados laborales.

Referencias bibliográficas

- Appleton's *New Cuyás Dictionary* (1990). New York.
- Arrieta Robles, Patricia (1994). “Reestructuraciones tecnológicas de la economía internacional y algunas de sus implicaciones para el sistema productivo mexicano” en Argüelles, Antonio y Antonio Gómez Mandujano (comp.) (1994), *La competitividad de la industria mexicana frente a la concurrencia internacional*, México: FCE-Nacional Financiera. pp. 33-63.
- Botkin, James (2000). *Creating knowledge communities*, (en prensa).
- Campbell, Andrew and Marcus Alexander (1997). ¿What's wrong with strategy? *Harvard Business Review*, noviembre-diciembre. pp. 42-51.
- De Rivero, Oswaldo (2001). *El mito del desarrollo. Los países inviables en el siglo XXI*, Lima, Perú: Fondo de Cultura Económica.
- Dryden, Gordon, y Jeannette Vos (2002). *La Revolución del aprendizaje*, México: Grupo Editorial Tomo.
- Edvinsson, Leif y Michael S. Malone (1997). *Intellectual capital*, New York: Harper Business.
- ESPRIT (1988). “Profiles of the population potentially concerned with telework-the supply of teleworkers. results of the employed people survey” en *Empirica Working*, paper no. 6, Bonn, Alemania.
- García Cartagena, Mariano (1997). “Teletrabajo y sociedad de la información: posibilidades e implicaciones sociológicas”, documento presentado en la Charla-colquio sobre Teletrabajo, en el *Salón de Empleo y Desarrollo Local*, IFEPa, 1o. de Noviembre, Madrid, España.

- Greaver, Maurice F. (2000). *Strategic outsourcing. A structured approach to outsourcing decisions and initiatives*, New York: AMACOM.
- Handy, Charles (1989). *The age of unreason*, Hutchinson.
- INEGI (1996). *Clasificación Mexicana de Ocupaciones*. México, Versión en formato PDF.
- (1996b). *Estadísticas Históricas de México*. Tomo I.
- (2002). *Indicadores de Coyuntura, Base de Información Económica*, (www.inegi.gob.mx).
- (2002b). *Estadísticas de empleo y desempleo*, base de información económica.
- Jiménez, J. A., Padilla, A., Águila, A. R. (2001). “Aspectos económicos y organizativos de los telecentros o centros de teletrabajo. Análisis del caso español a través de un estudio empírico” en *Revista Asturiana de Economía*, núm. 20, pp. 117-146.
- Judkins, P.E. (1998). “Towards new patterns of work” en Korte, W. B., Robinson, S. y Steinle W.J. (edit.), *Telework: present situation and future development of a new form of work organization*, North-Holland, Amsterdam, pp. 33-37.
- Khalil, Tarek (2000). *Management of technology. The key to competitiveness and Wealth Creation*, EUA: McGraw-Hill.
- Management Technology Associates (1995). “Categories of Telework and Teleworkers”, EUA: MTA, versión en línea en www.mtanet.co.uk/mta_oen/tw_cats.htm.
- Martínez Moreno, Enrique (1998). *Las organizaciones aprendientes y el capital intelectual en la planeación estratégica: la experiencia de una empresa mexicana*, Tesis de grado para obtener el *Master of Business Administration*, Universidad de las Américas, A.C.
- Padilla Meléndez, Antonio (1998). *Teletrabajo. Dirección y organización*, Madrid, España: Alfaomega Grupo Editor.
- Pomeranz, Kenneth and Steven Topik (edit.) (2000). *The world that trade created: culture, society and the world economy, 1400 to the Present*.
- Porter, Michael (1996). “¿What is Strategy?”, *Harvard Business Review*, november-december. pp. 61-78.
- Reforma* “¿Cuántos usuarios tiene internet?”, septiembre (2001), versión en línea.
- (2001b). “El trabajo a distancia para ellos sí funciona”, septiembre versión en línea.
- Rivera, Olga (2000). “La gestión del conocimiento en el mundo académico: ¿cómo es la universidad de la era del conocimiento?”, España: Universidad de Deusto, versión en PDF, disponible en www.gestiondelconocimiento.com.

- Rosenberg, Nathan (comp.) (1971). *The economics of technological change*, Harmondsworth, England: Penguin Books.
- Sánchez, Ron and Aimé Heene (Edit.) (1997). *Strategic learning and knowledge management*, Chichester, Inglaterra: John Wiley and Sons.
- (CIDEA) (s/f). Centro de Investigación y Documentación sobre problemas de la Economía, *Análisis y evolución de los empleos del terciario de oficina*, Donostia-San Sebastián, España.
- Senge, Peter (1990). *The fifth discipline*, EUA: Doubleday.

Una reflexión sobre la historia de la economía prehispánica

*Santiago Ávila Sandoval**

Introducción

Este artículo aborda el debate desarrollado en el siglo pasado relativo a los modos de producción en las sociedades no europeas, conocidos como modos de producción precapitalistas. La discusión tuvo, en su momento, amplios significados porque implicaba dos cosas: primero, recuperar el diseño original del esquema evolutivo de los modos de producción esbozado por Carlos Marx; y segundo, dar pauta a un modelo incluyente del desarrollo de la humanidad.

Esta discusión, que concentró la atención de los estudiosos del México antiguo durante los años sesenta y hasta mediados de los ochenta del siglo anterior, giraba en torno a las características de la formación económico social presente en las sociedades prehispánicas y que fue alentada por una serie de ideas apenas esbozadas por Carlos Marx sobre un Modo de Producción Asiático¹ y la posibilidad de su aplicación para el caso del México antiguo, propició que americanistas de todo el orbe aportaran ideas para construir un modelo teórico que permitiera el estudio científico de una sociedad que dejó testimonios abundantes pero que hasta entonces apenas era explicada.²

* Profesor-Investigador del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco (sas@correo.azc.uam.mx). Deseo agradecer los comentarios de Lucino Gutiérrez y Pablo Escalante.

¹ Godelier, Marx y Engels (1969).

² El México prehispánico no fue la única sociedad que “padeció” la aplicación de una perspectiva “científica” como la marxista. Así, se buscó un periodo esclavista en China, Japón o África; uno feudal en el Islam; etc. Aún

La discusión se vio potenciada por la falta de información histórica sobre el periodo prehispánico (y correlativo a ello, las grandes lagunas que dejaban los pocos testimonios existentes); además del escaso trabajo arqueológico y el limitado procesamiento de sus resultados. En fin, existía campo propicio para la especulación. Además, en la discusión se agregaron los temas relativos a la tipología del Estado prehispánico y las características de la estratificación social entre los antiguos nahuas.

Las hipótesis y los resultados no lograron construir un consenso que permitiera realizar una formulación concluyente que explicara las características observadas y las hiciera compatibles con el esbozo teórico. El tiempo dejó sobre la mesa un aparente empate, que con otra dosis de tiempo se volvió abandono y olvido. En la actualidad a nadie parece importarle retomar esa vieja discusión. Sin embargo, a la luz del presente se puede observar que la polémica enriqueció el conocimiento sobre las sociedades prehispánicas y las no orientales, amplió las posibilidades del multievolucionismo social, pero no llevó a resultados específicos en referencia al objeto del debate mismo.

Este artículo toma como ejemplo la discusión para mostrar cómo una visión paradigmática tiene la ventaja de ordenar el conocimiento, pero posee la desventaja de generar dificultades para su desarrollo. Es decir, se puede mostrar que la categoría del Modo de Producción Asiático por sí misma no fue ordenadora de las explicaciones requeridas para la comprensión del mundo prehispánico, pero permitió encontrar nuevas rutas al conocimiento del mismo y precisamente por los elementos de negación con que su formulación fue finalmente considerada.

En la actualidad, el camino de la historia económica prehispánica se traza por otra geografía y con otras corrientes del pensamiento.

1. El contexto, la teoría del Modo de Producción Asiático y su desarrollo

A mediados del siglo xx se anudan varios procesos y preocupaciones que dan cauce a la discusión cuyo estudio nos ocupa. De forma sintética destacamos tres hechos. El primero es la publicación en 1939 de un manuscrito elaborado entre 1857 y 1858, inédito hasta entonces, cuyo título en alemán es *Formen die der Kapitalistischen produktion vorhergehn*, e incluido en los famosos *Gundrisse der kritk der polistischen oekonomie*. El texto publicado en español por la editorial siglo XXI, hasta el año de 1971, es acompañado de una introducción escrita por Eric Hobsbawm, connotado historiador marxista inglés.

más, a otros periodos de la historia nacional también les fue aplicado este esquema, baste recordar los esfuerzos para encontrar feudalismo en el periodo colonial.

En ese libro Marx esboza un esquema evolutivo para la sociedad humana. Traza un proceso de varias etapas que a saber son: comunidad primitiva, modo de producción asiático, modo de producción antiguo, modo de producción esclavista, modo de producción germánico, modo de producción feudal y modo de producción capitalista.³

La publicación de las *Formen* permitió retomar una categoría de análisis que había sido abandonada en la primera mitad del siglo XX por sus implicaciones ideológicas y políticas: la categoría de modo de producción asiático.⁴ A la par que rompió la hegemonía de la periodización stalinista de: comunidad primitiva—esclavismo—feudalismo—capitalismo—socialismo convertida en dogma de fe en todos los manuales de historia como única senda válida para transitar por el camino de la revolución y la emancipación social.⁵ Y dio vida a un debate que giró en dos vertientes: la discusión sobre una posible periodización de la historia humana que tomara en cuenta las evidentes divergencias observables en otras partes del mundo, y el debate sobre el carácter de las sociedades no europeas y en concreto de la sociedad mesoamericana.⁶

Los resultados fueron una amplia discusión a partir de los años sesenta abierta por la publicación del libro de Karl Wittfogel, *Oriental despotism*, en el año de 1957. En donde señala, entre otras cosas, las divergencias existentes entre el modelo stalinista y la realidad observable, el texto enfatiza, ante todo, la necesidad de un mayor trabajo empírico antes de realizar formalizaciones teóricas.⁷ A la par que se fueron agregando nuevos trabajos que partían de premisas metodológicas similares: antes de la teoría, análisis de ejemplos concretos. Asumiendo que la formulación teórica dada por Marx bastaba, por el momento, para encarar el estudio de regiones y momentos específicos.

A primera vista se pudo apreciar que la sociedad mesoamericana no mostraba un conjunto homogéneo de elementos que hiciera posible identificar un modo de producción específico. Al parecer, había una mezcla de diversos “mo-

³ Marx y Hobsbawm (1971) y Marx, Engels y Godelier (1969: 18).

⁴ Sofri (1971).

⁵ Paradójicamente, la tarea de numerosos historiadores marxistas llegó a consistir “no ya en tratar de descubrir la historia, sino de <reencontrarla>, reencontrar una etapa esclavista, una etapa feudal, etc”. Marx, Engels y Godelier (1969: 43).

⁶ “Expulsada del marxismo, la noción sería recogida por un sinólogo, K. Wittfogel, y utilizada para demostrar que los marxistas habían rechazado esta noción por temor a reconocer en ella la confesión de su totalitarismo, la confesión de que una clase burocrática, que dispone de un poder despótico, podía erigirse sobre las formas de propiedad colectivas socialistas” Marx, Engels y Godelier (1969: 42).

⁷ Por otro lado, el libro fue recibido con desconfianza por el notorio anticomunismo del autor.

dos”. Lo cual generó más dudas que certezas. La parte teórica se salvó con la idea de “formación económico-social” que implicaba un proceso histórico de transición entre las sociedades sin clases y las sociedades con clases. La forma y los alcances de esa “transición” se discutieron profundamente. Además, había una necesidad práctica inmediata: explicar el atraso del mundo no europeo en términos diferentes a la explicación dada por el colonialismo y la supuesta superioridad racial, cultural, política y económica europea.

Los principales elementos del Modo de Producción Asiático a buscar en las sociedades antiguas fueron: estratificación social sin llegar a constituir clases sociales en comunidades aldeanas igualitarias, inexistencia de la propiedad privada de la tierra, producción no orientada hacia el mercado con uso limitado de moneda, un estado propietario de la tierra coordinador del esfuerzo social canalizado preferentemente a la realización de grandes obras hidráulicas, centralización de los excedentes y su disfrute por parte de un reducido grupo de privilegiados que heredaban las prebendas, urbanismo poco desarrollado, y un esclavismo que no excluía la libertad personal del individuo.⁸

El segundo elemento del contexto es el proceso de descolonización acaecido en Asia y África y que tomó características propias, acordes a los espacios en donde se manifestó. En África se plasmó en los procesos de independencia nacionales, los cuales tomaron rápidamente la senda de revoluciones socialistas y que abogaban por el uso de la violencia como herramienta emancipadora;⁹ en el mundo árabe fue la creación de manifestaciones políticas que crearon la ilusión de una senda autóctona al amparo de liderazgos propios (Nasser, el movimiento Bath y el panarabismo) o modelos síntesis (como el llamado Socialismo verde).

En América Latina se mezcló con la reflexión sobre el evidente atraso económico, la dependencia política y la forma de remediar ambos *análisis*, que proyectó como solución la revolución social a ejemplo de Cuba y su adopción del socialismo a la soviética y el modelo de partido único, y que por otro lado, desde arriba impulsó diversos populismos que buscaron crear un sistema y una identidad propios, “combinando” lo mejor de los sistemas capitalista y socialista (como Perón en Argentina y los esbozos de socialismo con Cárdenas en México, o en el esfuerzo fallido de Salvador Allende en Chile, entre otros), además de revalorar un pasado por sus propios méritos.¹⁰ Todos ellos intentando sobrevivir en un mundo bipolar que buscaba ganar o conservar adeptos por cualquier medio.

⁸ Marx, Engels y Godelier (1969: 20-25).

⁹ Como tan claramente se puede apreciar en el libro de Franz Fanon *Los condenados de la tierra*.

¹⁰ Bartra (1969: 11-12).

El tercer elemento del contexto es la particular situación del conocimiento histórico de las sociedades mesoamericanas. Lentamente en el siglo xx se comenzó a construir el conocimiento histórico de ese mundo tan diverso pero apenas estudiado.¹¹ Se dejaba atrás la etapa romántica de grandes exploradores que “descubrieran ciudades olvidadas o enorme monolitos” centrandose en el estudio de todos los rastros humanos (iniciandose así la etapa más brillante de la arqueología mexicana).¹² Estudiosos de Europa y América realizaron aportes que mejoraron la comprensión de las manifestaciones religiosas y artísticas, es el caso de el estudio de códices en donde resaltan Celia Nuttal, Eduard Seler, Hermann Beyer, Wigberto Jiménez y Alfonso Caso (entre otros), aunado a lo anterior se interrogó también acerca de las características económicas de la época en donde destacan estudiosos como Manuel Moreno (1931), Arturo Mozón (1949) y Miguel Acosta (1945), que dieron a la luz importantes estudios en la primera mitad del siglo xx.

En estos primeros años se debatía acerca del carácter de ciertas fuentes (como crónicas y códices): o eran históricas o eran “míticas”. De la respuesta a esta disyuntiva dependía el tipo de conocimiento que se podía obtener. Por ejemplo, si las crónicas eran fuentes históricas se podía reconstruir la ruta de los mexicas en su migración, y sobre todo, encontrar la ubicación de Aztlán (su ubicación, hoy día aún está en debate, algunos la quieren ver en Sinaloa, otros afirman que está en el mismo Lago de Texcoco). Pero si tales relatos no eran fuentes históricas, nunca podrían otorgar pistas e información certera sobre los hechos marcados.¹³

Los estudios rápidamente avanzaron; la información obtenida permitía vislumbrar una sociedad compleja. Para mejorar la comprensión se buscó el respaldo de teorías y metodologías de estudio. En este contexto y por el momento ya referido, el materialismo dialéctico tuvo gran influencia.

Para la segunda mitad del siglo xx, la conjunción del trabajo del arqueólogo, del teórico y del historiador dio como resultado una visión mucho más completa y, que sin embargo, casi exclusivamente giró entorno a la identificación del modo de producción y la caracterización de los rasgos constitutivos de la particular formación económico social mesoamericana, como veremos a continuación.

2. La aplicación del concepto Modo de Producción en el caso mesoamericano

A finales del siglo xix, el conocimiento sobre la historia anterior a la llegada de los españoles era escaso. La escena estaba dominada por el evolucionismo social de

¹¹ Con algunas notables excepciones como la de Manuel Orozco y Berra.

¹² Bernal (1979: 90).

¹³ Navarrete (2000).

moda en Europa, acompañado de prejuicios y distorsiones. En el viejo continente, a los aztecas se les negaba el carácter de pueblo civilizado como a otros pueblos en la historia de la humanidad. Lewis Morgan (1877) concibió, en su esquema evolutivo universal, a los aztecas esencialmente como una banda de bárbaros. Carlos Marx primero, y después Engels, adoptaron la idea de un proceso evolutivo universal y a su vez postularon una secuencia que hacía del socialismo la etapa final.¹⁴

Para varias generaciones de estudiosos, las culturas antiguas de México fueron imaginadas como bandas sanguinarias con escaso desarrollo tecnológico, con mínima capacidad agrícola que, sin embargo, eran capaces de realizar deslumbrantes obras de arte que fueron interpretadas como productos excepcionales.

A la par de esa interpretación general, aumentaban los testimonios y fuentes históricas, como el de fray Bernardino de Sahagún (la imprescindible *Historia general de las cosas de la Nueva España* fue publicada en México a partir de 1829 por Carlos María de Bustamante), ello permitió que fuera sólo cuestión de tiempo para que se debatiera esa visión eurocéntrica y se corrigiera con nuevas investigaciones.

A la par, del campo de la antropología surgieron nuevos paradigmas como el difusionismo y sobre todo el relativismo cultural, que permitieron superar la idea de una evolución universal. Al camino único para la evolución de la humanidad se agregó el evolucionismo multilíneal que reconoció la importancia de las particularidades y las diferencias presentadas por las culturas humanas en varias partes del mundo.

Para los años setenta, una vez rescatada la categoría de Modo de Producción Asiático para los estudiosos, éstos rápidamente apreciaron la necesidad de hacer estudios empíricos para evaluar la pertinencia del modelo. Una avalancha de estudios mostraron nuevos descubrimientos y sobre todo, las características encontradas en los rastros arqueológicos y en las fuentes históricas. Por ejemplo, destacan los estudios de Charles Gibson (1964) sobre los nahuas en el siglo XVI, de Friedrich Katz (1966) acerca de la situación económica de los aztecas, de Pedro Carrasco (1971) sobre la economía prehispánica, Víctor Castillo (1972) en torno a la estructura económica mexicana, Angel Palerm (1973) sobre obras hidráulicas en el valle de México, Alfredo López Austin (1974) que abordó la organización económica, entre otros.

Sin embargo, el énfasis puesto en el carácter hidráulico de la economía y el peso del modelo desvirtuó muchos de los estudios. Al decir de Lameiras:

¹⁴ Marx tenía otras interesantes ideas acerca del “provecho” que obtendría América Latina de su relación con Europa y EUA.

El despotismo agrohidráulico y la propia organización hidráulica (dos de los rasgos que en calidad y peso caracterizan a ese tipo de sociedad: Wittfogel, 1966: 191) se han estudiado desproporcionadamente, concediendo mayor atención a las obras hidráulicas en sí mismas y postergando los estudios sobre el control despótico de la sociedad.¹⁵

El carácter “despótico” del sistema político les recordó a muchos la argumentación de las ventajas de la civilización europea del siglo XIX. Aunque surgieron algunos rasgos sobresalientes: las características de la propiedad de la tierra no posibilitaban hablar de propiedad social o privada exclusivamente, sino que parecía que convivían diversos tipos de tenencia; lo mismo pasaba con el esclavismo reportado por las fuentes: no existía una caracterización única, pues coexistían los trabajadores adscritos a una propiedad y también los esclavos comerciados con destino al sacrificio; aunque la moneda estaba escasamente desarrollada existían grandes rutas de intercambio que al parecer habían sobrevivido al colapso de los grandes “imperios”, en parte debido a la especialización de pequeñas comunidades en el comercio (como los pochteca) y los mercados que eran más un mosaico diverso que la obra de un gran poder central (lo cual ponía seriamente en entredicho el modelo marxista); las obras hidráulicas eran abundantes y fundamentales para la producción agrícola, pero eran de pequeña envergadura (como chinampas, canales y terracedos, pues no había grandes ríos que controlar), junto a ellas, la tecnología agrícola era limitada pero efectiva; sobresalía el papel de la guerra como medio de obtener tributo; y la guerra nos lleva al papel del Estado y las características del “imperio” mexica: las comunidades no eran tan igualitarias como era de esperarse pues se especializaban y eran interdependientes, antes que un gran poder central omnipresente existieron y existirían grupos de parentesco sobre los que se levantaba el aparato estatal, la dominación era bastante laxa, pues al participar de una matriz cultural común, bastaba un sometimiento rápido para que las elites locales conservaran su posición, misma que se refrendaba con la entrega periódica del tributo pactado y la obediencia a las órdenes del gran centro político que era la ciudad de Tenochtitlan.¹⁶

Para los años ochenta era claro que la información recabada no permitía emitir opinión concluyente acerca de la existencia o no de un Modo de Producción Asiático en Mesoamérica. Algunos postularon una adecuación al modelo resaltando el carácter tributario del sistema económico ante la poca importancia de la obra

¹⁵ Lamerias (1985: 18-19).

¹⁶ Destaca sobre todo la discusión en torno al carácter del Calpulli, era éste una unidad de parentesco preestatal o una unidad administrativa impuesta por el Estado. Al respecto véase Escalante (1990).

hidráulica que, a pesar de ser abundante, no requería de un poder central organizador, pues bastaban pequeñas comunidades para su realización.

A pesar de esta reformulación, no hubo consenso. Y nuevos estudios matizaron sus bases teóricas y profundizaron el análisis de los testimonios indígenas. Entre estos destacan el de Luis Reyes quien trabajó la región de Cuauhtinchan (1977), Mercedes Olivera abordó la región cercana de Tecali (1978), Julio César Olivé estudió el modo de producción (1982), Hildeberto Martínez trabajó la tenencia de la tierra en Tepeaca (1984). Entre los hallagos destaca la existencia de cierta propiedad señorial fácilmente identificable con unidades feudales, lo cual agregó otra piedra más a los obstáculos de una definición global.¹⁷

Para mediados de los años ochenta, el interés sobre el modo de producción parecía decaer y se realizaron algunos esfuerzos para construir una definición final. Ejemplo de esto, es el libro *Origen y formación del Estado en Mesoamérica* (1986). Pero, el panorama era más desolador de lo esperado. Pues entre sus conclusiones destaca la siguiente opinión: “el modo despótico tributario no resiste una análisis crítico en tanto que pretenda tener validez como etapa progresiva de desarrollo de la humanidad, al mismo nivel que las que presenta originalmente Marx”.¹⁸

Y abundando aún más se afirmó que:

Al tratarse la tipología y la secuencia de los diferentes modos de producción que han existido, preponderó la orientación de desechar el valor instrumental del modo de producción asiático, cuya existencia conceptual fue negada por varios ponentes, mientras que otros, sin llegar a ese extremo, coincidieron en que el empleo del concepto, por su ambigüedad, propicia confusiones y no ha resultado provechoso en las investigaciones de la arqueología mesoamericana, en la que se ha empleado abusivamente durante los últimos años.¹⁹

En este punto los juicios se volvieron amargos:

Muchos escritores marxistas se deleitan remitiendo sutiles fragmentos de una definición a alguna publicación original de Marx y de Engels, y creen que una definición ‘correcta’ según la propia capacidad para ajustar una definición a los postulados de Marx y Engels es un análisis suficiente. Eso está bien para los interesados en la historia de las ideas, pero no es adecuado para una ciencia social empírica.²⁰

¹⁷ Chesnaux (1973).

¹⁸ Olivé (1986: 34).

¹⁹ Olivé (1986: 196).

²⁰ Plattner (1991: 36).

En síntesis, los hechos refutaban la versión historiográfica de estilo marxista, los acontecimientos socioculturales que configuraron las sociedades prehispánicas no eran fáciles de aprehender dentro de la estructura historiográfica de esta corriente, estableciéndose la duda de cómo pueden ser interpretados y cómo se puede caracterizar el sistema económico prehispánico.

Pero el fracaso en la definición no significó descartar lo obtenido. Las interpretaciones se basaron en un profundo estudio de los testimonios y de éstos surgió una visión compleja que reclamaba una actitud crítica para entender la riqueza de las manifestaciones mesoamericanas lejos de los moldes. Así, como consecuencia de los primeros trabajos de los años setenta, distintos investigadores abordaron el estudio de la sociedad prehispánica dejando a un lado la preocupación por identificar un modo de producción específico o por caracterizar correctamente la formación económica mesoamericana, permitiendo que el mundo antiguo se explicara con sus propios términos.

Entre estos estudios destacan el ya citado de Víctor Castillo que usó las fuentes nahuas para establecer los elementos de la economía prehispánica (1972). Antes de él, Charles Gibson (1964), a través de papeles nahuas del siglo XVI, caracterizó el funcionamiento de la sociedad nahua. Otros más, como Alfredo López Austin en los años ochenta (1980) y James Lockhart en los noventa (1992), confirmaron la importancia del estudio de la documentación en náhuatl. En esta línea, Ross Hasig (1985) profundizó el conocimiento del comercio, como también lo abordó Frances Berdan con las redes de distribución (1975). Trabajos que, apoyados en otras perspectivas historiográficas, han dado vida a una visión muy diferente de la sociedad nahua precortesiana.²¹ Tales trabajos permitieron superar la posición eurocentrica y generar categorías autóctonas como: tlatocáyotl, altépetl y calpulli.²²

3. Notas sobre la economía prehispánica

En este panorama el estudio de la sociedad prehispánica continua. Sin el peso del modelo a cuestas, algunas cosas seguras se saben.

La historia de los mexicas es una trama que se repitió varias veces en el proceso de civilización mesoamericano. Los nahuas de México–Tenochtitlan reprodujeron esquemas, asimilaron tradiciones y, como otros pueblos, se lanzaron a la conquista de otras comunidades que, como ellos, tenían sus propios dioses y su par-

²¹ Ejemplo de las recientes interpretaciones es el trabajo de Clendinnen (1991).

²² No se trata de encontrar la palabra náhuatl que corresponda con el término latino, sino de entender las características de la sociedad en sus propias expresiones. Además, ello resalta el carácter modular de la organización política náhuatl que funcionaba más como agregados que iban de lo simple a lo complejo: Calpulli–Altépetl–Tlatocáyotl–Hueytlatocáyotl.

ticular idea de su papel en este mundo. La única diferencia era que los nahuas tenochcas (o mexicas) tenían éxito en su batallar guerrero y eso retroalimentaba la imagen que ellos mismos construyeron como pueblo destinado a mantener el mundo en marcha.

En efecto los mexicas tuvieron éxito. En doscientos años dejaron de ser una tribu errante y despreciada para volverse el centro del universo. En 1325 fundaron Tenochtitlan; cien años después se independizaron de Azcapotzalco con el apoyo de sus aliados texcocanos; cincuenta años más y se lanzaron a la conquista del mundo por ellos conocido, aunque sufrieron algunos fracasos (como la expedición de Axayácatl contra Michoacán, y la obstinación de Motecuhzoma el joven contra Tlaxcala). En realidad, el gran imperio fue construido en los cincuenta años previos a la llegada de Cortés, y sí, esa gran ciudad, México–Tenochtitlan que maravilló a los españoles e imponía temor en sus aliados indígenas, fue producto del tributo.²³

La economía mexica tenía tres fuentes de abasto: la producción propia (la isla era también un conjunto de tierras altamente productivas que producían maíz y hortalizas, además del aprovechamiento de los recursos lacustres), los bienes que llegaban gracias al tributo (algunas regiones fueron dominadas específicamente por su riqueza agrícola, como la huasteca y el valle de Chalco que producían maíz, el Soconusco que entregaba cacao, o el caso de Cuauhnáhuac que aportaba algodón), y los bienes (sobre todo artículos de lujo) que llegaban con el comercio.²⁴

La sociedad prehispánica había alcanzado un elevado nivel de especialización mostrado en el papel del tributo en los sistemas de intercambio. Primero como un intercambio entre el sector gobernante y el pueblo y después como un sistema de intercambio generalizado en los mercados de la Cuenca de México que por su dimensión y variedad reflejan el alto grado de diversidad técnica de las economías del imperio.

Entonces la economía estaba ligada al tributo y éste a la dimensión de los requerimientos de la demanda de alimentos y de mercancías en general. En efecto, la necesidad de la expansión territorial estaba asociada a las necesidades de subsistencia de una ciudad en ascenso de poder, demográfico y social. Tenochtitlan en la época de Motecuhzoma el joven no era autosuficiente, ni siquiera con las aportaciones de las regiones ribereñas; de este modo su subsistencia y el mantenimiento

²³ La fecha de la fundación de Tenochtitlan, así como muchas otras fechas importantes en la historia mesoamericana, no está certeramente establecida. Así, para Katz y Vaillant la fundación es en 1325; para Kirchoff es 1364 o 1390, para López Austin es 1345, aunque en el *Códice Mendocino* se asienta la fecha 2 Calli (1324).

²⁴ La afluencia de recursos, su control y distribución, originaron de acuerdo con Pedro Carrasco (en una explicación netamente marxista): a) una economía controlada por un organismo político, b) el desarrollo de un sistema tributario, c) la existencia de tierras públicas, d) grandes obras públicas organizadas por el Estado, e) la creación de almacenes estatales con lo que se reunía de tributo y f) mercaderes profesionales, rutas de comercio y mercados especializados. Carrasco (1976: 15-16).

de su grandeza requería de la aportación de todos sus dominios. Por consiguiente, se puede sostener que uno de los fundamentos de su expansionismo sería el económico, aunque no fuera este el confesado.

La legitimidad (y justificación de la dominación y conquista) brotaba de la actividad religiosa. A los cuatro rumbos del universo se difundía que los mexicas tenían que dar al Sol la sangre de los hombres para que éste continuara alumbrando y haciendo brotar al maíz de la tierra. Para ello había una gran cantidad de sacerdotes especialistas en el arte de alimentar a los dioses y lograr su complacencia para posibilitar la permanencia del mundo y la situación privilegiada de México–Tenochtitlan en él.

El poder político emanaba de las conquistas militares y éstas eran el producto de la especialización en la guerra (gracias a un poderoso y elaborado aparato bélico, que, sin embargo, fue destruido por la superioridad tecnológica europea y el aplastante respaldo de las comunidades indígenas que deseaban sacudirse la dominación tenochca), y por las relaciones con otros pueblos de la Cuenca de México que incluían alianzas matrimoniales y destinos mitológicos compartidos (los tlatelolcas y los tlahuicas nunca abandonaron a los mexicas, como sí lo hicieron los texcocanos).

La administración del imperio recaía en un numeroso grupo de nobles especialistas, que llevaban registro de las cantidades de productos obtenidas y de su uso y distribución. Esta estructura central se apoyaba en las administraciones locales encargadas de recabar el tributo en cada comunidad o a través de delegados (particularmente odiados), lo mismo que en la ciudad de Tenochtitlan, donde los calpulli tenían sus propios cuerpos encargados de llevar las cuentas.

El tributo fue el medio por el cual la sociedad tenochca obtenía los recursos necesarios para su subsistencia, ya fuera en especie o en trabajo humano.²⁵ La obtención del tributo (considerándolo como alimento para los hombres y los dioses) por medio de la guerra, se convirtió en la actividad central de la sociedad tenochca, todos los miembros de ella ofrecían su tributo, o *téquitl*.²⁶

En el reparto del tributo jugaba un papel esencial el *huey tlatoani*. Era parte de sus tareas organizar la distribución y uso de los recursos económicos: abrir los almacenes reales para alimentar al pueblo, proveer a los templos, recompensar actos valientes, aumentar el tributo para solventar accidentes o gastos excesivos.

El volumen del tributo recaudado por México–Tenochtitlan ha sido calculado por varios autores con base en la *Matrícula de Tributos* y el *Códice*

²⁵ “El tributo consistía, por una parte, en pagos periódicos de maíz y de otros alimentos básicos, de productos de uso común y de lujo, así como en servicios y trabajo; y por otra parte, en la entrega esporádica de obsequios en bienes exóticos”. Broda (1985: 443).

²⁶ Broda (1985: 443).

Mendocino. Rojas ha hecho el siguiente recuento: los alimentos alcanzaban la cantidad de 52,800,000 kilogramos; el número de mantas de algodón era mayor a 2 millones; el número de las mantas de henequén era casi de 300,000; los *máxtlatl*, las faldas y los huipiles eran 240,000; y el monto total de los tributos recibidos por Motecuhzoma era de 200,000 pesos oro al año.²⁷

La interpretación hecha del tributo orientado sólo a las clases gobernantes excede cualquier calculo relativo a su tamaño, y a la magnitud del tributo y a la composición del mismo. El monto de los impuestos pagados en especie que denominamos tributos eran destinados a las ciudades donde residían las cortes, y no a los elementos de las cortes y, por lo tanto, eran dedicados al pago de los servicios proporcionados al gobierno.

Entonces la idea general de tipo clasista que sustenta que el tributo sirve únicamente a los elementos más elevados de la escala social no es respaldada con los hechos, es una consecuencia de la teoría de la lucha de clases en donde el Estado está al servicio de una de ellas. Tampoco es ahora necesaria dado que la teoría del Estado ha venido avanzando y otros puntos de vista de la relación entre el poder y el pueblo se han desarrollado. En efecto, la historiografía contemporánea y la teoría del Estado muestran que éste es resultado de un tejido institucional cuyo fundamento está en el cumplimiento de acuerdos que facilitan la sobrevivencia de las sociedades. Es un garante de las reglas de convivencia social y por lo tanto su funcionalidad clasista actualmente no está bien fundamentada.²⁸

El tributo parece ser el resultado de un conjunto de servicios militares derivados de la especialización de las sociedades de la meseta central pero sobre todo de los aztecas, pueblo ubicado en un contexto de escasez en donde se especializa en la generación de alianzas administrativas y respaldos militares que dieron estabilidad a su estructura social.

El periodo de estabilidad que generó esta acción fue acompañado por la presencia de tres elementos de una estructura social en donde la administración, la milicia y el comercio son el fundamento del intercambio con los pueblos de la Cuenca de México y con sus vecinos inmediatos hasta la formación del dominio territorial y la zona de influencia de la organización encabezada por el pueblo mexicana.

²⁷ Rojas (1986: 222-223). Otro recuento de los tributos consignados en las mismas fuentes establece: 7,000 toneladas de maíz; 4,000 de frijoles; 4,000 de chí; 4,000 de amaranto; 21,000 kilos de cacao; 36,000 kgs. de chile seco; 4,000 jarras de miel; grandes cantidades de sal; 2,079,200 piezas de tela de algodón; 296,000 piezas de tela de fibra vegetal; 240,000 faldas y blusas; 144,000 taparrabos y 100,000 kilos de algodón en rama. Litvak, «Mesoamérica y la economía», pp. 5-6, citado por Gendrop, *Arquitectura Mesoamericana*, p. 254.

²⁸ Esta visión clasista fue muy popular en los años setenta, cuando postuló la existencia de una época clásica "teocrática" y una posclásica "militarista".

Así la economía de la Cuenca implicaba el desarrollo de pueblos especializado en el comercio, en la prestación de servicios militares y de administración, y en la economía artesanal y agrícola. La consecuencia fue un sistema de acumulación que en tan solo 100 años formó una sociedad admirada por conquistadores.

A manera de conclusión

La economía mexicana, en una primera etapa, estaba especializada y se desenvolvía en condiciones de estabilidad en los sistemas de intercambio, la cual había sido establecida de manera continua en los últimos 50 años antes de la llegada de los españoles. En esta estructura el sistema de intercambio era doble. Por un lado, el sistema público que se fundamentaba en el intercambio de bienes por servicios para mantener la funcionalidad de la ciudad, este era el papel fundamental del tributo, la forma en que llegaban los excedentes para la distribución no sólo del consumo de los grupos gobernantes sino de sus servidores en general.

Quizá por esto sea necesario revalorizar el papel que tenían, en lo económico, los gobernantes. Es decir, la remuneración de sus empleados, incluidos los militares, por los servicios públicos que prestaban, y segundo, la función distributiva general en periodos de escasez. La eficiencia con la que el Tlatoani cumplía sus funciones era determinante para su permanencia en el poder.

Pero en la estructura económica eran fundamentales los comerciantes, su incremento es un reflejo del grado de especialización y sofisticación que alcanzó el consumo urbano.

En ese sentido, si bien es cierto que las obras hidráulicas fueron de interés, éste fue básicamente urbano. En todos los casos restantes las obras fueron pequeñas, de modo que es difícil sostener el argumento del poder público ligado a la realización de obras hidráulicas como en el caso de las economías ribereñas del Eufrates y el Tigris o del Nilo en Egipto, o incluso de China. Las obras hidráulicas existen pero las grandes corrientes se forman apenas desde las montañas que forman la Cuenca, los recursos agrícolas no eran suficientes para generar a partir de ellos un estado burocrático como el sustentado en el modelo que supone el Modo de Producción Asiático.

Tampoco la expansión se fundamenta en el dominio de la economía hidráulica. El Estado mexicano tuvo una política de expansión fundada sobre la base de permitir en su interior un crecimiento económico capaz de crear expectativas de movilidad social, y esta táctica le fue fundamental para el establecimiento de su hegemonía. Así la riqueza proveniente del tributo sirvió para la edificación de un sistema que creaba en los habitantes un ambiente de bienestar general.

En una segunda etapa parece ser que el modelo se extendía, la acumulación de riqueza permitía generar certidumbre en todo los sistemas de intercambio ya no sólo en la meseta sino de tipo interregional. Existía un sistema de caminos, un conjunto de obras de seguridad tales como fuertes, y un conjunto de alianzas que garantizaban el papel dominante pero también el sistema de intercambio general del gobierno.

La consolidación de un Estado basado en la seguridad daba al aspecto militar una relevancia particular. Había conciencia de que se debían otorgar a los elementos de la milicia algo más que la promesa de una regia vida al lado de su dios después de la muerte, de modo que la misma pudiera tener certeza de que contarían con abrigo y buena posada en este mundo. También la había al respecto de la necesidad de garantizar los servicios públicos de mantenimiento y vigilancia de la ciudad y de los mercados y de educación. Así como la distribución en caso de desgracia. No es que no existieran jerarquías pero éstas no impedían un estado general de participación en el sistema de crecimiento.

Por consiguiente, actualmente no parece necesario identificar el modo de producción mesoamericano, aún más, parece que el aspecto teórico pierde peso ante los trabajos empíricos que abordan esa misma problemática con paradigmas alternativos.

Referencias bibliográficas

- Acosta, Miguel (1945). *Los pochteca, ubicación de los mercaderes en la estructura social tenochca*, México: ENAC.
- Bartra, Roger (1969). *El modo de producción asiático, antología de textos sobre problemas de la historia de los países coloniales*, México: Era, 375 p. (El hombre y su tiempo).
- Berdan, Frances (1975). *Trade, tribute and market in the Aztec empire*, Austin, Texas: University of Texas, 1975, 404 p.
- Bernal, Ignacio (1979). *Historia de la arqueología en México*, México: Porrúa, 208 p.
- Boehm de Lameiras, Brigitte (1986). *Formación del Estado en el México prehispánico*, México: El Colegio de Michoacán, 473 p.
- Broda, Johanna (1985). "La expansión imperial mexicana y los sacrificios del Templo Mayor" en Monjarás-Brambilla-Pérez (coords.) (1985).
- Carrasco, Pedro (1971). "Social organization of ancient México" en Wauchope, Gordon & Bernal (coords.) *Handbook of Middle American Indians*, vol. 10, University of Texas Press, pp. 349-375.

- (1996). *Estructura político-territorial del Imperio tenochca, la Triple Alianza de Tenochtitlan, Tetzaco y Tlacopan*, México: FCE–El Colegio de México, 670 p. (Sección de obras de historia, Fideicomiso historia de las Américas).
- Chesneaux, Jean (1973). *El modo de producción asiático*, México, Grijalvo (Colección 70, 42).
- Clendinnen, Inga (1991). *Aztecs, an interpretation*, Cambridge: Cambridge University Press, 398 p.
- Escalante, Pablo (1990). “La polémica sobre la organización de las comunidades de productores” en *Nueva Antropología*, 38, pp. 147-162.
- Godelier, Maurice, Marx, Carlos y Engels, Federico (1969). *Sobre el modo de producción asiático*, España: Martínez Roca, 269 p.
- Hassig, Ross (1985). *Comercio, tributo y transportes, la economía política del valle de México en el siglo XVI*, México: Alianza Editorial, 300 p.
- Katz, Friedrich (1966). *Situación social y económica de los aztecas durante los siglos XV y XVI*, México: CNCA, 250 p. (Cien de México).
- Lockhart, James (1992). *Los nahuas después de la conquista, historia social y cultural de la población indígena del México central, siglos XVI-XVII*, México, FCE, 717 p. (Sección de obras de historia).
- López Austin, Alfredo (1974). “Organización política en el altiplano central de México durante el posclásico” en *Historia Mexicana*, vol. XXIII, pp. 515-550.
- (1980). *Cuerpo humano e ideología, las concepciones de los antiguos nahuas*, 2 vols., México: UNAM–IIA, (Etnología/Historia, Serie Antropológica 39).
- Martínez, Hildeberto (1984). *Tepeaca en el siglo XVI, tenencia de la tierra y organización de un señorío*, México: Ciesas, 230 p.
- Marx, Karl y Eric Hobsbawm (1971). *Formaciones económicas precapitalistas*, México: Siglo XXI, 119 p. (Biblioteca del pensamiento socialista, serie los clásicos).
- Medina, Andrés (1986). “Presentación” en *Origen y formación del Estado en Mesoamérica*, México, UNAM–IIA, 197 p. (Etnología/historia, Serie Antropología 66).
- Monjarás Ruiz, Jesús, Rosa Brambila y Emma Pérez Rocha (coors.) (1985). *Mesoamérica y el centro de México*, México: INAH, 522 p. (Biblioteca del INAH, serie Antropología).
- Monzón, Arturo (1949). *El calpulli en la organización social de los tenochca*, México: UNAM–Instituto de Historia, 112 p. (Instituto de Historia, 14).
- Moreno, Manuel (1931). *La organización política y social de los aztecas*, México: UNAM.

- Morgan, Lewis (1877). *Ancient society*, Harvard University Press.
- Navarrete, Federico (2000). "La migración mexicana: ¿invención o historia?" en Constanza Vega Sosa (coord.), *Códices y documentos sobre México, tercer simposio internacional*, México, INAH, pp. 303-322.
- Olivera, Mercedes (1978). *Pillis y macehuales, las formaciones socioeconómicas y los modos de producción de Tecalli del siglo XII al XVI*, México: CIESAS, 246 p.
- Palerm, Angel (1990). *México prehispánico. Ensayos sobre evolución y ecología*, México: CNCA, 499 p. (Regiones).
- Plattner, Stuart (1991). *Antropología económica*, México: CNCA–Alianza Editorial, 626 p. (Los noventa, 76).
- Reyes, Luis (1977). *Cuauhtinchan del siglo XII al XVI: formación y desarrollo histórico de un señorío prehispánico*, Weisbaden: Franz Steinder Verlag.
- Rojas, José Luis de (1986). *México Tenochtitlan, economía y sociedad en el siglo XVI*, México: El Colegio de Michoacán–FCE, 329 p. (Crónica de la ciudad de México).
- Sofri, Gianni (1971). *El modo de producción asiático, historia de una controversia*, Barcelona: Ediciones Península, 232 p.

México en la historia de su tiempo

Eduardo Flores Clair*

Francisco Rodríguez Garza y Santiago Ávila Sandoval (coord.) *Tiempo y devenir en la historia económica de México*, Biblioteca de Ciencias Sociales y Humanidades, Serie Economía UAM–Azcapotzalco, 2002.

¿Qué es la modernidad? Este es un problema historiográfico de gran trascendencia y existe una amplia gama de trabajos que abordan el tema desde muy distintas ópticas. Para algunos, la modernidad es un largo proceso que da como resultado una transformación de los sectores productivos, permite un cambio profundo en las estructuras de poder, genera modificaciones sustanciales en el comportamiento social y consensa, casi siempre de manera coercitiva, nuevas formas de interpretar al mundo. De esta manera debemos entender tiempo y devenir.

En este libro, los procesos de modernización sirven como punto de partida para periodizar la historia de nuestro país y su inserción en la historia latinoamericana y universal. Inscritos en una corriente historiográfica renovadora, el conjunto de trabajos aquí reunidos nos lleva a reflexionar sobre las enormes modificaciones que sufrió la sociedad mexicana durante más de dos siglos, para lo cual se echa mano de un amplio contexto histórico que interrelaciona la industrialización, las finanzas, la fiscalidad, la educación, la historia urbana y la teoría económica. En este amplio panorama, se debaten los resultados, ideas e hipótesis del seminario permanente de Historia Económica del Departamento de Economía de

*Investigador del INAH.

la UAM–Azcapotzalco. Asimismo, Francisco Javier Rodríguez y Santiago Ávila, coordinadores, desean a través de este libro convencer a los lectores que la historia económica es más redituable, edificante y atractiva que la pornografía, poniendo entredicho las recientes declaraciones de Francisco Gil, Secretario de Hacienda.

El libro está constituido por quince trabajos, cuya elaboración estuvo a cargo de once autores. Con el fin de hacer un comentario puntual, he dividido el libro en cuatro grandes bloques; el primero abarca los ensayos dedicados al análisis del tiempo histórico y las distintas propuestas de periodizar la historia de México, desde finales del siglo XVII hasta nuestros días. El segundo bloque comprende los trabajos que examinan las modalidades y desarrollo de la historia de la banca y las finanzas públicas. El tercero incluye los estudios dedicados al reformismo borbónico y a la estrecha relación entre empresarios e instancias de gobierno. Por último, se expondrán las ideas principales alrededor del pensamiento educativo y del económico.

Es un hecho que el tiempo es la materia prima para los historiadores. No obstante, el viaje al pasado se hace por intereses creados en el presente, con lo cual la historia no sólo es una acumulación muerta de la experiencia humana, sino por el contrario es una representación viva de nuestro acontecer. Como lo demuestra este libro, el pasado ha dejado de ser un espacio exclusivo de los historiadores y cada vez más, diversas disciplinas están interesadas en investigar los hechos remotos. Esta práctica ha incorporado nuevas propuestas teórico metodológicas y ha enriquecido nuestra cosmovisión histórica. Por esta razón me parece un acierto que un grupo de académicos de distintas disciplinas se preocupen por buscar respuestas en el pasado a una amplia gama de problemas actuales.

Lucino Gutiérrez y Santiago Ávila reflexionan en torno al tiempo y el vínculo que se establece respecto a historia económica. En este trabajo se fincan dos importantes premisas, por una parte las diversas concepciones del tiempo en distintas civilizaciones, a lo que podría añadir que la diversidad es enorme si consideramos que cada grupo social ha heredado una visión distinta respecto al significado del tiempo y de todas aquellas cosas que están sujetas a cambio. A diferencia del pasado, la sociedad presente tiene una obsesión por la medición del tiempo, los instrumentos utilizados cada vez son más precisos e imponen ritmos de vida que van en contra de cualquier tradición, de hecho no es lo mismo el tiempo en la ciudad que en el campo, la escuela o la fábrica y mucho menos el cubículo y la calle. La segunda premisa se refiere a la definición de historia económica, la cual explícita o implícitamente es compartida por el resto de los trabajos aquí reunidos. Para los autores, esta “disciplina se aboca al estudio de la riqueza y su repercusión en las civilizaciones, de la producción e ingresos generados y distribuidos entre sus miembros, las causas que explican su desarrollo, su agotamiento económico, los valores relativos al intercam-

bio así como la explicación de las condiciones de su agotamiento, decadencia y desaparición”. En este sentido, coincidimos con los autores en que es necesario rechazar el intento de imponer el tiempo de “Occidente”, con el fin de evitar la estandarización de las formas de vida en el resto del mundo.

Tres trabajos comparten la preocupación sobre la manera, más correcta y quizá menos arbitraria, de dividir el pasado y sobre todo encontrar justo el lugar que ocupó México durante más de dos siglos. En otras palabras nos referimos a la periodización de la historia mexicana. En este sentido, el historiador francés, Jacques Le Goff, afirma que:

Para dominar al tiempo y a la historia y para satisfacer las propias aspiraciones a la felicidad y a la justicia o los temores frente al engaño [...], las sociedades humanas han imaginado la existencia, en el pasado o en el futuro, de épocas excepcionalmente felices o catastróficas y a veces han inscrito estas épocas, antiguas o recientes, en una serie de edades según un cierto orden.

Para organizar las secuencias del orden imaginario, Lucino Gutiérrez, Santiago Ávila y Francisco Javier Rodríguez analizan el cambio institucional y la construcción de la modernidad, identifican las fases mundiales y señalan “cuatro momentos de transición-modernización” del México contemporáneo. Parten, como ya es costumbre, de las reformas borbónicas, del último tercio del siglo XVIII. Siguen con la modernización liberal positivista, de la segunda mitad del siglo XIX. A continuación se ocupan de la Reconstrucción Institucional durante el periodo de entre guerras. Y finalmente la modernización actual, un proceso que apenas se inicia. Sin embargo, los acontecimientos de los últimos dieciocho meses en nuestro país y la manera en que se han intentado resolver, me orillan a disentir del optimismo de los autores, quienes aseguran que “ha llegado el momento de sincronizar ciclos y aprovechar la ola justo a tiempo, sin retrasos ni titubeos a favor de una globalización con justicia social”.

Por su parte, Edmar Salinas, en su trabajo titulado, “La historia y el desarrollo económico: disciplinas para el análisis”, intenta una sugerente comparación para periodizar la teoría económica y el desarrollo de América Latina, un experimento que enfrenta de manera crítica a las instituciones que han construido en América Latina las teorías reduccionistas y dualistas del desarrollo a lo largo del siglo XX, tomando en cuenta cuáles han sido sus resultados, hasta donde las teorías tuvieron la capacidad de predecir y en qué grado el acontecer histórico se distanció de las predicciones teóricas. De esta forma se demuestra que el mejor momento de crecimiento para la economía mexicana sucedió durante la Segunda

Guerra Mundial. Este hecho, nos lleva a pensar que, por lo general, en la historia económica prevalece una visión progresista que privilegia las etapas de mayor éxito o “crecimiento”. Los momentos de bonanzas tienen luces más seductoras para las concepciones de desarrollo. Sin embargo, como lo ha demostrado nuestra historia, las crisis económicas han sido las etapas más recurrentes y las que nos distinguen día a día, por ello podríamos sugerir que requieren de una mayor atención.

En cambio, Ernesto Turner Barragán en “Elementos básicos para el análisis histórico y económico en el siglo XXI”, indaga un aspecto de la historia económica fundamental, nos referimos a la industrialización. El título puede resultar un tanto engañoso, ya que por desgracia no aborda el acontecer del siglo XXI, sino más bien su estudio comprende los siglos XIX y XX. En primer lugar analiza el PIB (producto interno bruto mundial), índice muy familiar en todo el mundo, gracias a los medios de comunicación. Por medio de este instrumento intenta medir el crecimiento o decrecimiento de las principales economías. Manifestamos nuestras dudas y sospechas sobre la homogeneización de las fuentes estadísticas, sobre todo porque provienen de 199 países distintos y comprenden un extenso periodo que va de 1820 hasta 1992. No obstante, esta distribución le permite al autor una clasificación de cuatro grandes bloques geográficos. De este modo, la jerarquía del mundo, siguiendo los resultados del PIB, queda dividida en: Europa Occidental, lo que hoy es la Unión Europea. Las excolonias inglesas, Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda. En el tercer bloque Asia y Oceanía y el cuarto bloque constituido por el resto de los países de África, Europa del Este, Europa del Sur y América Latina. Cada uno de estos bloques es examinado en distintas sub-etapas y contrastado con los acontecimientos políticos más significativos. Sin entrar en polémicas en torno a la clasificación, tal vez por un error editorial, se omitió la explicación del tercer bloque el cual, como es bien sabido, abarca un elevado porcentaje de la población mundial. El autor señala que las predicciones catastrofistas de Malthus y Marx no se hicieron realidad por fortuna. En cambio, la industrialización –y nosotros añadiríamos, la guerra- se convirtieron en motor de las transformaciones más profundas en la historia universal. Siguiendo los últimos trabajos de Eric Hobsbawm, Turner Barragán examina los problemas en torno a la tierra, la demografía, la educación, las mujeres, los trabajadores. Finalmente, hace énfasis en los cambios que la “tercera revolución industrial” está generando, “revolución” atribuida a la electrónica, la informática y al desarrollo dinámico de las comunicaciones en el mundo.

Por otra parte, el segundo grupo del libro está constituido por cuatro trabajos, dedicados al desarrollo de la banca en México. Siguiendo un orden cronológico iniciamos con el texto de Lilia Carbajal Arenas, titulado “Proyectos y realidades. Industrialización en el México independiente”, en el que se destaca un

importante proyecto de mecanizar el país a través del fomento del sector textil. Los protagonistas de este experimento fueron Lucas Alamán y Estevan Antuñano. De manera precisa, la autora señala que no sólo se trataba de impulsar la producción de textiles sino establecer una industria nacional. Llama la atención, por la experiencia de Alamán sobre todo, que éste impulsara un proyecto similar al que se había llevado a cabo cinco décadas antes en la industria minera, el cual, como es bien sabido, dejó un mal sabor de boca y una enorme deuda que, como la textilera, tuvieron que padecer las siguientes generaciones. Ambos proyectos se distinguen por impulsar una banca que ayudara a fomentar el desarrollo nacional a largo plazo; aunque las siguientes generaciones cargaran con sus deudas.

Antonio Ruiz Porras, en sus “Notas sobre la creación del sistema bancario mexicano”, nos presenta un panorama muy amplio sobre las instituciones bancarias en el porfiriato. El autor plantea una pregunta clave: ¿la banca nacional nació como resultado de la traspolación del modelo bancario europeo a la economía mexicana? Su respuesta es que en realidad la creación de los bancos se dio tanto por una fusión de intereses entre los empresarios locales y el capital internacional. Desde nuestro punto de vista, Ruiz Porras le resta importancia al papel de la iglesia como banquero sobre todo en la época colonial, ya que la ve como un obstáculo en el proceso de acumulación. Sin embargo, se ha demostrado que la iglesia o más bien las corporaciones piadosas –controladas por los particulares principalmente– desempeñaron un papel significativo para la distribución del ahorro y el mantenimiento del precio del dinero a niveles muy bajos. Gracias a ello, los empresarios lograron acumular cuantiosas riquezas. No obstante, más adelante de manera acertada, Ruiz Porras demuestra el enlace matrimonial entre la banca y las instancias del gobierno porfirista, en donde se crea una imagen de estabilidad y de confianza, de instituciones ajustadas a la legalidad. No obstante, la crisis económica de 1907 que se prolongará hasta el periodo de De la Huerta, dejará al descubierto una serie de corruptelas. Por ejemplo el autorobo al banco de Chihuahua llevado a cabo por el clan Terrazas–Creel.

Problemas similares pero desde una óptica distinta, son desarrollados por Mónica Gómez en “La estructura del sistema bancario de emisión durante el porfiriato 1884-1910”. Sólo para dar una idea, podemos mencionar que la banca de emisión representaba el 80% del valor de los bancos, es decir que el resto de instituciones bancarias tenían poca importancia. La autora utilizó una gran cantidad de información inédita conservada en los archivos para conocer el inicio, tamaño, duración, estructura y ciertos rasgos de la operación bancaria. Encuentra una centralización tanto del capital como de la geografía que comprenden las instituciones encargadas de la emisión de billetes. Mónica Gómez demuestra la manera en que el Banco Nacional de México y el de Londres y México fueron beneficiados a través de una

legislación proteccionista y las desventajas de los bancos de provincia, a los cuales se les impusieron una serie de obstáculos para evitar su crecimiento. A pesar del reconocido avance, podríamos cuestionarnos sobre el papel que la banca de emisión tuvo en la dinámica económica, tanto de la ciudad de México como en los estados en donde funcionó.

Como anotamos, el sistema bancario tenía fuertes vínculos con las finanzas públicas. Por este motivo, incluimos en este bloque el trabajo de Francisco Rodríguez Garza, “La reforma fiscal federal en el México de entreguerras”. En general, el autor analiza los distintos pactos entre la federación y los estados respecto a los ingresos y egresos fiscales. Estudia la estructura de la hacienda pública del siglo XIX y la compara con las primeras décadas del siglo XX. Nos presenta la geografía fiscal y sus repercusiones en el desarrollo regional. Como de manera atinada señala el autor, la distribución de los ingresos federales fue el escenario de una lucha sin tregua entre la federación y los estados, contienda que se prolongó hasta los años 40 del siglo XX, cuando el gobierno del centro conservó para sí “la tajada del león”. Durante muchos años, los estados mantuvieron una férrea oposición, situación que finalizó cuando fue suprimido definitivamente el famoso impuesto conocido como alcabalas, con lo cual se dio por concluida una larga aspiración de los liberales mexicanos del siglo XIX. Pero este proceso es una paradoja más de nuestra historia, de hecho, el sistema centralista ha permanecido hasta nuestros días; sin embargo, actualmente, las voces estatales reclaman su inequidad y exigen una mejor redistribución de los ingresos federales.

El tercer bloque está formado por dos trabajos dedicados a la política económica del periodo borbónico. Santiago Ávila contribuye con su estudio sobre “El reformismo borbón o las argucias de la razón”. En realidad, como el propio autor reconoce, es un repaso por las ideas y problemas de la historiografía de aquella época. En este trabajo se retoma la bibliografía en boga durante los años ochenta del siglo pasado, en donde se destaca el proyecto reformista de José de Gálvez, teniendo en cuenta los problemas de instituciones como la iglesia, el consulado de comerciantes, la creación de las intendencias. En este sentido el autor avanza en el examen cuidadoso de los grupos sociales más favorecidos como los comerciantes, el ejército y los mineros, coincidiendo con la tesis de que las reformas borbónicas beneficiaron los intereses colonialistas y en cambio provocaron un fuerte desequilibrio económico en distintos sectores de la Nueva España.

De manera particular, Jorge Castañeda Zavala se ocupa de “El libre comercio y la reforma institucional en la Nueva España, 1795-1812”, política seguida por la corona española para derribar los obstáculos de la globalización del circuito mundial de la plata. El artículo expone cuáles eran los puntos de vista

teóricos para conseguir la expansión del comercio internacional y hasta donde las guerras europeas desencadenaron ciertos procesos de modernización administrativa. Asimismo, estimularon la aparición de otros actores económicos en nuestro país, tales como los comerciantes de Veracruz. El trabajo, muestra un problema clave que ha quedado pendiente en la historia económica: el comercio ilegal, hecho que puede ser extensivo a todas aquellas actividades encubiertas que producen cuantiosas riquezas. Este tipo de labores, casi siempre clandestinas, poseen una profunda raíz histórica y siguen vigentes en nuestra cotidianidad. Es fácil encontrar explicaciones de tipo moral sobre la piratería, el contrabando, el narcotráfico y otros mercados negros, pero nos hace falta un estudio que examine de manera cuidadosa sus repercusiones y su inserción en la economía “legal”, y la manera en que han contribuido al crecimiento económico de este país.

El último bloque lo constituyen tres trabajos, el primero de Jaime García Barrera, es dedicado al pensamiento de Josué Sáenz. El texto del autor nos invita a acercarnos a la obra de este notable economista teniendo como base los artículos publicados en las revistas *Vuelta*, *Este País*, *Expansión* y *Letras Libres*. Aquí reside un pensamiento “sin ataduras ideológicas ni telarañas hechas de prejuicios viejos y nuevos”. Que se ubica en el “neoestatismo funcional” dentro de la economía social y de las corrientes relativista y ecléctica. De manera puntual se desmenuza la teoría económica que Sáenz sigue en cada uno de sus escritos, lo cual hace formar un marco teórico constituido por una serie de conceptos que constituyen su pensamiento. Las ideas económicas de Sáenz son el reflejo de un número considerable de problemas actuales que pueden ser comprendidos de manera precisa a partir de sus contribuciones. Por la nota biográfica sabemos que no sólo es un autor exclusivamente académico sino por el contrario, desempeñó una serie de cargos donde suponemos puso en práctica su propuesta teórica.

Por su parte, Lucino Gutiérrez y Francisco Rodríguez, en “El pensamiento educativo en el México postrevolucionario”, hacen una revisión de los principales pensadores que tuvieron una destacada participación en las políticas educativas del siglo xx. Tal es el caso de José Vasconcelos, Moisés Sáenz, Narciso Bassols, Lázaro Cárdenas, Jaime Torres Bodet y Jesús Reyes Heróles. Los autores parten de un ideal decimonónico, el cual establece que los sectores más desprotegidos de la sociedad iban a salir de su postración gracias a la educación. La escuela era la llave que permitía la movilidad social y fomentaba en general el desarrollo cultural de la sociedad. Los pensadores seleccionados llevaron a cabo un proyecto educativo de gran trascendencia. Por ejemplo, tenemos así que Vasconcelos, en las primeras décadas del siglo xx, utiliza a la Secretaría de Educación Pública como un instrumento de desarrollo y por medio de la educación busca la reconciliación

nacional; de hecho, cambiaron los balazos por libros. A diferencia suya, Sáenz intenta incorporar a la población indígena al proceso educativo, dar cuerpo a la nación a través de la búsqueda de las raíces de nuestra identidad. “Era un pensamiento pragmático que intentaba la integración social pero respetando las singularidades étnicas”. Para Narciso Bassols y Lázaro Cárdenas, la educación fue un instrumento de la justicia social. Sin duda, la educación socialista contribuyó en mucho a superar el rezago educativo; sin embargo, sólo aparece como una etapa más sin consolidación posible, ya que precisamente a Torres Bodet le correspondió impulsar la libertad de pensamiento, las ideas sobre la democracia, justicia y la paz social. Los autores ensalzan la figura de Jesús Reyes Heróles, como secretario de Educación Pública, como promotor de un verdadero cambio educativo de enorme trascendencia. No comparto la idea de que la educación pública ha dejado de ser un instrumento de movilidad social por su baja calidad, pues lo mismo podríamos pensar de la educación privada, la cual tampoco ha cumplido con el proyecto de desarrollo y mucho menos arriesga su inversión en áreas que son poco redituables.

Por último, el trabajo de Rocío Castañeda González, “El abasto de agua potable en la ciudad de Toluca 1882-1910, un problema de poder.” resulta trascendente y novedoso. En él se aborda la problemática en la estructura del poder empresarial y sus vínculos con las instancias de gobierno en el Estado de México, a través del suministro de agua y la situación que este hecho genera. El artículo abre nuevas líneas de investigación sobre todo en lo que se refiere a la historia urbana y a la historia ecológica ya que el bien en disputa es el preciado líquido. Los datos utilizados revelan hasta qué grado hemos olvidado los elementos naturales y el uso y abuso que se ha hecho de ellos, tanto para la creación de clientelas políticas como para enriquecimientos desmedidos. Sólo por citar un ejemplo, ¡la cervecera de Toluca, en 1890, produjo un millón de litros de cerveza! Es casi imposible imaginar la cantidad de agua necesaria para alcanzar esta producción, mientras comunidades enteras, durante aquellos años, padecían y aún en la actualidad lo continúan haciendo por el vital líquido.

Este libro cumple con las expectativas. Es un texto sobre la historia de México pero que lo ubica en su relación con los mercados internacionales siguiendo las huellas de la historia de la globalización y reflexionando sobre los nuevos retos que estamos enfrentando. Por estas razones, espero que alcance muchos lectores y que sus ideas e hipótesis contribuyan al debate historiográfico actual.