

# Presentación

*Juan Froilán Martínez Pérez*

*Alfredo Sánchez Daza*

En esta ocasión *Análisis Económico* hace una entrega que inicia, como es costumbre, con un grupo de trabajos de investigación teórica y de actualidad; los temas abordados son diversos: un aspecto monetario-financiero central en la teoría de Keynes (la relación entre saldos ociosos, banca comercial y demanda efectiva), la empresa en el marco de la teoría institucional, un intento de interpretación macroeconómica de las economías periféricas y el papel del conocimiento en la Nueva Economía. Se incluye un ensayo que reflexiona acerca de la razón y la racionalidad en el discurso histórico. Un segundo bloque de artículos aborda el estudio de los corredores bioceánicos, los fondos de inversión en México y los fondos de pensiones en España. A estos le siguen dos trabajos de especial interés para el país, pues abordan el tema de la migración, uno lo hace en el marco del TLCAN, otro a través del impacto y evolución de las remesas. El último grupo de investigaciones aplicadas examina aspectos relacionados a los mercados de divisas: el primero estudia la eficiencia del mercado cambiario entre el euro, el peso y el dólar; el segundo analiza la relación entre la estabilidad financiera y la dolarización; el último se ocupa del caso cubano. Finalmente, la sección permanente de reseñas, incorpora tres referencias que esperamos sean de interés para nuestro lectores.

La procedencia de las colaboraciones nuevamente es diversa, por instituciones: New School University, Texas A & M International University, Universidad de Barcelona, Universidad de A Coruña, UNAM, además de las recibidas de investigadores de distintos departamentos de nuestra universidad.

Deseamos aprovechar este espacio para hacer un especial reconocimiento al Mtro. Eloy González Marín, profesor de nuestro Departamento de Economía, quien durante distintas etapas de la revista mostró una colaboración y atención singulares con la misma, y que por nuevos proyectos académicos que se ha propuesto realizar, deja de ser miembro de nuestro comité editorial a partir del presente número. A él nuestro más sincero agradecimiento y nuestros mejores deseos para con sus nuevos propósitos universitarios.

# Saldos ociosos, sector bancario y demanda efectiva de Keynes\*

*Christy Huebner Caridi\*\**

## **Resumen**

Este artículo ofrece una nueva perspectiva sobre las teorías económicas expuestas por Keynes. Keynes afirmaba correctamente que en un sistema bancario de reserva fraccional, la oferta no puede crear su propia demanda cuando los agentes mantienen depósitos a plazo y de ahorro como reserva de largo plazo y los empresarios desinvierten capital. Hay dos problemas fundamentales. El primero, la desinversión crea una separación entre la oferta ex-ante y el ingreso del periodo corriente; el segundo, el sector bancario no puede transferir recursos reales, por lo tanto, no puede intermediar los ahorros. De esta manera, la economía requiere inyecciones de demanda, financiadas por deuda bancaria, si se requiere mantener la actividad económica.

**Palabras claves:** Keynes, banca de reserva fraccional, acervo de capital, depósitos a plazo y de ahorros, saldos inactivos.

**Clasificación JEL:** B.22.

\* Artículo publicado originalmente en CEPA, working paper 2002-07, mayo 2002, Center for Economic Policy Analisys, New School University ([www.newschool.edu/cepa](http://www.newschool.edu/cepa)). Traducción de Rubén Barrera García, Profesor-Investigador del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco.

\*\* Profesora de la New School University.

## Introducción

En el paradigma Keynesiano, el dinero que se mantiene en almacenamiento de largo plazo incluye, pero no está limitado a dinero externo. Los componentes importantes de los saldos inactivos son los depósitos de ahorro y a plazo que se mantienen en bancos comerciales. Keynes escribió en el artículo de una revista especializada, *The Alternative Theories of the Rate of Interest*:

Además, no hay nivel de ansiedad del público de incrementar sus tesoros que pueda afectar el nivel de atesoramiento, lo cual depende del deseo de los bancos de adquirir (o de disponer de) activos adicionales más allá de lo que se requiere para compensar los cambios en los saldos activos (Keynes, 1937: 251).

El término tesoros es sinónimo de saldos inactivos, saldos ociosos, y dinero que se mantiene en el almacenamiento de largo plazo, y son por definición dinero que no está disponible para consumo corriente o la preparación de consumo futuro.

La clasificación de los depósitos a plazo y los ahorros como inactivos permanece en contraste total a nuestra comprensión general de la relación entre el sector bancario, el poseedor de riqueza en dinero y la actividad económica real. Típicamente la voluntad del poseedor de riqueza por mantener depósitos a plazo y de ahorro en almacenamiento de largo plazo, es considerado como un bien económico que promueve la capacidad del sector bancario para canalizar financiamiento al sector productivo. Cuando un agente decide ahorrar en dinero, reemplazan los depósitos a la vista con depósitos de ahorro y al hacerlo así liberan las reservas requeridas. El incremento en reservas netas libres permite al sector bancario extender los préstamos, y por lo tanto desviar el poder de compra de los poseedores de riqueza hacia un agente que intenta realizar una demanda de corriente de bienes. La estructura causal es reservas a préstamos y préstamos a depósitos; *ergo*, cuando el nivel de reservas libres aumenta, así ocurre con la capacidad del sector bancario para crear su principal producto, dinero. De esta manera, en la literatura, el dinero interno que se mantiene en reserva de largo plazo se clasifica como fondos activos disponibles para intermediación y el sector bancario, como un intermediario efectivo del dinero que se mantiene en la cuenta del patrimonio.

Hay pocas dudas de que el texto anterior es correcto. Sin embargo, ni el anterior ni ningún otro, que haga énfasis en el proceso de creación de dinero se puede utilizar para descartar y/o disputar la veracidad de la afirmación de Keynes. Keynes no cuestiona la capacidad del sector bancario para crear dinero de las reservas fraccionales; de hecho, el dinero *per se*, no es aún el punto central de los saldos

inactivos. El punto central es la creación y disposición final de la riqueza que se mantiene en activo-dinero-financiero. Esta es una aclaración importante y necesaria. Los saldos inactivos se crean por la actividad del préstamo bancario; pero los depósitos se mantienen por los poseedores de riqueza, y el proceso económico que permite a un agente mantener dinero de crédito bancario en reserva de largo plazo, son fundamentalmente diferentes de la creación de dinero por el sector bancario.

Las reglas y reglamentaciones gobiernan la creación de los depósitos bancarios; si un banco controla reservas libres suficientes y un agente no bancario desea pedir prestado, entonces el banco puede financiar nuevos préstamos con los depósitos a la vista. Dicho esto, los únicos elementos requeridos para crear dinero de crédito bancario son las reservas libres y un prestatario dispuesto. Sin embargo, los depósitos a la vista así creados, no influirán en los procesos económicos reales, a menos que los depósitos sean ofrecidos por el nuevo deudor del banco y aceptados por un agente no-bancario. Por lo tanto, mientras un incremento en el nivel de reservas libres permitirá al sector bancario extender nuevos préstamos, el impacto del proceso de creación de dinero no se sentirá en la economía real hasta que un agente no-bancario voluntariamente transfiera recursos con valor en intercambio por el depósito bancario. Además son recursos que han sido extraídos del flujo de la actividad económica corriente, que son la base para la relación de crédito entre el banco y el deudor bancario.

La aceptación del dinero nuevo de crédito bancario afecta a la economía real al crear una interrupción agregada entre el flujo de ingreso real y el flujo de bienes que se ofrecen en el mercado. Si el dinero se emplea en la producción de bienes de consumo, entonces en promedio, la interrupción agregada se cerrará en o antes del fin del período contable corriente. Este es un ejemplo de un crédito autoliquidable. El empresario usa el dinero de crédito bancario para obtener servicios de mano de obra corrientes y la mano de obra, a su vez, usa ese dinero para comprar bienes corrientes del empresario.

Inversamente, cuando el dinero nuevo de crédito bancario se usa para financiar la inversión en bienes de capital reales, entonces la interrupción entre el flujo de ingreso y el flujo de bienes se convierte en un fenómeno interperiodo. Al final del período corriente, el nuevo deudor bancario mantiene capital real que ha sido extraído del flujo corriente de la actividad económica y las unidades superavitarias del período corriente mantienen depósitos bancarios como reserva de valor de largo plazo.

Mantener un depósito bancario como reserva de largo plazo es mantener la riqueza financiera como reserva de largo plazo. La riqueza financiera es,

en todos los casos, un acervo que se crea de un flujo de ahorro. Por lo tanto, cuando un agente mantiene dinero como una reserva de largo plazo, ha escogido mantener un depósito bancario en vez de comprar un bien corriente. En el período de inversión, el reemplazo de bienes corrientes por pasivos emitidos por el sector bancario, es el resultado de una serie de flujos económicos transmitidos por el multiplicador. La creación de depósitos bancarios es un proceso legal. Así, cuando restringimos nuestro examen de depósitos a plazo y de ahorro al proceso de creación de dinero, descartamos, a su vez los procesos económicos reales que transforman los depósitos a la vista nuevos, emitidos en riqueza real.

En el artículo citado, Keynes estableció que la riqueza fue un “tema peculiarmente inadecuado para los métodos de la teoría económica clásica”, agregando, “a mayor parte proporcional desempeñada por tal acumulación de riqueza se convierte en más esencial tal modificación” (Keynes, 1937b: 211). Es la opinión del autor, el comportamiento de los poseedores de riqueza, asociado con la capacidad de mantener dinero como reserva de largo plazo es la razón principal de porqué Keynes propuso la tecnología inyección/fuga, incorporada en la teoría de la demanda agregada y renegó de la metodología clásica.

Como se mostrará en el siguiente apartado, en una economía donde los acervos reales y financieros interactúan con el flujo corriente de actividad económica, la demanda para mantener dinero como reserva de largo plazo es una actividad que influye directamente en la capacidad de la oferta ex-ante para crear su propia demanda. Como una consecuencia directa, la economía debe crear inyecciones de demanda, financiadas por deuda, para compensar la inactividad del poseedor de riqueza monetaria. Si la demanda financiada con deuda no se genera, entonces la economía agregada se contraerá.

## **2. Saldos inactivos e igualdad inversión/ahorro**

Es importante observar que Keynes nunca afirmó que la oferta no crearía su propia demanda porque los agentes pudieran ahorrar en dinero. Más bien, estableció que tal oferta no crearía su propia demanda porque el dinero era un almacenamiento racional de valor de largo plazo en un mundo de incertidumbre. La distinción está entre un flujo de ahorro creado por medio del proceso multiplicador, y el acervo de ahorro del período anterior que se mantiene como reserva de largo plazo en el sector de la banca comercial.

En el paradigma keynesiano, la inversión corriente crea su propio ahorro vía cambios en el nivel de ingreso: el multiplicador transmite el cambio. Cuando

la inversión está aumentando, también lo hace el nivel de ingreso. Inversamente, cuando el ahorro está aumentando independientemente de la inversión del periodo corriente, el ingreso se contraerá hasta que el ahorro agregado se ajusta a la igualdad con la inversión del periodo corriente. Por lo tanto, dado el multiplicador, nunca puede ser verdad que el ahorro corriente, en dinero, no esté disponible para la inversión corriente. Así, para que los saldos inactivos de Keynes sean consistentes lógicamente con su teoría del multiplicador, los atesoramientos deben ser un acervo que está separado y sea diferente del flujo corriente de ahorro e inversión. Keynes escribió:

Hay una obsesión profundamente-asentada que se asocia con los saldos ociosos, no con la acción de los bancos al fijar la oferta de efectivo ni la actitud del público hacia las atracciones comparativas de efectivo y otros activos, sino con algún aspecto de los ahorros corrientes (Keynes, 1937: 251).

Si los atesoramientos no son ahorro corriente, entonces debiera ser verdad que los atesoramientos son el ahorro del periodo anterior. Dicho esto, cuando Keynes afirmó que la oferta no crearía su propia demanda, se refería a la influencia del acervo de riqueza monetaria sobre el flujo corriente de actividad económica. La estructura del tiempo es como sigue: la riqueza monetaria creada en los periodos  $[(t-(n+1))]$  a  $(t-1)$  no circula contra el producto creado en los periodos  $(t)$  a  $[(t+(n+1))]$ . En otras palabras, el ahorro del periodo anterior que se mantiene en depósitos de ahorro en los bancos comerciales, no está disponible para el consumo corriente o la preparación de consumo futuro.

### **3. El sector bancario y la igualdad inversión/ahorro**

La capacidad del sector bancario para facilitar el proceso de inversión/ahorro es la piedra angular de la estructura causal por la cual la inversión genera ahorro. Anteriormente a la banca de reserva fraccional, un agente podía invertir solamente si hubiera tenido acceso a dinero de curso legal, o pudiera pedir prestado dinero de curso legal de otros agentes. En cualquier caso, invertir requería que el agente extrajera acervo de riqueza monetaria.

Con el establecimiento de la banca de reserva fraccional, ya no fue necesario que la riqueza monetaria precediera al flujo de inversión. Cuando los agentes no bancarios aceptaron el dinero de crédito bancario en intercambio por sus servicios de factores corrientes, transfirieron sus derechos legales al producto que ayudaron a producir. Cuando los agentes mantienen dinero, están excluidos de recurrir

a la canasta del mercado de bienes corriente. Por lo tanto, cuando un agente ahorra en dinero los recursos corrientes se transfieren al empresario y se renuncia al consumo corriente a cambio de un nuevo depósito bancario.

Si nos abstraemos de los sectores gubernamental y externo, entonces el ahorro es la contraparte económica de la inversión. Además, porque un agente ahorre en dinero, un incremento en el acervo de capital se debe financiar por un incremento en el flujo de dinero. Esto es un tema común en la economía keynesiana: el dinero del crédito bancario se requiere para financiar la inversión ex-ante. Pero el ahorro real es el factor que hace la inversión efectiva donde el ahorro real se define como ingreso menos consumo. Además, porque los bancos ofrecen voluntariamente interés sobre los depósitos del dinero de crédito bancario, el dinero interno es una reserva racional de valor para el individuo.

El financiamiento de la inversión, por medio de un incremento en el flujo del dinero de crédito bancario, empieza con un compromiso conjunto o doble de un banquero con un empresario. Ambos agentes son deudores: el banquero provee fondos al empresario liberando una deuda a la vista (pagadera cuando se solicita) contra si mismo en intercambio por una deuda futura contra el empresario. El crédito presente o capital real, que es la base de la relación de crédito, es garantizado por el público no-bancario, cuando el empresario ofrece, y un agente no bancario acepta, los depósitos a la vista en intercambio por los bienes y/o servicios de factores corrientes.

Un empresario entra a un banco en el periodo ( $t$ ) y solicita un préstamo para financiar un incremento en el acervo de capital. Al recibir los depósitos a la vista, el empresario ofrece el dinero al mercado y obtiene recursos que se extraen del flujo corriente de la actividad económica. El uso del dinero para obtener recursos reales crea una interrupción entre el flujo de ingreso corriente y el flujo de bienes ofrecidos en el mercado. El multiplicador transmite la interrupción. Por medio del proceso del multiplicador, el ingreso aumentará hasta que los agentes mantengan voluntariamente el incremento en el flujo de depósitos a la vista y el flujo de ahorro es igual a la inyección de demanda del periodo corriente. Al final del periodo, el ahorro del periodo corriente es igual a la inversión del periodo corriente y los depósitos a la vista, que fueron emitidos para financiar un incremento en el acervo de capital, han sido transformados en reserva de valor de largo plazo.

Cuando un agente convierte los depósitos a la vista en un depósito a plazos o de ahorro, el banco gana reservas libres netas. El incremento en reservas libres netas permite al banco financiar préstamos nuevos, por ejemplo crear dinero. Ambos, el modelo de fondos prestables y la teoría de la banca tradicional establecen que los saldos de ahorro que se mantuvieron al fin del periodo ( $t$ ) se hacen activos vía préstamo bancario en el periodo ( $t+\varepsilon$ ). Las unidades superavitarias trans-

firieron recursos al banco y el banco a su vez presta estos recursos en lugar de las unidades superavitarias. Esto es categóricamente falso: el recurso real-ahorro, *ya ha sido transferido* al empresario en el periodo (t). La señal de que la transferencia ya ha tenido lugar es el incremento en el acervo del dinero, el cual se mantiene como una reserva de largo plazo.

Nos movemos al periodo (t+ε) e introducimos un nuevo empresario. El nuevo empresario, como aquel de su contraparte del periodo (t), requiere de dinero de crédito bancario para financiar la inversión. El banco le proveerá financiamiento vía una entrada contable: el banco carga préstamos y reservas requeridas y abona pasivos de depósitos a la vista y reservas excedentes. El abono a pasivos de depósitos a la vista transfiere al nuevo empresario derechos corrientes a poder de compra corriente. Cuando el empresario ofrece este pasivo bancario al mercado él extrae el flujo corriente de la actividad económica. Los agentes que aceptan el pasivo transfieren al empresario derechos corrientes al producto corriente. Esto no es un resultado inesperado: El flujo de la *inversión del periodo corriente* se deriva de la *producción corriente* y se iguala al *ahorro del periodo corriente*, por ejemplo el ingreso superavitario corriente. Sin embargo, esto establece un punto importante. Las unidades superavitarias no transfieren derechos a bancos que se pueden prestar en el mercado abierto. La inversión y/o el consumo facilitados por el nuevo crédito bancario recurren siempre al flujo corriente de la actividad económica. Por lo tanto, mientras el crédito bancario pueda financiar la inversión ex-ante, y por lo tanto facilitar los procesos económicos reales que crean el ahorro del periodo corriente, no puede transferir ahorro que fue creado en el periodo económico anterior; así, el sector bancario no es un intermediario de los ahorros del periodo anterior. Esta es una aclaración significativa.

Por ley, el dinero del curso legal es el medio que liquida una deuda si no se especifica otro activo; la costumbre permite al dinero del crédito bancario sustituir al dinero de curso legal. Por consiguiente, cuando un empresario ofrece un depósito a la vista en intercambio por bienes y/o servicios de factores corrientes, la deuda entre el empresario y el agente no-bancario se cierra. El empresario recibe capital real y el agente no-bancario recibe sustituto del dinero de curso legal aceptado generalmente. El mercado considera la transacción como un *quid pro quo* (de contra prestación). Sin embargo, mientras que el empresario recibió recursos de valor, el agente que aceptó los depósitos a la vista no. El poseedor de depósitos a la vista sustituyó recursos reales por una deuda y por lo tanto se convierte en un acreedor del sistema bancario.

Es una verdad fundamental que todo el crédito implica la redistribución temporal de capital real desde el agente deudor hacia el agente acreedor. De esta

manera, cuando el poseedor de riqueza mantiene un depósito bancario, es una evidencia *prima facie* de que el sector bancario le debe capital real al poseedor de riqueza. Dicho esto, el papel del depositante bancario, al cierre del periodo ( $t$ ) es acreedor del banco. Las unidades superavitarias del periodo ( $t$ ), son los agentes que permiten al banco mantener un activo financiero de largo plazo en su hoja de balance al cierre del periodo ( $t$ ). De manera similar, si el banco ofrece financiar la actividad de inversión en el periodo ( $t+\epsilon$ ), serán las unidades superavitarias del periodo ( $t+\epsilon$ ) las que transfieren recursos reales al empresario y, a su vez, se convierten en acreedores del banco.

Es importante observar que la capacidad del banco para prestar al público no-bancario está restringida por su capacidad de pedir prestado al público no-bancario. Los bancos no prestan capital real ni transfieren directamente capital real; por lo tanto, si los agentes no-bancarios no transfirieron voluntariamente recursos de valor en intercambio por un pasivo de depósito bancario, entonces el banco no tendría bases para sus actividades de préstamo. Es el capital, que se extrae del flujo corriente de la actividad económica, la base legal para el contrato entre el banco y el deudor del banco. Además si los agentes no mantienen depósitos bancarios como una reserva de largo plazo, entonces la capacidad del sector bancario para comprometerse en financiamiento de capital está limitada a su capital.

#### **4. El acervo de capital, la desinversión y la riqueza monetaria**

Mientras que a Keynes se le reconoce por su análisis del proceso inversión/ahorro y la relación del sector bancario a inversión y de la inversión a la demanda agregada del periodo corriente, es de igual importancia su codificación de la relación del acervo de capital a la demanda agregada. En *The General Theory*, Keynes estableció “el capital no es una entidad auto-subsistente que exista independientemente del consumo”, agregando que:

El consumo se satisface parcialmente por objetos producidos corrientemente y parcialmente por objetos producidos anteriormente, i.e. por la desinversión. En el nivel en que el consumo se satisface por el último, hay una contracción de la demanda corriente, porque hasta tal nivel una parte del gasto corriente falla en encontrar su camino de regreso para ser una parte del ingreso neto (GT: 105-106).

La desinversión del capital es la transformación del acervo de capital en el flujo de bienes corrientes y es equivalente a la depreciación económica reportada

en las CNIP\* y capturada en el Flujo de Fondos. Cuando el capital se emplea en la producción de bienes, cada unidad del producto que se libera en el mercado incorpora alguna parte pequeña de la vida útil del capital. La parte de la demanda de consumo del período corriente satisfecha por la desinversión del capital reduce la demanda del flujo de período corriente.

Desde una perspectiva de contabilidad, la desinversión es una introducción de un acervo que crea un flujo con un solo lado: La desinversión incrementa la oferta de bienes del período corriente pero no aumenta directamente la oferta de derechos del ingreso inter-sectorial del período corriente. Por lo tanto, la economía agregada se contraerá a menos que la desinversión del acervo de capital esté contrarrestada por una inyección de demanda del período corriente.

El problema fundamental es una interrupción entre el ingreso corriente y la oferta corriente; cuando los empresarios están usando capital en la producción de bienes, la oferta excede el ingreso del período corriente por la magnitud de la desinversión del período corriente. Además, dado que el capital se destina a ser utilizado en la producción de bienes, la interrupción es la norma, más bien que la excepción. Dicho esto, las inyecciones de demanda se requieren no obstante que todo el ingreso corriente se resuelva en consumo y/o inversión. Así, la desinversión de capital es la actividad de flujo que define el caso general.

Keynes estableció que la oferta no crearía su propia demanda cuando los agentes decidieran conservar dinero como reserva de largo plazo. Además, dado el multiplicador nunca puede ser verdad que el ahorro corriente exceda la inversión corriente. *Ergo*, todo el ingreso corriente no requerido para la inversión corriente está disponible para consumo corriente; por lo tanto, si la oferta no puede crear su propia demanda, entonces debe ser verdad que el ingreso corriente es insuficiente para cumplir la oferta ex-ante. De esta manera, las referencias de Keynes a los flujos agregados son lógicamente consistentes con nuestros hallazgos: en los períodos de desinversión, la oferta excede el ingreso del período corriente.

Sin embargo, Keynes no estableció simplemente que la oferta no crearía su propia demanda, más bien él afirmó que la oferta no crearía su propia demanda cuando el dinero se pueda mantener en reserva de largo plazo. De esta manera, el caso general de Keynes es condicional a las acciones del poseedor de riqueza monetaria.

En el período de la inversión financiada por el banco, la voluntad de los agentes de ahorrar sus derechos corrientes al producto corriente se requiere para

\* N. del T. Las abreviaturas en inglés son NIPA: Cuentas Nacionales de Ingreso y Producto.

producir el recurso real-ahorro. Así la decisión de ahorrar en dinero y por lo tanto convertirse en un acreedor de largo-plazo del sistema bancario es una elección hecha en un solo periodo contable, que produce un beneficio económico neto en éste. No obstante, el ahorro, como la inversión, no es una decisión final con respecto al futuro. El ahorro crea acervos financieros y todos los acervos influyen los flujos económicos futuros. Sin embargo, porque la riqueza es la meta final del proceso de acumulación, la influencia del poseedor de riqueza monetaria sobre la actividad económica futura a diferencia del empresario, es tácita. Los poseedores de riqueza observan los flujos económicos futuros; no crean flujos activamente. Sin embargo, esto no significa que las acciones del poseedor de riqueza sean neutrales. La decisión de renunciar al consumo es tan importante como la decisión de consumir. Keynes ofreció lo siguiente al respecto:

El consumo –para repetir lo obvio– es el único fin objeto de toda actividad económica. Las oportunidades de empleo están necesariamente limitadas por el nivel de la demanda agregada. La demanda agregada se puede derivar solamente del consumo presente o de la previsión presente para el consumo futuro. El consumo para el cual podemos proveer con beneficio por adelantado no puede posponerse indefinidamente en el futuro. No podemos como una comunidad, proveer para consumo futuro por medios financieros sino por producto físico corriente (GT: 104).

Las referencias a “posponer indefinidamente en el futuro” y “medios financieros” son una referencia directa al comportamiento de los poseedores de riqueza en general y la demanda para mantener dinero en reserva de largo plazo en particular. Cuando los poseedores de riqueza monetaria no desean expresar una demanda de bienes corriente y los empresarios están ocupados en la desinversión de capital, la demanda corriente es insuficiente para cumplir con la oferta ex-ante.

Así, cuando Keynes estableció que la oferta no crearía su propia demanda cuando el dinero se puede mantener en almacenamiento de largo plazo, estaba expresando una verdad general en una economía donde el dinero de crédito bancario es un almacenamiento racional de valor y los empresarios se ocupan en la desinversión de capital. Si el ingreso del periodo anterior no circula contra bienes corrientes, entonces la oferta excederá a la demanda por la magnitud de la desinversión del período corriente. Inversamente, si los agentes sustituyen voluntariamente riqueza monetaria por bienes corrientes, entonces se cubrirá la brecha creada por la desinversión de capital.

Es importante observar que en una economía donde los flujos económicos crean acervos reales y financieros y los acervos interaccionan con flujos del

periodo corriente, el desahorro de la riqueza monetaria es tan significativo a la demanda efectiva y al empleo remunerado de la fuerza de trabajo como las actividades de flujo, inversión y ahorros. El des-ahorro de la riqueza monetaria es un flujo de una sola dirección que incrementa la demanda de bienes sin influir directamente en la oferta de bienes. La desinversión es un flujo de una sola dirección que incrementa la demanda de ingreso influyendo directamente en la oferta de bienes. Cuando esas dos inyecciones de acervo se encuentran en el mercado, el desahorro de la riqueza monetaria rellena la brecha estructural de demanda creada por la desinversión de capital. *Ergo*, la actividad económica corriente se realiza a través de la sustitución de ingresos del periodo anterior por bienes corrientes.

Inversamente, si los poseedores de riqueza monetaria no se comprometen en des-ahorrar, entonces puede suceder cualquiera de las siguientes: la economía se contraerá o la brecha se llenará por demanda financiada con deuda. Si nos abstraemos de los sectores gubernamental y externo, entonces las dos inyecciones de demanda alternativas son des-ahorro del periodo corriente, por ejemplo ( $C_t > Y_t$ ) o inversión del periodo corriente. Ambas inyecciones crean una demanda de bienes en el periodo corriente sin crear concomitantemente una oferta de bienes corriente disponible para consumirse. Sin embargo, mientras que ambas inyecciones son similares a los des-ahorros de la riqueza monetaria, ninguna inyección es sustituta del des-ahorro.

El des-ahorro del periodo corriente y la inversión del periodo corriente financiada por deuda resolverá la brecha estructural de demanda de hoy pero, a su vez, aumentará la brecha de demanda en el período de reembolso de la deuda. En el periodo de reembolso, la oferta de ingreso corriente del deudor excede su demanda de bienes corrientes. De esta manera, el reembolso de la deuda es una fuga que se agregará, en lugar de mitigar, la brecha estructural de demanda. Dicho esto, la demanda financiada con deuda, en todos y cada uno de los casos, genera una necesidad aún mayor de inyecciones de demanda-financiada por una deuda bancaria en periodos económicos futuros. Además, porque toda la inversión se resuelve en desinversión, toda la inversión está destinada a crear separación entre el ingreso y los bienes en periodos económicos subsecuentes. Por lo tanto, la demanda financiada con deuda no es un sustituto para los des-ahorros de la riqueza monetaria. En última instancia el ingreso es el factor que compra bienes; como resultado, el ingreso del periodo anterior es el único factor que puede cerrar la brecha estructural de demanda.

Cuando los poseedores de riqueza monetaria liberan el ingreso del periodo anterior en el mercado, la brecha estructural de demanda se cerrará y la deuda bancaria agregada disminuirá. El poseedor de riqueza monetaria, a diferencia del

inversionista o des-ahorrador del periodo corriente, tiene un derecho preexistente a extraer del flujo corriente de la actividad económica y a sustituir depósitos no-negociables por depósitos a la vista. El derecho de los poseedores de riqueza a dinero corriente surge de su relación crediticia con el banco. Para que el banco permanezca como empresa viable, debe cumplir todas las solicitudes de convertir depósitos de ahorro en depósitos a la vista. Los derechos de los que acumulan riquezas a extraer del flujo corriente de actividad económica se deriva de su relación con el empresario. En el periodo de inversión, el reclamo (derecho) del empresario al capital se hizo efectivo por la voluntad del que acumula riqueza a ahorrar reclamos corrientes a bienes corrientes. Al final de la transacción, el empresario aseguró el derecho a transformar el capital producido recientemente en un flujo de bienes, el poseedor de riqueza, el derecho a demandar producto futuro del capital. Por lo tanto, el poseedor de riqueza tiene un derecho preexistente a transformar depósitos no-negociables en depósitos a la vista, y luego depósitos a la vista en bienes corrientes.

Si un poseedor de riqueza monetaria ejerce esos derechos duales, entonces los bienes reales reemplazan la riqueza monetaria, el aumento corriente del capital se realiza, el reembolso de la deuda se sustituye por los depósitos bancarios, y el sector bancario experimenta una disminución neta tanto en sus pasivos de depósitos como en su cartera de préstamos de capital. Así, la señal de que los bienes corrientes han sustituido a la riqueza monetaria es una contracción en la hoja de balance del sector bancario. Esta es una afirmación general.

Hay dos transacciones cruciales: El reemplazo del ingreso del periodo anterior por bienes corrientes y depósitos a la vista por reembolso de la deuda. Cuando uno que acumula riqueza monetaria ofrece depósitos a la vista en el mercado, está ofreciendo ingreso del periodo anterior que se evidencia en el medio requerido por los empresarios para cumplir el abono corriente a su deuda bancaria. Por lo tanto, cuando los poseedores de riqueza usan depósitos bancarios para obtener bienes corrientes, ponen en movimiento una cadena de transacciones económicas que validarán la inversión del empresario en capital y al hacerlo así reducen el nivel de la deuda bancaria que obstaculiza el acervo de capital corriente y la actividad económica futura.

## **Conclusión**

Las interrelaciones entre el empresario, el sistema bancario y el poseedor de riqueza monetaria define el caso general. En el caso general, la oferta no crea su propia demanda porque el ingreso del periodo anterior que se mantuvo en depósitos a plazo

y de ahorro en los bancos comerciales no circula contra los bienes corrientes. Como una consecuencia directa, la economía requiere inyecciones de demanda, financiada por deuda, si es para mantener el nivel corriente de la actividad económica.

Hay tres problemas fundamentales. En todos y cada caso el capital que es la base de la relación de crédito entre un banco y un empresario se extrae del flujo corriente de la actividad económica. El dinero del crédito bancario extrae capital, no transfiere capital, por lo tanto los bancos no pueden activar riqueza que se mantiene como almacenamiento de largo plazo en el sistema bancario. Así, el sistema bancario no puede liberar ingreso en el mercado y es el ingreso en última instancia no la deuda la que compra bienes.

En segundo lugar, cuando los empresarios están usando capital en la producción de bienes, la oferta excede el ingreso del periodo corriente por la magnitud de la inversión del período corriente. Finalmente, la oferta de interés sobre los depósitos de dinero de crédito bancario crea la posibilidad de que la decisión del poseedor de riqueza monetaria de posponer consumo en el periodo de inversión se puede transformar en una decisión para posponer el consumo en los periodos (t+1), (t+2) o (t+n). Como resultado, la demanda de mantener dinero como reserva de largo plazo puede desplazar permanentemente una demanda de bienes corrientes. Así, la oferta no puede crear su propia demanda cuando los depósitos a plazo y de ahorro son un almacenamiento racional de valor de largo plazo para el individuo.

En verdad, es muy increíble que Keynes hubiera propuesto la teoría de la demanda agregada si no fuera por las acciones del poseedor de riqueza monetaria en colaboración con el sistema bancario. Si los bancos no ofrecen un almacenamiento racional de valor de largo plazo, entonces todo el ingreso circularía contra los bienes: no habría otra salida. Dicho esto, la oferta crearía su propia demanda y la Ley de Say en lugar de la demanda efectiva, definiría el caso general. Sin embargo, los bancos ofrecen interés sobre depósitos de ahorro y a plazo y, como resultado, el ingreso del periodo anterior no circula contra los bienes corrientes. Como consecuencia directa, la oferta ex-ante se realizará, si y solo si, el ingreso corriente se aumenta por inyecciones de demanda financiadas por un incremento en el flujo de deuda bancaria.

## Referencias bibliográficas

- Keynes, John Maynard (1953). *The general theory of employment, interest and money*, San Diego: Harcourt Brace Jovanovich Publishers.
- (1930). *A treatise on money*, vol. I y II, Londres: Macmillan and Co., Limited.

- (1937). “The Alternative theories of the rate of interest” in *Economic Journal*, vol. 47, pp. 242-252.
- (1937b). “The general theory of employment” in *Quarterly Journal of Economics*, vol. 51, pp. 209-223.
- (1937c). “The ex-ante theory of the rate of interest” in *Economic Journal*, vol. 47, pp. 663-669.

# Abrir la caja negra: teorías de la empresa en la economía institucional

*recibido: enero/04 – aprobado: abril/04*

*Bruno Gndlgruber Bauer\**

## **Resumen**

La economía neoclásica ha descuidado aspectos claves de la actividad empresarial y su importancia para la economía. Desde el punto de vista de la economía institucional las instituciones son elementos esenciales en la comprensión de la empresa. Se refiere a una gama amplia de instituciones y arreglos institucionales, compatibles o no con la lógica de procesos de optimización. La presente revisión de las teorías institucionales de la empresa inicia con observaciones y críticas de la economía de costos de transacción como la teoría de la empresa más representativa de la Nueva Economía Institucional. Posteriormente se hace una comparación de la teoría de la empresa de la NEI con propuestas de corte de la Economía Evolutiva y del Nuevo Institucionalismo Económico en los ámbitos de la existencia, la frontera, la estructura interna y el desarrollo de la empresa con el afán de señalar que el conjunto de enfoques institucionales proporcionan con una diversidad importante de ideas que dificulta a veces la construcción de marcos metodológicos homogéneos, pero que permite una comprensión mucho más amplia de la empresa como institución económica y social.

**Palabras clave:** organización, empresa, instituciones, transacciones, capacidades

**Clasificación JEL:** L20

\* Coordinador de Estudios y Proyectos, Coordinación General de Planeación, Rectoría General, UAM (brunog@correo.uam.mx).

## Introducción

En la economía neoclásica la empresa se reduce a una caja negra de decisiones, acciones y comportamientos automatizados. La Nueva Economía Institucional (NEI) inició la apertura sistemática de la caja negra de la empresa neoclásica en el ámbito de la economía institucional.<sup>1</sup> La presente revisión de las teorías institucionales de la empresa comienza por lo tanto con observaciones acerca de alcances y limitaciones de la economía de costos de transacción como la teoría de la empresa más representativa de la NEI. Posteriormente se hace una comparación de la teoría de la empresa de la NEI con propuestas de corte de la de corte de la Economía Evolutiva (EE) y del Nuevo Institucionalismo Económico (NIE) en los ámbitos de la existencia, la frontera, y la estructura interna y el desarrollo de la empresa con el afán de señalar que el conjunto de enfoques institucionales proporciona elementos importantes para superar las limitaciones de la NEI, y que las diferencias entre estas tres principales líneas de pensamiento institucional generan una diversidad importante que dificulta a veces la construcción de marcos metodológicos homogéneos, pero que permite una comprensión mucho más amplia de la empresa como institución económica y social.

### 1. La caja negra de la empresa y la negligencia de las instituciones

Las empresas son actores determinantes en una economía de mercado. Organizan los principales procesos productivos y generan la mayor parte del empleo y de los productos, formando y transformando recursos y aplicando y renovando todo tipo de tecnologías.

La economía neoclásica ha descuidado aspectos claves de la actividad empresarial y su importancia para la economía. En la teoría de precios, la empresa se reduce básicamente a una función de producción. El comportamiento de una empresa no es más que la aplicación de diferentes técnicas de maximización. Una teoría de la empresa como tal no es necesaria para un economista convencido de la vigencia de los supuestos básicos de la economía neoclásica:

Un economista que cree que una ‘firma’ es un agente de maximización de beneficios (si por decisión consciente, racional o por otro medio), dotado con tecnología conocida y

<sup>1</sup> No sin referencias y legados importantes a otras escuelas de pensamiento como el Viejo Institucionalismo Americano o la Escuela Austriaca.

dada, y operando bajo una restricción de mercado bien definida, no verá la necesidad de una teoría especial de la empresa: la teoría de la empresa no es más que un conjunto de métodos de optimización (y tal vez estructuras de mercado).<sup>2</sup>

Si se acepta el comportamiento maximizador de las empresas, la manera de cómo se logra no tiene importancia para la economía, definida exclusivamente como ciencia de elección racional. “Si empresas maximizan, *como* lo hacen no es de mucho interés o cuando menos relevancia para la economía”.<sup>3</sup>

Para los economistas neoclásicos la teoría de la firma es simplemente un bloque conceptual para teorías orientadas en un nivel más alto de agregación. No hay interés para lo que realmente hacen las empresas y porque lo hacen.<sup>4</sup>

Las empresas se conciben generalmente como “cajas negras” que transforman un conjunto de insumos en un conjunto de productos, aplicando tecnologías conocidas de acuerdo con las condiciones en el mercado. Como observa Kenneth Arrow –de antaño uno de los artífices del equilibrio general competitivo– este método desconoce la estructura de la empresa y su origen:

Cualquier teoría económica estándar, no sólo de tipo neoclásico, comienza con la existencia de empresas. Normalmente, la empresa es un punto o cuando mucho una caja negra. Pero empresas efectivamente no son puntos. Tienen una estructura interna. Esta estructura interna debe surgir por alguna razón.<sup>5</sup>

Arrow cuestiona ahora el principio que la economía se puede reducir a dinámicas de precios basadas en decisiones óptimas de los actores. Considerar la relevancia de porque en ciertas circunstancias la actividad empresarial se plasma en una estructura interna particular o toma una forma organizativa particular, y en otras circunstancias una estructura interna diferente implica reconocer la necesidad de indagar en la naturaleza de la empresa en sí: implica abrir la caja negra.

<sup>2</sup> Archibald (1998: 357).

<sup>3</sup> Archibald (1998: 357).

<sup>4</sup> Nelson (1994b: 242). De acuerdo con Leijonhufvud, la explicación formal de una empresa en la teoría neoclásica no es más que la receta de una sopa (*bouillabaisse*) que explica cuales ingredientes (K, L) se deben arrojar a una olla y como calentarlos (f()), para servirla posteriormente en un plato (X). Citado de Langlois y Robertson (1995: 11).

<sup>5</sup> Arrow en Williamson (2000: 602).

Abriendo la caja negra, la “empresa”<sup>6</sup> ya no se puede concibir simplemente como un agente de maximización de beneficios; la tecnología ya no es siempre dada y conocida; y las restricciones de mercado no son siempre bien definidas y transparentes.

La formulación de una teoría de la empresa con diferentes características significa construir nuevos principios que no siempre coinciden con los supuestos básicos acerca del comportamiento de las empresas y de los agentes en general como se conoce de la economía ortodoxa. Se han desarrollado diversos planteamientos que proponen la construcción de una teoría de la empresa distinta.<sup>7</sup> La economía institucional es uno de los principales ámbitos de esta labor de teorización. La reconsideración del papel de las instituciones es importante en la nueva teoría de la empresa en general, pero obviamente es fundamental en la rama correspondiente de la economía institucional. Desde el punto de vista de la economía institucional<sup>8</sup> las instituciones son elementos esenciales en la comprensión de la estructura interna de la empresa. Se refiere a una gama amplia de instituciones y arreglos institucionales, compatibles o no con la lógica de procesos de optimización. En la teoría neoclásica se ha reconocido la importancia de las instituciones para la economía. Sin embargo, el marco institucional asociado a un sistema de mercados competitivos de tipo neoclásico consiste básicamente en instituciones “eficientes”,<sup>9</sup> que se crean con el propósito de coordinar la asignación de actividades a mercados o empresas principalmente por medio de señales contenidos en los precios. Este esquema es sin duda relevante<sup>10</sup> y habrá que analizar y transparentar en mayor medida algunas características específicas, pero en términos de una compren-

<sup>6</sup> En la literatura en inglés se acostumbra el término “teoría de la firma”, derivado de *theory of the firm*, con la ventaja de que expresa la importancia del dispositivo formal-legal, pero en la traducción directa de la palabra *firm* como «firma» se subestiman otros aspectos importantes que se entienden con más claridad en el término “empresa”.

<sup>7</sup> En las últimas décadas se ha acumulado una literatura bastante vasta que ha tratado de establecer una teoría de la empresa. Entre los autores más citados se encuentran Edith Penrose, George Richardson, Nikolai Foss, Giovanni Dosi, Paul Teece, Claude Ménard, Bart Nooteboom, entre otros.

<sup>8</sup> La economía institucional como el cuerpo teórico de la economía que considera por diversos motivos que “las instituciones importan”.

<sup>9</sup> Gandlgruber (2003).

<sup>10</sup> Esta relevancia se debe no solamente a la importancia que tiene para explicar las formas de intercambio en el mercado que se asemejan a situaciones de equilibrio y todo tipo de comportamiento relacionado con la persecución estricta del interés propio de los actores en general, sino también a su enorme influencia normativa en la administración de cualquier empresa real, que muchas veces rebasa las recomendaciones de los teóricos más convencidos. Independientemente de su proceso de formación, los precios internos y externos también son elementos reales en la coordinación de la producción.

sión amplia de la importancia de los arreglos institucionales para la coordinación de la actividad de la empresa tiene limitaciones importantes. La formulación de una teoría de la empresa que da respuestas a los enigmas de la caja negra requiere del desarrollo de perspectivas adicionales de la organización de la producción y del papel de las empresas en el desempeño de una economía específica.<sup>11</sup>

## **2. Avances y pendientes de la teoría de la empresa de la Nueva Economía Institucional**

La Nueva Economía Institucional (NEI) –en particular Oliver Williamson– construyó una teoría nueva para comprender el papel de las instituciones en la teoría de la producción organizada, respondiendo a deficiencias en el análisis neoclásico tradicional que habían sido evidenciado primero por representantes del Viejo Institucionalismo como Veblen o Commons, y posteriormente desde la propia perspectiva neoclásica por Coase, March y Simon.<sup>12</sup>

El propósito central de la economía de los costos de transacción<sup>13</sup> es demostrar la importancia de la comparación de diferentes arreglos institucionales y esquemas de organización en las empresas para la selección de planes óptimos de producción más allá de los costos de los insumos y las tecnologías como se conciben tradicionalmente.

Con un examen más detallado de los asuntos microeconómicos de mercados y jerarquías que el que se emplea en el análisis convencional, espero lograr una mayor comprensión de los orígenes y funciones de diversas estructuras de la empresa y del mercado, abarcando desde los grupos elementales de trabajo hasta las complejas corporaciones modernas. Me concentro en las transacciones y en los costos que supone realizar las transacciones en un modo institucional y no en otro.<sup>14</sup>

La economía de costos de transacción desarrolló una metodología propia y novedosa para el análisis de los arreglos institucionales, cuyos ele-

<sup>11</sup> Más allá de la teleología común, el análisis institucional de las empresas y de su comportamiento abarca objetos de estudio interdisciplinarios que tienen un valor propio aún si su impacto en las variables económicas establecidas no siempre es tan inmediato, palpable y evidente. Nelson (1994:242).

<sup>12</sup> Todos ellos profesores de Williamson.

<sup>13</sup> Categoría que por su importancia paradigmática en ocasiones incluso ha llegado a sustituir la denominación “NEI”.

<sup>14</sup> Williamson (1991: 17).

mentos centrales son las transacciones, los contratos, los incentivos, la jerarquía, el gobierno y la dirección. Insistiendo en la predominancia de la orientación racional y el interés propio en el comportamiento humano, se considera la minimización de costos relacionados con la selección de diversos arreglos institucionales: los costos de transacción. Se plantea la existencia de costos de transacción en las soluciones empresariales, pero también en el uso de mecanismos de mercado, que actores con capacidades cognitivas limitadas, pero intactas incluso en situaciones de incertidumbre, minimizan como parte de su cálculo. Con el afán de operacionalizar el impacto de arreglos institucionales de una manera coherente –quiere decir cuantificable, exhaustivo y modelable<sup>15</sup> con la metodología neoclásica, el actor optimiza nuevamente sus decisiones organizativas basándose en los costos de transacción.

Si bien la relación de la tecnología con la organización sigue siendo importante, difícilmente es determinante. Sostengo al respecto que, salvo contadas excepciones, las indivisibilidades y las inseparabilidades tecnológicas de las que se vale la teoría convencional para explicar la organización ajena a un mercado, sólo sirven para definir tipos muy simples de jerarquías. En cambio, mantengo que las consideraciones transaccionales, no las tecnológicas, son por lo común las decisivas para determinar cuál es el modelo de organización que ha de adoptarse, en qué circunstancias y porqué.<sup>16</sup>

Este enfoque constituye sin duda una referencia trascendental en el análisis de las instituciones en la teoría de la empresa y en la teoría económica en general, y tiene una gran virtud, que radica precisamente en su capacidad de tracción en el análisis institucional: la capacidad de construir modelos generales, generalizables de comportamiento de empresas en el sentido de poder describir y medir la totalidad de los factores que influyen en sus resultados en todos los niveles. Cada tipo de actividad empresarial en todas sus etapas de integración se relaciona con mediciones de costos de transacción y la selección de alternativas que permiten reducir tales costos. La economía se abre al análisis de las instituciones en la teoría de la empresa, integrando las instituciones en su modelo conceptual.

<sup>15</sup> El problema de la tracción (*tractability*) como la capacidad de una teoría de dar explicaciones generales de distintos fenómenos es uno de los principales parteaguas en la discusión metodológica de la economía.

<sup>16</sup> Williamson (1991: 17s).

En esta fortaleza se origina al mismo tiempo una serie de debilidades que llevan nuevamente al reduccionismo que se quería abatir. Esto se refiere a cuestiones cognitivas del comportamiento de los actores, a la innovación tecnológica y organizativa como a la diversidad empírica de modelos económicos incrustados en marcos institucionales.<sup>17</sup>

Ante todo son tres problemas fundamentales de la teoría de la empresa de la economía de costos de transacción que llevan a la necesidad de complementar, profundizar y ampliar el enfoque institucional de la empresa: el individualismo metodológico vinculado a la rigidez de las preferencias, la incapacidad de conceptualizar adecuadamente aspectos dinámicos de la empresa, y la reducción de la producción organizada a costos de transacción.

Primero, considerar los actores en las empresas como entidades autónomas que se relacionan por medio de contratos y minimizan costos de transacción implica simplificar excesivamente la generación y aplicación de capacidades cognitivas y excluir todo tipo de relaciones no-contractuales y los efectos positivos<sup>18</sup> de procesos organizacionales a nivel colectivo.

Esto conduce habitualmente a un descuido de (a) los límites de los contratos y los intercambios, y de la necesidad de las relaciones no-contractuales, particularmente las de lealtad y confianza, y (b) de procesos de transformación y desarrollo individual radicales, señaladamente de un concepto adecuado de aprendizaje. De manera parecida, el punto de vista individualista excluye nociones como aprendizaje organizacional y conocimiento de grupo, lo que conduce a un descuido adjunto de los tipos de destreza y conocimiento asociados con equipos.<sup>19</sup>

Los costos de transacción cuantifican diversos aspectos institucionales en el comportamiento de la firma y permiten así mantener la lógica general de la maximización individual en el análisis institucional<sup>20</sup>. A pesar de que los actores no poseen la misma capacidad de determinar los planes óptimos dentro de la totalidad de opciones como el *homo oeconomicus* convencional, pueden comparar perfectamente bien diferentes soluciones tecnológicas y organizativas, y seleccionar aquella que es benéfica para maximizar la ganancia, considerando la gran mayoría de factores de costos de la misma manera como se consideran en la economía neoclásica y adicionalmente también los diferentes niveles de

<sup>17</sup> Se exige un mayor grado de realismo. Lawson (1997).

<sup>18</sup> En el sentido de sinérgicos o superaditivos. Langlois y Robertson (1995: 12).

<sup>19</sup> Hodgson (1998c:181).

<sup>20</sup> Se trata de simplemente extender el análisis neoclásico con la introducción de instituciones.

costos de transacción. Se lleva a cabo un cálculo que en muchos sentidos se parece al de la empresa neoclásica con acotaciones en el conjunto de soluciones posibles. Y la coherencia del modelo entero es una consecuencia directa del cálculo individual parecido a un sistema de mercados competitivos. La empresa existe, porque asegura la minimización de los costos de transacción, o sea responde exclusivamente al interés del productor de maximizar las ganancias que genera la actividad productiva. Pero la existencia explícita de organizaciones contribuye a plantear limitaciones de los individuos en cuanto a sus capacidades computacionales:

[...] la suma de individuos con racionalidad limitada no puede crear una entidad con racionalidad y competencia perfecta. [...] puede haber diversas maneras de organizar la colección, transmisión, utilización (toma de decisiones) y acumulación de información entre participantes organizacionales para coordinar sus acciones; su eficiencia informativa relativa puede variar, dependiendo de la naturaleza del entorno organizacional.<sup>21</sup>

En segundo lugar, y como el propio Williamson ha reconocido y defendido como la mejor solución posible,<sup>22</sup> existen limitaciones significativas de la teoría de costos de transacción original<sup>23</sup> en cuanto a aspectos dinámicos, dado que su método es en esencia estático-comparativo. Es una limitación importante no contar con un bagaje conceptual para pensar en términos dinámicos, si se reconoce que prácticamente la totalidad de los procesos productivos se renuevan de forma permanente.

El concentrarse en explicaciones estático-comparativas, donde se juzga que una medida organizacional tiene costos (de transacción) más bajos que otra, conduce a un tratamiento inadecuado o descuido de los aspectos dinámicos del problema, señaladamente el aprendizaje, la innovación y el desarrollo tecnológico. Además, el punto central llega a ser de eficiencia estática, de minimización de costos, antes que de eficiencia dinámica y beneficio de largo plazo. Las explicaciones estático comparativas o basadas en el equilibrio también tienen dificultades para explicar la heterogeneidad manifiesta del comportamiento y el rendimiento de la empresa en el mundo real.<sup>24</sup>

<sup>21</sup> Aoki (2001: 96).

<sup>22</sup> Textualmente sostuvo que hablar de dinámicas era sencillo, pero hacer dinámicas sumamente complicado, por lo que prefiere teorías estáticas sólidas. Nooteboom (2003: 2).

<sup>23</sup> Existen esfuerzos para introducir una dimensión dinámica en la teoría de costos de transacción: las teorías de costos de transacción dinámicos (Langlois y Robertson: 1995).

<sup>24</sup> Hodgson (1998c:182).

Tercero, la selección de esquemas de gobierno óptimos se basa exclusivamente en la comparación de costos de transacción sin tomar en cuenta costos de producción, sobre todo los costos de adquirir o desarrollar tecnología o costos de innovación. La decisión de producción se toma en dos procesos separados.

La suposición característica de uniformidad de la tecnología a través de diferentes formas de gobierno implica que son separables la producción y la tecnología de las estructuras de gobierno o los costos de transacción. Por consiguiente, se ignora la contribución explicativa de los costos de producción y la tecnología, en tanto se evalúan las formas de gobierno. Como resultado, no se hace énfasis en la producción, la acumulación y el desarrollo, sino en la elección de estructuras de gobierno y la distribución eficiente de recursos dados.<sup>25</sup>

Los costos de transacción tienen un carácter diferente de los costos de producción. La separación de la decisión productiva-técnica de la decisión productiva-organizacional es una consecuencia de la naturaleza distinta de ambos tipos de costos.

Son los costos de transacción que explican, como dado, la capa institucional de la producción. Costos de producción determinan elecciones técnicas (de sustitución), pero costos de transacción determinan qué etapas del proceso de producción se asignan a la institución del sistema de precios y cuáles a la institución de la empresa. Los dos tipos de costos son lógicamente distintos; son ortogonales uno con el otro.<sup>26</sup>

Para ilustrar los beneficios de la introducción de costos de transacción, pero también sus limitaciones como consecuencia de la separación de costos de transacción y costos de producción y la negligencia de aspectos dinámicos, se compararán en lo siguiente tres escenarios institucionales en relación con la determinación del nivel de producción: un modelo neoclásico sin instituciones, un modelo básico de costos de transacción y un modelo neo-institucional ampliado. Como ilustrado en la Gráfica 1,<sup>27</sup> los diferentes modelos institucionales de comportamiento empresarial llevan a diferentes niveles de producción con implicaciones importantes.

<sup>25</sup> Hodgson (1998c:181).

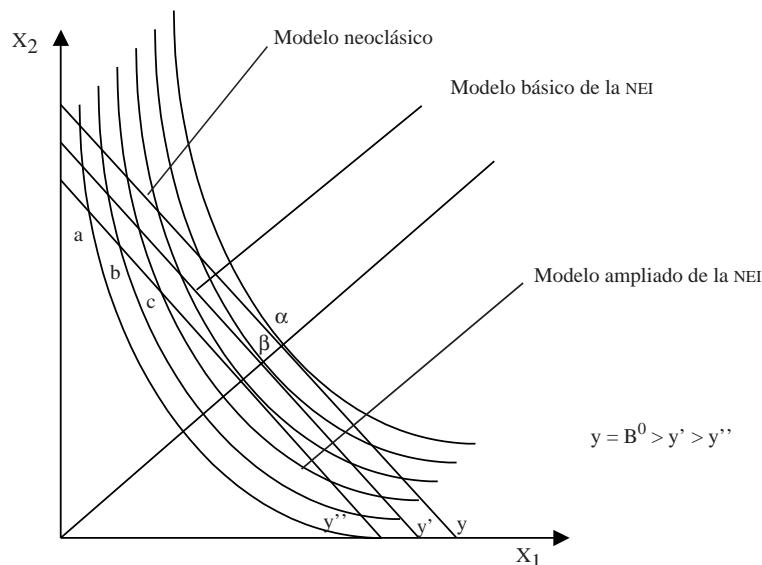
<sup>26</sup> Langlois (1998: 186).

<sup>27</sup> Con base en Furubotn (2001).

En el modelo neoclásico el empresario tiene información completa de la totalidad de opciones tecnológicas existentes tal como se plasma en la función de producción ortodoxa. Dado que los costos de optimización y de transacción son iguales a cero, el costo de los insumos es igual al presupuesto total disponible ( $y = B^0$ ). El nivel de producción se ajusta instantáneamente al punto que representa un equilibrio estable y óptimo en el sentido de Pareto. Este resultado permanece sin alteración hasta la generación de cambios exógenos, especialmente en el ámbito de la tecnología: “La posibilidad de considerar la innovación como estrategia en su proceso de ajuste por parte de la empresa no se toma en cuenta en este tipo de análisis.”<sup>28</sup> La empresa existe como entidad que maximiza la ganancia en un nivel máximo de producción.

## Gráfica 1

### Comparación de los niveles de producción asociados a diferentes modelos neoinstitucionales de la empresa



<sup>28</sup> Furubotn (2001: 136).

En el segundo modelo –un modelo básico de la NEI– el empresario también mantiene una capacidad cognitiva plena e información completa. Sin embargo, existen costos de transacción que inhiben llegar al mismo nivel de producción que en el caso neoclásico. Por ejemplo las variaciones en los precios y el reenforzamiento de contratos causan costos de determinación de precios y costos legales para la empresa. Como consecuencia, una parte del presupuesto disponible tendrá que destinarse a cubrir estos costos y no a la adquisición de los insumos. Por la existencia de los costos adicionales la curva de posibilidades de producción se desplaza a un nivel inferior como representado por  $y'$ , y se alcanza una solución de equilibrio indisputable como la que señala el punto  $\beta$ . Este punto se puede interpretar como solución eficiente en el sentido de un óptimo paretiano restringido. El resultado es la consecuencia de un proceso de optimización basado en el cálculo del actor con base en una búsqueda exhaustiva entre todas las opciones a su alcance, sin que esta búsqueda y la comparación de los diferentes planes le cause costos. Es capaz de comparar todas las tecnologías existentes y de evaluar cada uno de los arreglos institucionales sin usar recursos para ello. También en este modelo la toma de decisión considera que todas las opciones tecnológicas son conocidas. Por lo tanto, la innovación se descarta nuevamente. “Esto es característico para modelos híbridos –que buscan aproximarse a condiciones del mundo real al introducir restricciones complementarias a un modelo ortodoxo sin cambios.”<sup>29</sup> La empresa existe en este caso porque permite la organización de un plan de producción eficiente, dada una diversidad de arreglos institucionales para lograrlo, los cuales implican diferentes niveles de costos de transacción.

La introducción de costos de transacción permite considerar nuevos aspectos en el comportamiento de las empresas y de su participación en los mercados, pero las características de los procesos de maximización y optimización restringen la capacidad de modelar y pensar problemas fundamentales como el carácter de los mecanismos de coordinación, el papel de las capacidades cognitivas, el aprendizaje individual y organizacional y la innovación tecnológica.

En un tercer modelo (véase nuevamente la Gráfica 1), donde el empresario es privado de las capacidades sobrehumanas de cálculo<sup>30</sup> y el acceso a la información de las alternativas tecnológicas disponibles y potenciales es verdaderamente limitado y no solamente acotado a segmentos relevantes,

<sup>29</sup> Furubotn (2001: 137).

<sup>30</sup> En el sentido de un “calculador relámpago”, como lo llamaba Thorstein Veblen.

el proceso de comparación y de selección se vuelve mucho más complejo y ya no permite llegar automáticamente a puntos de equilibrio. Dado que el empresario desconoce la función de producción en detalle, es obligado de examinar las condiciones en el espacio de las posibilidades de producción y conseguir información sobre procesos específicos. En esta actividad influyen diversas instituciones que limitan y facilitan al mismo tiempo, como por ejemplo políticas gubernamentales reguladas, normas de producción o prácticas de otras empresas. Una búsqueda de este tipo es costosa y su resultado depende de los recursos disponibles y de su asignación. La recta presupuestaria sigue desplazándose hacia el origen conforme crecen los requerimientos de recursos diferentes a los insumos de producción.

¿Hasta dónde llevar la búsqueda por la tecnología más adecuada? Esto es uno de los problemas centrales en estas condiciones. Tener más alternativas significa tener la oportunidad de encontrar soluciones más rentables, pero también resulta en una inversión más alta en el proceso de búsqueda, de decisión y de organización, lo cual reduce la cantidad de recursos disponibles para la adquisición de insumos. La empresa tiene que determinar la distribución de su presupuesto entre recursos para insumos y recursos para cubrir los costos de transacción, incluyendo costos de búsqueda y de deliberación. Esta decisión puede llevar por ejemplo a y' como restricción presupuestaria para la adquisición de los insumos. Adicionalmente tiene que seleccionar una tecnología entre todas aquellas que decidió comparar y que están técnicamente factibles. En la gráfica, estas soluciones están representadas por los puntos a, b, y c. De estas opciones elige c como la mejor de las preseleccionadas, porque asegura el nivel de producción más alto entre las tres. En este caso, el punto de equilibrio eficiente correspondiente al nivel de presupuesto determinado no había sido seleccionado como parte del conjunto de opciones, porque el procedimiento de búsqueda de soluciones no lo incluyó. Este proceso explicita y economiza los diferentes costos involucrados y modifica así el modelo básico de costos de transacción. Se realiza una optimización entre soluciones conocidas y con una delimitación explícita de las capacidades y de la información accesible.

Una empresa tiene que tomar todas estas decisiones al mismo tiempo. La separación entre la determinación y distribución del presupuesto, la selección de tecnologías y la forma organizativa-institucional se procesa simultáneamente en actividades integrales de coordinación guiadas por instituciones que reducen la complejidad y preconfiguran soluciones aplicables para la empresa.

Al abrir la caja negra y descubrir las instituciones como elementos importantes de su actividad, la NEI inició la renovación del estudio de las empresas y de las organizaciones en la economía en general. Las consecuencias de la diversidad de arreglos institucionales para la producción organizada se consideraban antes como irrelevantes para la economía. Con la NEI eso cambió: ahora se conocen las implicaciones que tienen las diferencias entre mecanismos más o menos eficientes en la difusión de información, en la fijación de precios y en el reforzamiento de contratos; tenemos una idea clara de las razones por las que ciertas actividad o intercambios se realizan dentro de una organización y otros en el mercado. Se han estudiado los efectos de un sinnúmero de arreglos institucionales sobre los costos de transacción que la empresa tiene que cubrir. Sin embargo, una vez determinados los costos de transacción, se aplica un cálculo que se parece ampliamente al cálculo de la empresa neoclásica. Y para realizar este cálculo, se reintroducen aspectos que llegan a distorsionar el análisis previo de los arreglos institucionales y el concepto propio de las instituciones. Una escala lineal de costos de transacción, representados en esquemas de optimización parcial, no resuelve la problemática de la formulación de soluciones productivas en situaciones caracterizadas por la incertidumbre y la necesidad de orientación en diversos esquemas institucionales. La NEI recurre a procesos de optimización para resolver las limitaciones institucionales de otros procesos de optimización. Se registran desviaciones que mueven el centro de gravedad del conjunto de las actividades productivas, pero no modifican la naturaleza de las fuerzas de gravedad en sí. Los costos de transacción no modifican la lógica del equilibrio a pesar de que se forman precios diferentes y se producen bienes diferentes en cantidades diferentes que en una situación de equilibrio competitivo.

La cuantificación de los arreglos institucionales en costos de transacción parece así como una solución simplificada al problema de la configuración de arreglos institucionales y de la coordinación de la actividad empresarial por medio de instituciones: la perspectiva del agente que maximiza individualmente la ganancia descuida aspectos de cambio y aprendizaje en relaciones contractuales y no-contractuales; la comparación estática de los costos de diversos arreglos no permite una modelación adecuada de los procesos dinámicos en las empresas; la minimización de costos de transacción no da cuenta de la compleja estructura de costos y de la toma decisión en situaciones de incertidumbre y cambio.

Para una comprensión amplia de la institucionalidad de la actividad empresarial y de la coordinación de la producción organizada por medio de instituciones es necesario tomar en cuenta otros enfoques de la economía ins-

titucional, que introducen otros planos de explicación. El contexto y los conceptos centrales de esta discusión se despliegan en el siguiente apartado. Con este propósito ampliamos el panorama de la NEI y comparamos sus planteamientos con otros enfoques de la economía institucional.

### 3. Una comparación de aspectos centrales de las teorías de la empresa en la economía institucional

Un esquema general servirá para comparar las tres principales líneas de investigación de la economía institucional –la Nueva Economía Institucional (NEI), la Economía Evolutiva (EE) y el Nuevo Institucionalismo Económico (NIE)<sup>31</sup>– de acuerdo con la concepción respectiva de la existencia de la empresa, la frontera de la empresa, y la estructura interna y el desarrollo de la empresa (véase Cuadro 1). El esquema refleja al mismo tiempo las características y temas centrales de cada enfoque independientemente de variaciones obvias de énfasis e intersecciones múltiples.

**Cuadro 1**  
**Resumen comparativo de las teorías de la empresa de la economía institucional**

<i>Eje comparativo</i>		<i>Nueva Economía Institucional</i>	<i>Economía Evolutiva</i>	<i>Nuevo Institucionalismo</i>
Existencia de la empresa	Propósito	Minimización de costos de transacción	Formación de capacidades	Formación institucional
	Institución	Contrato	Rutina	Hábito
	Conocimiento	Información	Conocimiento	Aprendizaje
	Alineación	Alineación de incentivos	Alineación de capacidades	Alineación institucional
Frontera de la empresa	Acotación	Mercado y jerarquía	Capacidades	Especificidades institucionales
	Integración de actividades	Integración vertical	Economías de alcance	Alcance cognitivo
	Frontera legal	Extensión contractual	Evolución de reglas	Personalidad legal
	Relaciones con el entorno	Marco Institucional eficiente	Instituciones empresariales	Incrustación
Estructura, interna y desarrollo de la empresa	Estructura y control	Dirección y gobierno	Capacidades de control	Estructura institucional
	Confianza	Reputación y confianza	Cooperación y confianza	Cultura y confianza
	Desarrollo	Explotación	Exploración	Creación de trayectorias

### *3.1 La existencia de la empresa*

La cuestión de la existencia de la empresa en un sistema de mercados, que parece tan elemental, es uno de los principales puntos de partida para el análisis institucional de su funcionamiento y de su papel en la economía. Ronald Coase explicó la importancia de este tema en su influyente artículo “The Nature of the Firm”,<sup>32</sup> publicado en 1937: un mercado perfectamente competitivo dentro de los supuestos básicos de la teoría estándar –específicamente los de información completa y de mercados completos– no requiere de empresas, porque se da un intercambio de insumos y productos entre agentes aislados en perfecto conocimiento del propio mercado, específicamente en mercados *spot* de entrega inmediata, sostenido por contratos sucesivos de corto plazo. Pero dada la información incompleta de los actores acerca de los precios y otros elementos fundamentales del mercado y los esquemas incompletos de mercados y de contratos en prácticamente todo tipo de actividad económica, surgen diversos costos no contemplados por el modelo neoclásico básico: por ejemplo, costos de averiguar cuales son los precios relevantes, costos de comparar precios, costos de negociación, costos de contratación etc. Todos estos costos, que Coase llamó “costos del uso del sistema de precios”,<sup>33</sup> se pueden reducir o eliminar con la creación de empresas. La coordinación descentralizada en el mercado es substituida por una coordinación focal por empresas en prácticamente todos los ámbitos productivos. La coordinación empresarial permite ahorrar recursos por medio de la formación de capacidades específicas y la elaboración de contratos de largo plazo. Coase habla en concreto de contratos para el aprovisionamiento de artículos o servicios. El artículo de Coase ha contribuido a la creación de una agenda de investigación muy amplia, en buena parte cubierta por autores de la economía institucional, el propio Coase convirtiéndose en uno de los representantes más destacados de la NEI.

Hablar de la existencia de la empresa en la economía institucional es hablar de sus propósitos centrales, de las principales instituciones involucradas, del conocimiento como insumo de la producción y de diversas formas de alineación de las actividades.

<sup>31</sup> Gandlergruber (2003).

<sup>32</sup> Coase (1937).

<sup>33</sup> Coase (1937: 390).

### 3.1.1 Propósito central de la empresa

Como ya se mencionó arriba, la NEI parte de la idea que la empresa surge por la necesidad de crear y monitorear transacciones<sup>34</sup> por medio de la formulación y supervisión de contratos. Estos procesos de creación y monitoreo de transacciones causan costos que se reducen con la adaptación a esquemas organizacionales y legales como lo son las empresas.

El marco de la empresa facilita comparar los costos de transacción y seleccionar esquemas que permiten reducirlos. Se alteran los resultados de las actividades de la empresa y de la economía como conjunto en comparación con un esquema de equilibrio sin costos de transacción.

Diferentes tipos de costos de transacción surgen y aumentan por las características particulares del comportamiento de los actores –como la racionalidad limitada y el oportunismo– y de los procesos productivos –como la especificidad de los activos<sup>35</sup> y los diferentes grados de apropiabilidad de bienes y de procesos de producción: Activos de alta especificidad son activos que poseen un valor alto dentro de una transacción particular, pero un valor relativamente bajo fuera de esta transacción. Por esta razón crece el riesgo del comportamiento oportunista por una de las partes, porque puede amenazar con retirarse del acuerdo y causar costos significativos para la otra. Para enfrentar este tipo de problemas de detención en el uso de recursos (*holdup problem*), que causan una rigidez alta en la movilidad de capital, y para reducir la dependencia de inversiones específicas, el mecanismo más adecuado es la creación de una empresa, que integra los intereses de ambas partes en un único actor y disminuye significativamente los riesgos de pérdidas por la inversión en bienes muy específicos.

La apropiabilidad limitada de bienes y procesos y el consecuente problema de derrame de información (*spillover problem*) en los intercambios productivos es otro fenómeno importante para la explicación de la existencia de empresas desde el punto de vista de la economía de los costos de transac-

<sup>34</sup> El planteamiento de las transacciones como unidades básicas de la teoría económica no es nuevo. John R. Commons introdujo las transacciones como elementos básicos de un análisis económico que no se centra en los individuos y sus decisiones, sino en relaciones entre los individuos y sus contextos institucionales. Commons (1990) Williamson ha hecho referencia de este antecedente importante. Williamson (1989: 15).

<sup>35</sup> Williamson en Langlois y Foss (1999: 198): “El principal factor al que recurre la economía de los costos de transacción para explicar la integración vertical es la especificidad de activos.”

ción, que se relaciona con la especificidad de los activos. Se reconoce que el acceso y uso de todo tipo de tecnologías no es gratis, sino que la incorporación y formación de los conocimientos asociados con actividades productivas particulares causa costos.<sup>36</sup> Para reducir el riesgo de perder el control sobre conocimientos específicos durante transacciones en el mercado, se puede crear una empresa que controla su uso de forma integrada y puede así recuperar la inversión en el desarrollo.

La empresa neoinstitucional existe porque el mercado muchas veces no logra proveer en sí solo las condiciones para establecer soluciones productivas adecuadas, o la realización de las actividades productivas exclusivamente en el mercado es más costosa. Esta empresa usa el mercado para intercambiar el máximo posible de bienes en segmentos de mercado con costos de transacción más bajos, pero controla internamente ciertos ámbitos de la producción con costos de transacción altos en el mercado. En este enfoque la empresa es un complemento “negativo” del mercado. El mercado eficiente es el esquema básico para producir y distribuir bienes. Empresas son un mal necesario para alcanzar un nivel de eficiencia que es inferior al del mercado puro, pero es el único factible.

Las razones por la existencia de la empresa en la EE son en esencia “positivas”. Se destacan los beneficios de la organización integrada de producción en entidades acotadas con mecanismos diferentes a los mecanismos de mercado. No se limita a razones “negativas”, relacionadas exclusivamente con restricciones a la minimización de costos y la maximización de ganancias. En la EE la empresa no existe por las limitaciones del mercado de organizar la producción, sino porque es en primera instancia el principal lugar para organizar procesos productivos. Por consecuencia, el mercado es en esta perspectiva un conjunto entrelazado de combinaciones de capacidades que intercambian bienes. El mercado no podría existir sin la existencia previa de las empresas.

La empresa en la EE facilita el desarrollo de competencias, recursos y capacidades.<sup>37</sup> Al asignar concretamente habilidades y posiciones que permi-

<sup>36</sup> De hecho, el control de la información se puede convertir en el problema fundamental de la existencia de una empresa, especialmente si se trata del desarrollo de nuevos productos o procesos en sectores productivos con altos niveles de inversión en innovación.

<sup>37</sup> A las teorías evolutivas de la empresa se les denomina en ocasiones “teoría de la empresa basada en los recursos”, “teoría de la empresa basada en las competencias” o “teoría de la empresa basada en las capacidades”. En Hodgson (1998c) y Hodgson (1998d) se esboza una teoría evolutiva de la empresa basada en las competencias, en Foss (1999) una versión basada en los recursos. Los tres enfoques son ampliamente compatibles y los tres conceptos –capacidades, competencias y recursos– centrales en la

ten el procesamiento de recursos, las competencias (*competences*) se vinculan directamente con la actividad productiva, incluyendo la autoridad para asignar y usar recursos y el conocimiento en el sentido del “saber como” (*know-how*), también llamado conocimiento procesal.

Los recursos (*resources*) no son habilidades, sino entidades en forma de activos tangibles o activos intangibles como conocimiento en el sentido de “saber que” y “saber porque”, o conocimiento declarativo. Activos en este sentido incluyen el acceso a financiamiento y a los mercados de insumos y productos.

Las capacidades (*capabilities*) de una empresa son el concepto más amplio e incluyente. Implican el diseño de competencias y de recursos y su desarrollo a futuro:

Es conveniente pensar en la *industria* como la que lleva a cabo un número indefinidamente grande de *actividades*; actividades relacionadas al descubrimiento y la estimación de necesidades futuras, a la ejecución y coordinación de procesos de transformación física, la mercadotecnia de bienes, etcétera. Y tenemos que reconocer que estas actividades tienen que llevarse a cabo por organizaciones con *capacidades* apropiadas o, en otras palabras, con conocimiento, experiencia y habilidades adecuadas.<sup>38</sup>

Las capacidades determinan tanto el *status quo* de la organización – o la explotación de los procesos conocidos y definidos – como el desarrollo de nuevos esquemas organizativos – la exploración de procesos innovadores.

Un factor esencial que explica la existencia de la empresa es su “capacidad de proteger y desarrollar las competencias de los grupos e individuos que contiene, en un entorno cambiante.”<sup>39</sup> La existencia de las empresas no solamente significa el cumplimiento con propósitos explícitos de generar beneficios inexistentes desde el punto de vista de un análisis costo-beneficio aislado. Las empresas también existen en situaciones económicamente adversas por inercias y estabilidades en su estructura y en el propio entorno. No necesariamente se caracterizan por su eficiencia en la solución de problemas de información o control o por dar una solución óptima a problemas de cono-

---

justificación de la existencia de las empresas. Escogimos aquí una interpretación que integra los tres conceptos en un enfoque de “teoría de la empresa basada en las capacidades”, que se basa en una propuesta de Nootboom (2003: 5s).

<sup>38</sup> Richardson (1972: 888), cursivas del original.

<sup>39</sup> Hodgson (1998d: 189).

cimiento e innovación, sino por haber cumplido con los requisitos mínimos que se establecieron para su creación y por saber llevar a cabo una gama de acciones particulares legalmente permitidas –o al menos toleradas– en la economía como parte de la sociedad. Desde la perspectiva del NIE, la creación y existencia de la empresa es el inicio de una continuidad institucional, histórica y legal de la organización. Los actores aglomeran actividades alrededor de instituciones que permiten integrar y alinear las organizaciones como tales. Las empresas no podrían existir sin estos fundamentos institucionales. Las empresas son formas “integradas” y “duraderas” de actividad productiva en este sentido:

Una empresa se define como una organización integrada y duradera de personas dedicadas a la producción de bienes o servicios que la empresa posee como propiedad propia legalmente protegida. Es integrada por ejemplo en el sentido de que actúa para sí misma como una “persona legal” tácitamente o de otra forma poseyendo sus productos y haciendo contratos. Es duradera por ejemplo en el sentido de que constituye más que un contrato o acuerdo transitorio entre sus principales miembros e incorpora estructuras y rutinas de una cierta longevidad esperada.<sup>40</sup>

### 3.1.2 Las instituciones que fundamentan la existencia de la empresa

La existencia de la empresa se vincula con una gran diversidad de arreglos institucionales. Los tres arreglos ejemplares en los tres enfoques analizados son los contratos, las rutinas y los hábitos.

En la economía neoclásica ortodoxa son implícitamente diferentes tipos de contratos los que respaldan los intercambios en el mercado, sin causar costos y sin tener un impacto sobre la asignación de los recursos. Los contratos permiten ejecutar los planes eficientes de los agentes.

La NEI reconoce el papel fundamental de los contratos, dado que las transacciones se formalizan comúnmente en contratos. Se sostiene que “... la organización dentro de una empresa es un asunto, al igual que en el mercado, contractual, y, por tanto, una empresa no es más que una densa intersección de contratos”.<sup>41</sup> Ex ante, los contratos en la NEI permiten potencialmente la reali-

<sup>40</sup> Hodgson (1998d: 189).

<sup>41</sup> Langlois y Robertson (1995: 12).

zación de las actividades productivas acorde con los planes individuales de optimización. Los contratos aseguran en principio la compatibilidad general de las transacciones. “Una empresa se entiende (...) como una red de contratos relacionales entre individuos (...) con el propósito de organizar la producción de manera eficiente”.<sup>42</sup> Pero se reconoce también que los procesos de contratación causan desviaciones importantes de la solución del equilibrio competitivo y eficiente de los intercambios. En primer lugar, la formulación de los contratos –aún si permiten ejecutar los planes eficientes– crea costos que no son disponibles para los insumos de la producción. En segundo lugar, en muchos casos los contratos son incompletos:<sup>43</sup> no es posible formular un solo contrato correspondiente a todos los intercambios de equilibrio por la complejidad de las actividades entre otras razones, y la segmentación de los contratos lleva a la omisión. En tercer lugar los contratos acordados no siempre se respetan o no siempre se respetan en los términos acordados por el oportunismo de los actores o por factores imprevistos, lo que causa costos adicionales de reforzamiento para garantizar su ejecución correcta o para indemnizar por los incumplimientos. Dependiendo del tipo de desviación, de las capacidades de respuesta de los actores y de las características del sistema legal, como por ejemplo en cuanto a la definición, la ejecución y la defensa de los derechos de propiedad y de otros derechos, estos costos pueden ser tan altos que muchos contratos no se hacen o que no se puedan ejecutar.

La empresa, desde su creación, se enfrenta a esta problemática, que –de acuerdo con los planteamientos de la NEI– logra resolver satisfactoriamente (*satisficing!*) dentro de las limitaciones del comportamiento de los actores en el modelo de costos de transacción. Las empresas como organizaciones existen porque son capaces de crear e implantar mecanismos de gobierno por medio de contratos que están fuera del alcance en el intercambio entre actores individuales. La empresa es un marco –a su vez expresado en un contrato– que facilita el gobierno y la coordinación de todos los contratos que implican las transacciones necesarias para el desarrollo de las actividades productivas particulares.

En la economía institucional la acción individual y organizacional se incrusta en el entorno. Pero mientras la NEI ve esta incrustación como un proceso ampliamente dirigido y controlado por el individuo, en la EE y el NIE dominan a menudo elementos que se forman en procesos interactivos como

<sup>42</sup> Furubotn y Richter (1991: 272).

<sup>43</sup> Para una revisión amplia del tema de contratos incompletos véase Foss (1996).

en el caso de hábitos o costumbres, de reglas de orientación o de rutinas, no siempre controlados completamente por el individuo sino parte del contexto de la decisión particular.

Las rutinas –consideradas las instituciones más importantes en la EE– son instituciones que incluyen la acción dominada por el interés propio, pero que al mismo tiempo afirman la existencia de diversas inercias en el comportamiento humano. Limitaciones de las capacidades cognitivas humanas en relación con los problemas de decisión reales que enfrentan en la vida cotidiana y limitaciones del tiempo real para pensar a fondo un problema hacen que la comprensión humana de una situación tiende a ser simplificada.<sup>44</sup> La atención cognitiva disponible es severamente limitada. Por estas razones, individuos, pero también organizaciones, recurren consciente- e inconscientemente a rutinas que permiten orientar las actividades. Para el funcionamiento de las empresas, las rutinas enmarcan conjuntos de actividades con cierta continuidad:

Nuestro término para todos los patrones de comportamiento regulares y predecibles de las empresas es ‘rutinas’. Usamos este término para incluir características de empresas que abarca desde rutinas técnicas bien especificadas para producir cosas, pasando por procedimientos para contratar y despedir, pedir inventario nuevo, aumentar la producción de bienes de alta demanda, hasta políticas en ámbitos como inversión, investigación y desarrollo o publicidad, y estrategias de negocio relacionado con la diversificación de productos y la inversión internacional.<sup>45</sup>

Rutinas son las instituciones que explican *par excellence* el carácter evolutivo del comportamiento de las empresas, que se desenvuelve formando patrones basados en el comportamiento pasado modificado por decisiones actuales.

Los hábitos –asociados con el NIE– son por definición instituciones que se originan en la interdependencia de lo individual y lo colectivo, y aparecen por lo tanto como elementos fundamentales en la construcción de entidades como las empresas. Aún en decisiones muy estructuradas y en problemas

<sup>44</sup> Hay que considerar que sobre todo cuando se trata de procesos de innovación y aprendizaje los avances no son lineales y basados exclusivamente en decisiones correctas y racionales. Errores o malas interpretaciones han llevado a soluciones favorables que no se hubieran encontrado sin ellos. Algunos avances científicos trascendentales no hubieran sido posibles sin estas “serendipias” (Eco, 1999).

<sup>45</sup> Nelson y Winter (1982:14).

de optimización los hábitos son importantes para los actores en general y para las empresas en particular.<sup>46</sup> Zonas significativas del procesamiento de información recaen en hábitos. Los hábitos permiten a la organización asociar problemas repetitivos y situaciones difusas con información incompleta a reglas de decisión existentes. Por su estabilidad, los hábitos le permiten al actor enfrentar situaciones de decisión diversas con un bagaje conceptual acumulado en el pasado. Esto implica al mismo tiempo una rigidez que no excluye hábitos ineficientes o inadecuados. Por ejemplo la tendencia de minimizar la inversión de largo plazo en las empresas por los altos niveles de incertidumbre que existe sobre todo en las economías más inestables se puede plasmar en hábitos que persisten en tiempos de estabilidad relativa, a pesar de la autolimitación de ingresos y ganancias que implica.

### 3.1.3 Información, conocimiento y aprendizaje

Un aspecto que el análisis institucional de las empresas enfatiza es la importancia fundamental del acceso a información, de la construcción de conocimiento y de los procesos de aprendizaje para toda actividad productiva.

La economía neoclásica ortodoxa no explicita la búsqueda, la selección y el procesamiento de información en la empresa, ya que se supone que todos los actores poseen información completa. Los aspectos relacionados con la tecnología y su innovación se toman generalmente como dados y el aprendizaje se reduce a la acumulación de información dada y accesible. Por principios metodológicos de tracción y de énfasis y por principios epistemológicos de la concepción del mercado, todos los actores tienen acceso a toda la información que existe y la capacidad de analizarla en un instante sin costos.

Ante una distribución asimétrica de la información<sup>47</sup> y la importancia de acumular, estructurar y analizar la información disponible como base para la toma de decisiones en la empresa jerárquica, la empresa se concibe en la NEI como respuesta a problemas de información inherentes a los procesos productivos.<sup>48</sup> Los problemas de control del derrame de información y de la apropiabilidad de procesos muestran la importancia de procesos de creación y

<sup>46</sup> Hodgson (1994).

<sup>47</sup> La retroalimentación de la economía institucional con la economía de la información abre otra agenda de investigación. Por ejemplo Stiglitz (1999).

<sup>48</sup> Fransmann (1994).

control de información. Nuevamente, la NEI retoma el concepto neoclásico y lo sitúa en contextos donde arreglos institucionales modifican los resultados.

En la teoría de la empresa de la EE, el conocimiento es una razón de ser fundamental de la empresa. Más allá de las respuestas óptimas a problemas de información y de su recopilación y control con la existencia de la empresa, una noción diferente del conocimiento fundamenta una idea diferente de la existencia de las empresas como “repositorios de conocimiento”.<sup>49</sup> Empresas existen para poder reunir, retener y acrecentar los conocimientos que son necesarios para llevar a cabo actividades productivas. El uso de conocimiento es más difícil que la simple aplicación de tecnologías eficientes existentes, porque la selección de conocimiento no se da como elección racional entre alternativas conocidas que se puedan implementar directamente. Se trata en muchas ocasiones de conocimiento productivo que no es ni explícito ni libremente transferible, sino tácito e incrustado.<sup>50</sup>

Mientras la EE enfatiza en el conocimiento y en su acumulación y trata el aprendizaje desde esta perspectiva, para el NIE una categoría principal para la existencia de la empresa es el aprendizaje como proceso de transformación organizacional. Sin aprendizaje en condiciones cambiantes dentro y fuera de la empresa, la formación de capacidades no sería posible y como consecuencia tampoco la existencia de las empresas. Los actores que colaboran en una empresa tienen que adquirir marcos mentales compartidos que les permiten percibir, interpretar y evaluar de manera compatible. Estos marcos mentales surgen en procesos compartidos y dinámicos de formación, que reconstituyen los individuos y las organizaciones.

El aprendizaje organizacional depende de la cultura corporativa. Esto es más que información compartida. Por medio de prácticas y hábitos de pensamiento compartidos provee el método, contexto, valores y lenguaje del aprendizaje y de la evolución de competencias individuales y grupales.<sup>51</sup>

La esencia de la empresa es su carácter de organizador de aprendizaje. El aprendizaje depende de marcos cognitivos adquiridos y compartidos. No puede sujetarse exclusivamente a dinámicas de optimización. El proceso de aprendizaje es abierto, provisional y potencialmente falible. Considerando restricciones reales en el comportamiento individual el aprendizaje no se pue-

<sup>49</sup> Fransmann (1994: 715).

<sup>50</sup> Langlois y Foss (1999).

<sup>51</sup> Hodgson (1998d: 190).

de considerar como la adquisición acumulativa de conocimiento útil y codificable. “Con señales inciertas y ambiguas de un entorno complejo y lleno de turbulencias, los procesos de enculturación en organizaciones engendran interpretaciones compartidas y contribuyen a la formación de consenso”.<sup>52</sup>

Individuos y preferencias dados como son característicos de la NEI y necesarios para su forma de pensar, limitan obviamente la comprensión de estos procesos. Sin un aprendizaje individual y organizacional real, la adaptación de la empresa a nuevas condiciones productivas y tecnológicas no es posible. El aprendizaje lleva a un desplazamiento continuo de las actividades de la empresa.

### 3.1.4 La alineación de incentivos, capacidades e instituciones

Crear una empresa implica combinar insumos de naturaleza diversa. Para asegurar un resultado productivo se requieren esquemas que permiten una alineación de incentivos, capacidades e instituciones.

Un propósito central de la creación de empresas en la NEI es la alineación de incentivos, muchas veces divergentes, que no es posible en una contratación descentralizada en el mercado. La formulación eficiente de contratos, la jerarquía interna de la empresa y otros arreglos institucionales como esquemas de incentivos y desincentivos facilitan esta alineación. “Empresas y otras instituciones son conjuntos alternativos de contratos, comprendidos como mecanismos para crear y realinear incentivos”.<sup>53</sup>

Semejante a la alineación de incentivos en la NEI, en la EE la empresa cobra importancia por la alineación de capacidades por medio de una definición explícita o tácita de las actividades o rutinas en la estrategia o misión corporativa (*corporate mission*), y la forma de compartirla en la cultura corporativa (*corporate culture*) de la organización como conjunto. Crear y aplicar capacidades técnicas y organizativas significa en buena medida definir actividades y definir propósitos comunes que permiten la coordinación cognitiva –conceptual y práctica– entre todas las personas involucradas:

La principal función de una empresa es la de servir como herramienta de enfoque (*focusing device*), para alcanzar un objetivo común entre personas con conocimientos y competencias diferentes, basados en una experiencia diferente.<sup>54</sup>

<sup>52</sup> Hodgson (1998d: 190).

<sup>53</sup> Langlois y Foss (1999: 201).

<sup>54</sup> Nooteboom (2003: 8).

La alineación de capacidades es una alineación de categorías cognitivas para la percepción, interpretación y evaluación por medio de la reducción de la distancia cognitiva. Empresas existen para reducir la distancia cognitiva entre los que participan en las actividades productivas. Cabe mencionar que una “distancia óptima” no es la distancia mínima, porque una condición para la dinamicidad de las capacidades y la posibilidad de innovación y aprendizaje es una diversidad de enfoques, lo cual implica que una distancia cognitiva positiva debe persistir.<sup>55</sup>

Las instituciones guían las actividades productivas de las empresas. La empresa existe por su capacidad de alinear sus actividades por medio de instituciones. La alineación de incentivos y la alineación cognitiva de capacidades son casos específicos de la alineación institucional como propósito fundamental de la empresa en el NIE. “La empresa tiene una capacidad de moldear e integrar las percepciones, preferencias, habilidades y acciones de su personal”.<sup>56</sup>

### *3.2 La frontera de la empresa*

Al asumir la existencia de la empresa en general surgen preguntas como: ¿hasta qué límites se extiende la actividad de una empresa?, ¿qué fenómenos acotan el conjunto de las actividades?, o ¿cuáles actividades desarrolla internamente y cuáles contrata en el mercado? Se refiere a los criterios para la frontera de una empresa, el límite entre la empresa y el mercado y para la división del conjunto de actividades productivas entre las empresas que existen.

En relaciones de producción marcadas por contratos de corto plazo, como son comunes en la economía neoclásica, las fronteras entre diferentes etapas o unidades de producción no se evidencian.

Y lo que muestra la teoría de precios es que, en un mundo de costos de producción neoclásicos puros exclusivamente, “el poder de mercado” no explica las relaciones contractuales entre las empresas (excepto, tal vez, de la simple colusión con el fin de aumentar precios) o las fronteras de la empresa. Esto es, por supuesto, lo que se puede esperar, dado que agrega a la proposición que, en un mundo de costos de producción neoclásicos puros exclusivamente, nada explica las fronteras de la empresa.<sup>57</sup>

<sup>55</sup> Nootboom (2003: 8).

<sup>56</sup> Hodgson (1998d: 189).

<sup>57</sup> Langlois (1998: 185).

Como ejes de comparación entre las teorías institucionales respecto la frontera de las empresas fungen la acotación de la actividad productiva frente al mercado, los diversos formas y esquemas de integración, la extensión legal de la empresa y las relaciones con su entorno.

### 3.2.1 Acotación de la empresa

Existen diferentes criterios en NIE, EE y NIE para explicar como se determina lo que se encuentra dentro de la frontera de la empresa y que se encuentra afuera: la disyuntiva entre coordinación en el mercado y coordinación por medio de jerarquías en la empresa, el alcance de las capacidades que posee la empresa y especificidades institucionales.

De acuerdo con Coase,<sup>58</sup> existen básicamente dos mecanismos de coordinación complementarios: en los mercados los precios que orientan la asignación descentralizada de los recursos, en las empresas las jerarquías que reflejan estructuras de autoridad que determinan la asignación de los recursos. ¿Cómo deciden las empresas cuales productos generar internamente y cuáles bienes o servicios adquirir en el mercado? Empresa y mercado son modos alternativos de organización de las mismas transacciones.<sup>59</sup> La empresa realiza todas las actividades que tienen un nivel de costos de transacción menor que el mercado.

No todas las formas de gobierno que se ocupan para controlar actividades productivas fuera del mercado se pueden clasificar fácilmente como jerarquías. Muchos esquemas y contratos de integración son parciales, en el sentido de que involucran diferentes actores en la toma de decisiones e incluso en la distribución de los derechos de propiedad. Alianzas (*joint ventures*), franquicias u otras formas intermedias de integración ofrecen un control compartido con ventajas importantes para el control del derrame de información en procesos de baja apropiabilidad. Por el otro lado existen mecanismos de mercado dentro de algunas estructuras organizativas de la empresa que fomentan la competencia entre los empleados. En la literatura se habla de la existencia de híbridos.<sup>60</sup>

Uno de los tópicos más elaborados en la teoría evolutiva de la empresa es precisamente el de la frontera de la empresa, dado que el desarrollo dinámico del conjunto de capacidades que posee determina y desplaza conti-

<sup>58</sup> Coase (1937)

<sup>59</sup> Williamson (1996).

<sup>60</sup> Ménard (2003).

nuamente su frontera. Las razones que explican la demarcación de las actividades de una empresa no se agotan con conglomerados que minimizan los costos de transacción.

Sin embargo, las relaciones de intercambio –de las cuales los costos de transacción posiblemente se derivan –en sí solo no parecen ser el ámbito crucial en el cual se deben buscar las causas de las fronteras *horizontales* de la empresa. [...] Cada empresa típicamente desarrolla internamente un conjunto de tareas, como por ejemplo, en muchas ocasiones, actividades de producción, mercadotecnia e I&D, dejando otras a otras unidades económicas – competidores, proveedores, clientes o simplemente otros individuos y empresas no relacionados. Por lo tanto, la frontera de cada empresa contribuye a determinar las fronteras entre estas actividades y transacciones que ocurren dentro de organizaciones individuales y aquellas mediadas a través del mercado.<sup>61</sup>

Si la acotación de las actividades se limita exclusivamente a las diversas etapas de la producción de un solo bien, la frontera de la(s) empresa(s) coincide(n) con las estructuras del mercado correspondiente. Los factores que determinan desplazamientos en la frontera son principalmente los diversos niveles de competitividad y las dinámicas de selección que traducen tales competitividades diferenciales en variaciones en la participación en el mercado. Sin embargo, los traslapes que se dan en menor o mayor grado en las empresas multi-producto amplían la perspectiva a la integración vertical y la diversificación horizontal de la producción.<sup>62</sup>

La frontera de las actividades de la empresa puede considerarse como límite de diversas especificidades institucionales, sobre todo de tipo legal y corporativo. En este marco se da la acotación de la empresa en el NIE. La frontera de la empresa se marca por la continuidad como resultado de propiedad legal y actividad integrada y duradera.

### 3.2.2 Integración de actividades

La frontera de una empresa se establece y se modifica conforme integra las actividades que está desarrollando. Integración vertical, economías de alcance e integración cognitiva son dimensiones institucionales para la integración de la empresa.

<sup>61</sup> Dosi (1994: 229).

<sup>62</sup> Dosi (1994: 229-34).

Las transacciones y los costos de transacción permiten la determinación de la frontera de la empresa. La economía de los costos de transacción marca la frontera entre una empresa y el mercado o entre una empresa y otra en el punto donde una actividad productiva adicional causa costos de transacción más alto que los que se asocian a la alternativa en el mercado. La frontera concreta de una empresa en la NEI se determina por el grado de integración vertical.

En la medida en que los costos de transacción de la contratación en el mercado aumentan, por ejemplo por un nivel mayor de activos altamente específicos, la probabilidad de una integración vertical aumenta, permitiendo un mayor control del proceso y de la información.

Se prefiere la integración vertical cuando, de otra manera, se tendría una negociación con números pequeños, ya sea que esto prevalezca desde el principio o porque, una vez otorgado el contrato inicial, las partes de la transacción efectivamente están “unidas” en el periodo de la recontratación y cuando, frente a la incertidumbre y debido a la racionabilidad limitada, un proceso adaptado y consecutivo de decisión tiene las propiedades óptimas. La integración vertical economiza en las transacciones al armonizar los intereses y permitir que se active una mayor variedad de procesos sensatos de incentivos y de control.<sup>63</sup>

La integración vertical continúa hasta el punto de minimizar los costos de transacción de las etapas integradas. El costo de integrar una etapa adicional es mayor que la contratación externa. El punto mínimo de costos de transacción determina el tamaño óptimo de la empresa.

Han sido ampliamente estudiados las economías a escala (*economies of scale*) y su impacto sobre el tamaño de la empresa. Recientemente ha aparecido otro efecto de costos relacionado con el tamaño de las empresas y los procesos de su integración en la agenda de la economía institucional y evolutiva: las economías de alcance (*economies of scope*). Las ventajas que las empresas tienen frente a competidores dependen no solamente de su escala de producción, sino en buena medida de su capacidad de integrar adecuadamente otras etapas y otras actividades o de reducirlas. En procesos productivos evolutivos las fronteras de las empresas se desplazan continuamente. Esto implica la posibilidad de su crecimiento –integración vertical– o de su decrecimiento –desintegración vertical. En la economía de costos de transacción, este

<sup>63</sup> Williamson (1991: 127).

caso se da por ejemplo cuando la producción en el mercado permite aprovechar ventajas de costos, como por ejemplo en el caso de economías de escala en producción especializada. Este proceso de desplazamiento (outsourcing) puede tener ventajas inmediatas de reducción de costos, pero también implica una serie de riesgos que no se perciben en una perspectiva de costos de transacción, ciega hacia la capacidad de innovación de las empresas. Desplazar una actividad hacia fuera significa por un lado obtener los productos intermedios a un precio menor, pero por el otro lado también significa abandonar la capacidad de evaluar las ofertas de los proveedores, la capacidad de desarrollar nuevas competencias y la capacidad de producir estos elementos internamente. Las economías de alcance representan ventajas de costos como consecuencias de una adecuada selección de las actividades de la empresa. La empresa es capaz de integrar todas las actividades productivas que logra alinear bajo estrategias corporativas y para las que puede desarrollar capacidades compatibles y coherentes. La integración es posible por el alcance cognitivo que tiene una empresa. Las economías de alcance (EE) y la integración cognitiva se complementan (NIE).

### 3.2.3 Extensión legal de la empresa

La extensión legal de las empresas como definición de los límites formales de entidades y organizaciones en una economía es otro factor comparativo de la frontera institucional de la empresa.

Lo que determina la frontera de la empresa en la NEI en correspondencia a los contratos como instituciones y la integración vertical como esquema de integración es el grado de extensión de los contratos. Podemos hablar de un proceso productivo verticalmente integrado o bajo control de una sola empresa si los contratos respectivos le transfieren los derechos de propiedad en los activos productivos necesarios.

Los límites de la empresa [...] están aquí claramente delimitados por el título de propiedad del poseedor de los activos, y por lo tanto se sostiene que dos fases de producción están verticalmente integradas cuando los activos implicados tienen un mismo propietario.<sup>64</sup>

La legalidad en la NEI se refiere primordialmente a relaciones abstractas entre personas y cosas, la legalidad en el NIE en primer lugar a relacio-

<sup>64</sup> Langlois y Robertson (1995: 12).

nes estructuradas entre personas.<sup>65</sup> Independientemente de las estructuras del mercado, los grados de integración vertical plasmados y las relaciones entre las empresas, la formalidad de los arreglos legales tiene una importancia fundamental para la empresa como persona legal.<sup>66</sup>

Es cierto que existe una gran variedad de posibles formas de organización industrial. Mercados abiertos, contratos relationales, carteles, redes, *joint ventures*, alianzas estratégicas y grupos de negocio son ejemplos. Pero todas son diferentes tipos de relaciones entre empresas, a veces con el agregado de una entidad legal adicional creada por las empresas involucradas. Estas relaciones entre empresas son de una importancia constitucional, coordinativa y conductual para la industria como conjunto, pero no necesariamente alteran la frontera legal entre las empresas individuales y el mundo externo.<sup>67</sup>

Al mismo tiempo esta frontera legal que constituye la empresa en el NIE, se expresa en diferentes tipos legales como empresas capitalistas, cooperativas, organizaciones sin fines de lucro, etc. En todos los casos son entidades con especificidad histórica, capaces de realizar contratos legales e intercambiar bienes y servicios.

La frontera legal de la empresa de acuerdo con la EE se incrusta en un conjunto de reglas en evolución. Estas reglas no coinciden con las reglas perfectas de un sistema de mercados competitivos. Más bien, se forman y transforman en procesos interactivos de definición de derechos de propiedad y de derechos de asignación como propiedades emergentes.<sup>68</sup>

### 3.2.4 Entornos de la empresa

¿Es la disyuntiva mercado –Jerarquía?, o, ¿son formas más complejas de pensar la empresa en su entorno, la relación con el entorno y la influencia del entorno sobre la empresa impacta sobre la manera de cómo emerge su frontera?

En la NEI, se reconoce que instituciones de niveles más generales – como costumbres, patrones culturales etc.– influyen sobre la formulación y el monitoreo de los contratos, pero no son parte del análisis, dado que tienen un carácter más informal, que su formación y cambio son de largo plazo y que es

<sup>65</sup> Hodgson (2001: 259).

<sup>66</sup> La palabra “firma” expresa la confirmación escrita y legalmente obligada del contrato básico de la creación de la empresa.

<sup>67</sup> Hodgson (2001: 261).

<sup>68</sup> Nelson y Winter (1982: 363).

muy difícil de influir en ellos.<sup>69</sup> Sin embargo, se han estudiado algunos aspectos importantes que se relacionan directamente con el ambiente institucional en un sentido más amplio como son los derechos de propiedad y los regímenes de incentivos de la economía. La vigencia y el reforzamiento de los contratos son delimitados por cuestiones más generales de la definición y del respeto de derechos de propiedad. Las teorías contractuales se complementan con las de los derechos de propiedad propiamente hablando.

La organización interna de la producción permite a la empresa desarrollar mecanismos de coordinación en situaciones de incertidumbre, donde las consecuencias de la racionalidad limitada tienen consecuencias especialmente graves.

Si, en virtud de estas limitaciones [cognitivas], resulta muy costoso o imposible de identificar contingencias futuras y especificar, *ex ante*, adaptaciones adecuadas correspondientes, contratos de largo plazo pueden ser reemplazadas por organización interna. Como recursos frente a lo anterior esta permite adaptaciones a la incertidumbre de realizarse por procesos administrativos en una manera secuencial. Así, más que intentar de anticipar todas las posibles contingencias del entorno, se permite al futuro de desenvolverse. La organización interna economiza de esta forma sobre los atributos de racionalidad limitada de los tomadores de decisión en circunstancias en donde los precios no son “estadística suficiente” y la incertidumbre es sustancial.<sup>70</sup>

En la EE se ha criticado la separación de individuo y entorno,<sup>71</sup> o de jugadores (empresas) y juego (mercado) en el análisis económico, que se refleja también en la división entre el análisis económico y el de la dirección estratégica. Se supera la separación disyuntiva entre empresa y mercado usando el concepto de “instituciones empresariales”, que abarcan más allá de la organización empresarial una gran variedad de estructuras institucionales. Las instituciones se entienden como pautas recurrentes de comportamiento en forma de hábitos, convenciones y rutinas: “La forma más elemental de institución empresarial es la rutina productiva, una pauta habitual de comportamiento que incorpora un conocimiento que suele ser tácito y propio de cada actividad profesional”.<sup>72</sup>

<sup>69</sup> Williamson (2000).

<sup>70</sup> Williamson (1991: 25).

<sup>71</sup> Langlois, Robertson (1995).

<sup>72</sup> Langlois y Robertson (1995: 3).

En el sector de las nuevas tecnologías de información y comunicación (*new economy*), las capacidades de las empresas se ubican cada vez más en su entorno. Langlois usa la metáfora de la mano desapareciéndo (*vanishing hand*) para expresar el creciente traslado de capacidades al entorno de la empresa, que tiene la tarea de alinearse adecuadamente con este entorno.<sup>73</sup> Las empresas que logran una alineación entre su sistema institucional y organizacional y las realidades económicas cobrarán rentas de alineación.<sup>74</sup>

Como consecuencia de la interrelación directa y biunívoca entre empresa y entorno, la frontera de la empresa no puede ser hermética, sino más bien permeable. La incrustación en el entorno, en los términos que propuso Granovetter,<sup>75</sup> evita la reducción al individuo –en este caso la empresa– como origen del orden existente en el mercado, y al mismo tiempo el determinismo colectivo. El NIE plantea que la transformación de las empresas y de su entorno institucional en relaciones interdependientes. Al incrustarse en su entorno, la empresa y sus instituciones se moldean de acuerdo con sus condiciones y características.

### *3.3 Estructura interna y desarrollo de la empresa*

Más allá de la mera existencia y de la acotación del espacio que representa una empresa, el tercer eje de comparación trata de los contenidos específicos de las empresas: de su estructura interna y desarrollo. Retomando Arrow, las empresas no son cajas negras y su estructura interna se forma por razones económicamente relevantes.

#### *3.3.1 Estructura y control*

Como una disyuntiva que marca la frontera de la empresa, la NEI distingue entre dos formas básicas de coordinación de actividades productivas: el mercado y la jerarquía. Decíamos que la jerarquía se distingue del mercado por emplear estructuras de autoridad que determinan la asignación de los recursos no por precios sino por arreglos internos basados en decisiones de diversas instancias en la empresa. Podemos llamar entonces estas estructuras de autoridad y los procesos de decisión y coordinación relacionados dirección y go-

<sup>73</sup> Langlois (2002: 36).

<sup>74</sup> Langlois (2002: 37).

<sup>75</sup> Granovetter (1985).

bierno (*governance*). La dirección y el gobierno de las actividades empresariales que forman la estructura interna de la empresa se basan en la NEI comúnmente en instituciones como instrumentos formales de control: contratos legales, monitoreo, mecanismos de reenforzamiento etc. Estos instrumentos se formulan con el fin de proporcionar con una estructura que minimiza los costos de transacción.

El gobierno de la empresa solamente con instrumentos formales de control no solamente implica costos en sí mismo, sino también depende de una coherencia cognitiva y cultural en una organización. Desde el punto de vista de la EE esto es fundamental. Para aplicar instrumentos formales de control se necesitan otros elementos como una confianza entre los actores involucrados, o como una cultura corporativa coherente. Estos elementos se incluyen en los instrumentos no estrictamente formales, informacionales de control para el gobierno de la empresa.<sup>76</sup> Extendiendo el concepto de la NEI, se habla también de costos de transacción de comunicación y comprensión.<sup>77</sup> Especialmente en procesos de innovación, los instrumentos formales de control pueden crear rigidez que inhibe los avances. Gobierno es por lo tanto más que la aplicación de instrumentos de control. Se trata nuevamente de capacidades acumuladas, en este caso de capacidades de gobierno.

En el NIE la gama de instrumentos de control se extiende a una estructura institucional todavía más amplia. Costumbres por ejemplo son instituciones formadas que influyen en las estructuras de gobierno de una empresa. Schlicht distingue entre tres tipos de control en la economía: el intercambio, la dirección y la costumbre.<sup>78</sup> Actuar por costumbre no se reduce a rutinas: actuar por costumbre implica seguir códigos asociados a descripciones de puestos y a la percepción de responsabilidades y obligaciones informales y éticas. Otro aspecto importante del acercamiento del NIE a este punto es lo referente a las figuras del empresario y de los directivos de una empresa, que no solamente son simples ejecutores de instrumentos de control, sino que forman personalmente reglas e instituciones que marcan la estructura interna de la empresa.

<sup>76</sup> Nootboom (2000: 107).

<sup>77</sup> Nootboom (2000: 159).

<sup>78</sup> Schlicht (1998: 207ss).

### 3.3.2 Confianza

Williamson cuestionó la relevancia de la confianza para el análisis económico aplicando la prueba del ácido neoclásica: en la medida en que la confianza refleja interés propio ya está considerado en los planteamientos conocidos; los aspectos que van más allá del comportamiento egoísta de los individuos, caen en la categoría de confianza ciega y miope y son irrelevantes para el análisis económico; pertenecen al ámbito de las relaciones de familia o de amistad.<sup>79</sup>

Sin embargo, en realidad la confianza es indispensable en relaciones de mercado. Los mercados y las empresas no podrían funcionar sin confianza. Su consideración teórica es uno de los retos de las nuevas teorías de la empresa.

Una completa ausencia de confianza más allá del interés propio calculador inhibiría a uno iniciar cualquier relación y privar de información que puede contradecir la desconfianza. Ausencia de confianza llevaría a una regresión infinita de búsquedas de salvaguardas para los riesgos implicados en la ambigüedad de las salvaguardas. Y esta ambigüedad es inevitable: ni en el lenguaje legal se logra delimitar la ambigüedad. Ningún lenguaje lo logra. Se ha reconocido que aun si se conocieran todas las contingencias relevantes, los contratos serían incompletos por las habilidades limitadas de escribir y comunicar y el hecho de que el lenguaje no sería lo suficientemente abundante y preciso para describir todas las eventualidades.<sup>80</sup>

La confianza crea espacios para la cooperación y la coordinación entre los actores y en las organizaciones.<sup>81</sup> Los actores confían en otros en parte porque monitorean el comportamiento de sus socios y otorgan confianza a los que han sido confiables, o en el lenguaje de costos de transacción los que no han aprovechado posibles ventajas de oportunismo. Los actores acumulan información acerca de la confiabilidad de los demás, especialmente en relaciones repetitivas o continuas. Dejando a un lado las implicaciones que esto tiene para el aprendizaje, esta confianza por reputación es una dimensión de la confianza que se basa en el control o la disuasión (*deterrence*) de la relación productiva. Esta perspectiva es compatible con teorías que enfatizan el interés propio como único motivo de la acción de los individuos. Confianza se da donde existen incentivos correspondientes o donde la coerción legal obliga a

<sup>79</sup> Williamson (1993), citado en Noteboom (2003: 3).

<sup>80</sup> Noteboom (2003: 3).

<sup>81</sup> Para una revisión amplia de la literatura sobre confianza en economía, véase Noteboom (2002).

responder. Para realizar una transacción generalmente es necesaria una confianza mínima, que implica confiar en que el otro cumplirá con responsabilidades básicas.<sup>82</sup> Sin un mínimo de confianza, la protección contra los riesgos de oportunismo crecería infinitamente.<sup>83</sup> Se puede pensar en una especie de umbral de deserción dentro del cual prevalece una resistencia hacia el actuar con oportunismo.<sup>84</sup>

Los actores confían más allá de ámbitos que les permiten defender su interés propio sin necesariamente caer en la miopía o ceguera.<sup>85</sup> Así se plantea en EE y NIE: “Generalmente, confiar en otro actor significa comprometerse voluntariamente con una secuencia de acciones que es contingente respecto de decisiones hechas por la otra parte”.<sup>86</sup> Se refiere a normas, valores y éticas que tienen una amplia vigencia e importancia aún si no hay un interés propio inmediato ni una forma de control o información comprobable sobre la confianza o confiabilidad de los demás actores.

### 3.3.3 Desarrollo de la empresa

En las tres vertientes de la economía institucional, el desarrollo de la empresa se puede expresar en términos de explotación, exploración y formación de trayectorias.

De acuerdo con Hayek, existen dos tipos de orden espontáneo: uno se asocia con la operación de reglas existentes, el otro con el cambio de las reglas. El primero equivale a la explotación de procesos productivos conocidos y definidos, el último al desarrollo de nuevos esquemas organizativos o la exploración de procesos nuevos.

La minimización de costos de transacción en la NEI se concentra en la explotación como el uso eficiente de los recursos y las estructuras de gobierno existentes y conocidos. La visión de la empresa y su entorno es estática y los mecanismos de control y coordinación extrapolan las actividades actuales hacia el futuro.

Al introducir elementos para la comprensión de cambios evolutivos, la EE pone más énfasis en la exploración como el desarrollo de competencias y

<sup>82</sup> North pone entre otros el ejemplo del taxista que confía en que su cliente trae dinero cuando le pide el servicio como ejemplo básico para la necesidad de instituciones. North (1995).

<sup>83</sup> El oportunismo se puede explicar como fenómeno circular: dado un alto nivel de oportunismo los actores se protegen, crean desconfianza y fomentan así el oportunismo. Nooteboom (2003: 4).

<sup>84</sup> Nooteboom (2003: 4).

<sup>85</sup> Nooteboom (2003: 3s).

<sup>86</sup> Hodgson (1998d: 191).

capacidades nuevas. Mientras la explotación asegura la sobrevivencia a corto plazo de la empresa por medio de una preservación de su identidad y sus prácticas existentes, la exploración asegura la sobrevivencia a largo plazo.<sup>87</sup> Aunque en principio una combinación de explotación y exploración es necesario para el buen desarrollo de la empresa, implica en cierta forma una paradoja, porque la exploración solo es posible si se modifican las reglas que hacen posible la explotación y se debilitan los mecanismos de control y coordinación establecidos para la explotación. Surge una disyuntiva entre estabilidad y flexibilidad. La inercia de la explotación puede bloquear la exploración.<sup>88</sup> La exploración hace referencia a formas dinámicas de capacidades<sup>89</sup> y de aprendizaje.<sup>90</sup>

De acuerdo con la teoría de la creación de trayectorias, la generación de tecnologías y procesos de producción nuevos “reflejan la interacción dinámica entre productores, consumidores y reguladores y no son guiados por manos ideadas por la eficiencia (*efficiency-minded*), ya sean visibles o invisibles”.<sup>91</sup> El propósito de la teoría de la creación de trayectorias en el marco del NIE es un análisis de las industrias o mercados en tiempo histórico con el fin de demostrar “como grupos estratégicos o empresas particulares han interactuado con sus compradores, proveedores, y reguladores para lograr que se estandarizara algo que había sido y continúa siendo un producto o una tecnología sub-estándar”.<sup>92</sup>

## Conclusiones

Las teorías de la empresa que se están desarrollando en los tres ámbitos de la economía institucional son complementarias. La construcción de un marco de análisis institucional comparativo permite una comprensión amplia de las empresas y sus actividades en una economía de mercado.

Las debilidades que exhibe la NEI en cuanto a la concepción limitada de los actores, a una perspectiva sesgada de la producción, y al carácter estático de la actividad empresarial se compensan al recurrir a una gama más amplia de arreglos institucionales y sus procesos de formación. El hecho de que las diferentes teorías tienen enfoques, temas y métodos diversos y en ocasiones contra-

<sup>87</sup> Nooteboom (2000: 8, 41s).

<sup>88</sup> Nooteboom (2000: 8).

<sup>89</sup> Capacidades dinámicas. Dosi, Nelson y Winter (2000).

<sup>90</sup> Aprendizaje organizacional de primer y segundo orden. Nooteboom (2000: 252ss).

<sup>91</sup> Stack y Gartland (2003: 489).

<sup>92</sup> Stack y Gartland (2003: 489).

rias puede en principio parecer una deficiencia de un marco de análisis integrado. Sin embargo, esta diversidad refleja una riqueza en el análisis que permite acercarse a los problemas reales en los diversos contextos en los que se desenvuelven las empresas. Las características y capacidades de los actores no se pueden limitar a un tipo de racionalidad o de organización. En cada empresa existen intersecciones al respecto. La teoría de la empresa requiere de una combinación multidisciplinaria de herramientas conceptuales para desmenuzar de forma comprensible la formación y evolución de los arreglos institucionales involucrados. Los diferentes acercamientos se fortalecen e inspiran mutuamente. El reto es construir marcos explicativos que no excluyan ninguno de los planos del análisis institucional; que permiten relacionar arreglos institucionales que surgen por la necesidad de minimizar racionalmente costos de transacción con otros que reflejan estabilidades y dinámicas institucionales más allá de la perspectiva del individualismo metodológico. En las diferentes vertientes de la literatura se reconoce esta necesidad. Pero las reuniones constructivas son todavía más escasas que los desencuentros enfrentados.

## Referencias bibliográficas

- Aoki, Masahiko (2001). *Toward a comparative institutional analysis*, Boston: MIT Press.
- Archibald, G.C. (1998). “Theory of the firm” en John Eatwell, Murray Milgate, Peter Newman (ed.) *The new Palgrave - a dictionary of economics*, London: Macmillan, pp. 357-363.
- Coase, Ronald H. (1937). “The nature of the firm” en *Economica* 4, pp. 386-405, reeditado en: Peter J. Buckley y Jonathan Mich (1996), *Firms, organizations and contracts*, Oxford: Oxford University Press.
- Commons, John R. (1990). *Institutional economics - its place in political economy*, reed., New Brunswick: Transaction Publishers.
- Dosi, Giovanni (1994). “Boundaries of the firm” en Geoffrey Hodgson, Warren Samuels and Marc R. Tool, *The Elgar companion to institutional and evolutionary economics*, Cheltenham: Edward Elgar, pp. 229-36.
- Dosi, Giovanni, Richard R. Nelson, Sidney G. Winter (ed.) (2000). *The nature and dynamics of organizational capabilities*, Oxford: Oxford University Press.
- Eco, Umberto (1999). *Serendipidities: language and lunacy*, San Diego: Harcourt Brace.

- Foss, Nicolai J. (1999). “The theory of the firm: an introduction to themes and contributions” en Nicolai J. Foss (ed.) *Theories of the firm: critical perspectives in economic organization*, London: Routledge.
- and Brian J. Loasby (1998). *Economic organization, capabilities and coordination – essays in honour of G.B. Richardson*, London: Routledge.
- Fransmann, Martin (1994). “Information, knowledge, vision and theories of the firm” en *Industrial and Corporate Change*, 3 (3), pp. 713-757.
- Furubotn, Eirik G. (2001). “The new institutional economics and the theory of the firm” en *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 45, pp. 133-53.
- and Richter, Rudolf (ed.) (1991). *The new institutional economics*, College Station: Texas A&M University Press.
- Gandlgruber, Bruno (2003). “La concepción de las instituciones en la economía contemporánea” en: *Ánalisis Económico*, vol. XVIII, segundo cuatrimestre, núm. 38, pp. 73-95.
- Granovetter, Mark (1985). “Economic action and social structure: the problem of embeddedness” en *American Journal of Sociology*, vol. 91, núm. 3, noviembre, pp. 3-41.
- Hodgson, Geoffrey M. (1993). “Transaction costs and the evolution of the firm” en Christos Pitelis (ed.) *Transaction costs, markets and hierarchies*, Oxford: Blackwell.
- (1994). “Habits” en Geoffrey Hodgson, Warren Samuels and Marc R. Tool, *The Elgar companion to institutional and evolutionary economics*, Cheltenham: Edward Elgar.
- (1998). “Evolutionary and competence-based theories of the firm” en *Journal of Economic Studies*, vol. 25, núm. 1, pp. 25-56.
- (1998). “Competence and contract in the theory of the firm” en *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 35, pp. 179-201.
- (2001). *How economics forgot history. The problem of historical specificity in social science*, London: Routledge.
- Langlois, Richard N. (1988). ‘Economic change and the boundaries of the Firm’ en: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 144 (4), september, 635-57, publicado en: Geoffrey M. Hodgson (ed.) (1993) *The economics of institutions*, Cheltenham: Edward Elgar.
- (1998) “Capabilities and the theory of the firm” en: Nicolai J. Foss y Brian J. Loasby (ed.), *Economic organization, capabilities and co-ordination*, London: Routledge.

- y Nicolai J. Foss (1999). “Capabilities and governance: the rebirth of production in the theory of economic organization” en *Kyklos*, 52 (2): 201-18.
- y Paul L. Robertson (2000). *Empresas, mercados y cambio económico*, Barcelona: Proyecto A.
- (2002). “The vanishing hand: the changing dynamics of industrial capitalism”, borrador no publicado.
- Lawson, Tony (1997). *Economics and reality*, London: Routledge.
- Ménard, Claude (2000). *Institutions, contracts and organizations*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Nelson, Richard R. (1994a). “Routines” en: Geoffrey Hodgson, Warren Samuels and Marc R. Tool, *The Elgar companion to institutional and evolutionary economics*, Cheltenham: Edward Elgar.
- (1994). “Theory of the Firm” en: Geoffrey Hodgson, Warren Samuels and Marc R. Tool, *The Elgar companion to institutional and evolutionary economics*, Cheltenham: Edward Elgar.
- y Sidney Winter (1982). *An evolutionary theory of economic change*, Cambridge: Harvard University Press.
- Nooteboom, Bart (2000). *Learning and innovation in organizations and economics*, Oxford: Oxford University Press.
- (2002) *Trust – forms, foundations, functions, failures*, Cheltenham: Edward Elgar.
- (2003). “¿Governance and competence: how can they be combined?”, presentación no publicada en el taller anual del Centro de Investigaciones en Economía Institucional de la Universidad de Hertfordshire.
- North, Douglass C. (1995). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México: FCE.
- Richardson, George (1972). “The organization of industry” en: *Economic Journal*, pp. 883-96.
- Rutherford, Malcolm H. (2001). “Institutional economics: then and now” en *Journal of Economic Perspectives*, 15 (3), summer, pp. 173-94.
- Schlicht, Ekkehard (1998). *On custom in the economy*, Oxford: Clarendon Press.
- Williamson, Oliver E. (1989). *Las instituciones económicas del capitalismo*, México: FCE.
- Williamson, Oliver E. (1991) *Mercados y jerarquias: su análisis y sus implicaciones antitrust*, México DF, FCE.

- Williamson, Oliver E. (1996) *The mechanisms of governance*, New York: Oxford University Press.
- Williamson, Oliver E. (2000) “The new institutional economics: taking stock, looking ahead”, en: *Journal of Economic Literature*, Vol. xxxviii (September 2000), pp. 595-613.

# Construyendo una interpretación macroeconómica de las economías periféricas\*

*(Recibido: enero/04 – aprobado: marzo/04)*

*Sergio W. Sosa Barajas\*\**

## **Resumen**

El funcionamiento agregado del capitalismo en las economía periféricas es distinto al de las economías centrales. Por tal razón, el presente trabajo construye un modelo macroeconómico para las primeras. El diseño teórico de este modelo se inicia con el establecimiento de supuestos *ad hoc*, continúa con la presentación de los mercados agregados pertinentes y finaliza con el análisis de la mecánica de funcionamiento. Del análisis realizado se desprende de que este tipo de economías permanece inmerso en el desequilibrio, destacándose aquel caracterizado por el equilibrio en el mercado de bienes con desequilibrio en el mercado de cambios. El trabajo finaliza con la proposición de una política de empleo.

**Palabras clave:** macroeconomía, empleo, periferia, desequilibrio.

**Clasificación JEL:** E19, E62, F13.

\* Para el Dr. José J. Christen con quien tengo una deuda de gratitud. Una primera versión de este trabajo se publicó en *Aportes* (Sosa, 2003); el presente artículo recupera los elementos fundamentales de aquella versión e introduce consideraciones adicionales que no fueron tomadas en cuenta en la misma. Una aproximación anterior, se pudo localizar en Sosa (2001). El autor agradece los comentarios de los dictaminadores anónimos.

\*\* Profesor de la Facultad de Economía de la UNAM, miembro del SNI (joseluss@yahoo.com).

## Introducción

Existen tres series de modelos, muchos de ellos de carácter econométrico que versan sobre la macroeconomía de las economías periféricas (EP). Una primera serie es la que podríamos calificar de “gregaria”. Aglutina aquellos modelos que, sin ningún esfuerzo de adaptación, aplican a las EP las teorías originalmente diseñadas para las economías centrales (EC).<sup>1</sup> Este tipo de modelos se pueden localizar en las revistas especializadas publicadas en los países centrales y pululan en sus “repetidoras” periféricas. Así, por ejemplo, se publican estudios empíricos de cómo las EP se adecuan a la curva “clásica” de Phillips; o bien se realizan pruebas econométricas para probar la hipótesis de expectativas racionales en una EP, o, finalmente, se explica la evolución reciente de alguna de estas economías con base, digamos, en los postulados teóricos del monetarismo o de la corriente de los nuevos keynesianos. No resulta fácil encontrar estudios más ingenuos que estos.

Una segunda serie de modelos –a la que podríamos denominar “adecuacionista”– consiste en adaptaciones de las teorías elaboradas para las EC. Por lo general este tipo de modelos incorpora a las teorías originales algunas connotaciones de carácter “estructural”. Además de esto, con frecuencia se calculan algunos parámetros característicos, como lo son los altos coeficientes de importaciones o las bajas tasas de ahorro, entre otros. Con ello se pretende identificar las “desviaciones” fundamentales del capitalismo periférico con respecto al capitalismo de las EC y suelen publicarse en revistas especializadas menos extranjerizantes que las repetidoras locales. Si bien los trabajos más destacados de esta “escuela” realizan algunas contribuciones significativas a la teoría macroeconómica de las EP, no resultan suficientemente satisfactorios.

Finalmente, una tercera serie de modelos –a la que podríamos adjetivar de “innovadora”– aporta creaciones originales o diseños específicos. Si bien todo parece indicar que este tipo de modelos son los que verdaderamente recogen la forma de funcionamiento del capitalismo periférico, ellos son escasos en extremo. Muchos ni siquiera se publican, o bien ocupan posiciones marginales en términos de mercadotecnia (revistas de circulación limitada, libros que se editan por una sola vez, etcetera).

Este trabajo se inscribe dentro de esta tercera corriente. Su objetivo es diseñar un modelo macroeconómico que describa el modo de funcionamiento

<sup>1</sup> Para una definición y caracterización precisas de los conceptos EP y EC, remito al lector a los textos de la CEPAL. Se recomienda, en particular, a Rodríguez (1993).

agregado del capitalismo periférico. Concretamente, se trata de elaborar un modelo macroeconómico que refleje la realidad de las economías semi-industrializadas del tipo de México, Brasil o Argentina y que, sobre esta base, sea capaz de explicar su funcionamiento.

En este contexto, convendría intentar prontamente dar respuesta esta pregunta: ¿qué elementos se necesitaría tomar en cuenta para elaborar una macroeconomía para las EP?<sup>2</sup>

En primer lugar, creemos que sería necesario establecer supuestos estrechamente relacionados con el capitalismo que prevalece “de este lado del mundo”. No más supuestos abstractos e irreales que nos remiten a un capitalismo inexiste-  
te y paradisíaco. Me refiero a supuestos no sólo realistas, sino que estén en la base del funcionamiento del capitalismo periférico.

En segundo lugar, debemos admitir que en nuestras economías el equilibrio general es una entelequia. En efecto, en una economía en la cual el equipo de capital es insuficiente para absorber a la totalidad de la fuerza de trabajo, y en la que por tanto el mercado laboral se encuentra en una situación de desequilibrio crónico, resulta por lo menos una ingenuidad pensar la economía en términos del equilibrio general.

En tercer lugar, pero sin lugar a dudas lo más importante, es que una verdadera teoría para las EP debe ser susceptible de reflejar los principales problemas del mundo periférico, y proponer un conjunto de políticas capaces de superar dicha problemática (Kalecki, 1983). Un contraejemplo, de nuevo, lo constituye la teoría del equilibrio general. Como es sabido, esta teoría profundiza en la manera como, en el conjunto de la economía, se da una coordinación económica que se concreta en el equilibrio de todos los mercados. Una teoría tal resulta sumamente sugerente para una economía competitiva, pero no es más que una ilusión en una economía periférica. Resulta irrelevante para nosotros. Una teoría *macro* para la periferia debería explicar las causas del estancamiento, los determinantes del desequilibrio externo, la tendencia al desempleo creciente, y proponer estrategias y políticas para la superación de esta problemática. Lo que aquí se requiere es un modelo *macro* específico del cual se derive una estrategia exitosa de desarrollo.

<sup>2</sup> Como ese sabido, el ámbito de estudio de la macroeconomía se limita a la determinación de las variables agregadas en un momento dado del tiempo. En tal sentido, en este trabajo no se analizan cuestiones tan importantes como el progreso técnico, las variaciones en la capacidad instalada y, en consecuencia, los cambios en la estructura productiva. Su objetivo central lo constituye el nivel de ocupación, así como las políticas susceptibles de elevarlo, si bien para su análisis se hace necesario el estudio de otras variables agregadas.

## 1. Supuestos

Ha sido posible establecer supuestos relativamente universales en las EC, para la construcción de modelos teóricos, debido al carácter pionero que han desempeñado en el desarrollo del capitalismo. En algunos casos, el grado de universalidad ha pretendido tener tales alcances, que algunos supuestos parecen encontrar su origen en principios filosóficos de validez atemporal, más que en la cotidianeidad de las actividades económicas.

Los supuestos que aquí dejaremos asentados para el análisis de las EP, poseen un carácter más modesto. Su mérito no es ni pretende ser su universalidad ni su índole filosófica, sino *su naturaleza histórica*. En efecto, en este trabajo los supuestos representan los cimientos de la construcción teórica. Por tal motivo, ellos hurgan en la génesis, la formación y el desarrollo histórico del capitalismo periférico.

Entre los aspectos que es necesario retomar del pasado destaca el origen primario-exportador de nuestras economías. En realidad, el capitalismo periférico emergió a partir de una inserción al mercado mundial basada en la exportación de productos primarios, los cuales, al tipo de cambio vigente en la época, disfrutaban de amplias ventajas comparativas a escala internacional. Únicamente sobre esta base fue posible iniciar el desarrollo de un sector industrial caracterizado por su atraso tecnológico en relación con las EC, y por un significativo rezago en términos de competitividad internacional con respecto al sector primario exportador.

En tales condiciones, el desarrollo industrial hizo necesaria la aplicación de políticas proteccionistas que, si bien jugaron un papel fundamental en el desarrollo del capitalismo periférico, dieron una conformación estructural al aparato productivo, el cual terminó por asumir el modo de funcionamiento específico de este tipo de economías. Entre sus características fundamentales, destacan las siguientes:

En primer lugar, bajo las políticas de protección mencionadas, la dinámica del crecimiento asumió un carácter perverso, pues si bien la industria se erigió en el sector de mayor dinamismo, el consumo de divisas requerido por el crecimiento de este sector sobrepasó la aportación de las mismas por parte del sector primario, cuyo dinamismo ocupó un lugar secundario. De esta manera, *la tendencia* al desequilibrio externo –que mantendremos a lo largo de todo este trabajo como un supuesto crucial– llegó a ser una de las características centrales del funcionamiento macroeconómico.

Dicho de otra manera, las EP son economías rezagadas, con aparatos productivos insuficientemente desarrollados. En tales condiciones, la generación de valor hace necesaria la importación de insumos intermedios y bienes de capital. Así, su crecimiento se caracteriza por la dependencia con respecto al exterior. En adición a

esto, su capacidad exportadora es limitada, pues su mismo grado de desarrollo las caracteriza por un nivel de productividad reducido, en relación con las economías maduras. Por tales motivos, el problema central de la generación de valor y de la creación de empleos se ubica en el sector externo, el cual pone un límite al producto y determina las fases de auge y expansión de las EP (Diamand, 1973).

En segundo lugar, al interior del sector industrial se fueron creando nuevas industrias con diferente grado de desarrollo relativo. De esta manera, industrias trasnacionalizadas, poseedoras de una modernidad y eficiencia envidiables, hoy día coexisten con actividades rezagadas y aún artesanales. Este supuesto hace referencia a lo que en su momento la CEPAL denominó la “heterogeneidad estructural” (Rodríguez, 1993). En virtud de ello, en las EP se estructuró toda una pirámide de industrias con diversos niveles de productividad.

Finalmente, la trayectoria de crecimiento intermitente, descrita para estas economías en forma permanente, impidió el mantenimiento de un ritmo de acumulación que ampliase el equipo de capital de una manera satisfactoria en relación con el crecimiento de la población. Tal hecho ha dado lugar al siguiente supuesto, el cual también mantendremos a lo largo de este trabajo: el carácter crónico, y en el corto plazo inevitable, del desempleo en las EP (Kalecki, 1983b).

Más allá del contexto histórico, pero como consecuencia de éste, la macroeconomía de las EP se yergue sobre bases teóricas *sui generis*, relacionadas con la demanda no solvente y con los microfundamentos (las curvas de indiferencia paralelas y la teoría de la firma en condiciones de imperfección extrema).

El primero de estos conceptos tiene que ver con la significativa magnitud del desempleo. En efecto, su volumen es tal que, en muchos casos, resulta más relevante que la ocupación misma. En tales condiciones, el dominio de la *demand-no-efectiva* reviste incluso una mayor importancia que su inverso keynesiano.

Un segundo concepto, como se indicó arriba, se refiere a la existencia de mapas de curvas de indiferencia paralelos, a los que denominaremos *contratipos*. Uno de estos conceptos se refiere al mercado de bienes de segunda, el cual incluye productos reciclados (reconstruidos), fabricados ilegalmente (*piratas*), robados, etc. A través de estos contratipos, los consumidores de bajos ingresos alcanzan niveles superiores de utilidad. En la canasta de consumo obrera se localizan varios de estos bienes.

Un segundo contratipo se refiere a los bienes de importación, los cuales suelen competir ventajosamente con sus similares de fabricación local. Pese a que los bienes que componen este mapa, poseen por lo general un costo mayor, proporcionan la misma utilidad.

Por último, las empresas de las EP se desarrollan en entornos *superimperfectos*. Los mercados no sólo tienen características semimonopólicas, sino en muchos casos precapitalistas. Así, por ejemplo, algunas comunidades campesinas suelen responder aún con elevaciones de oferta ante la baja de precios.

Algunas de las empresas que ocupan posiciones clave en las EP han atravesado por fases en las cuales se han tenido que pasar al sector informal, para luego, en tiempos mejores, regresar al sector formal. Otras comparten características de ambos sectores. Así, ante un alza de salarios, en múltiples ocasiones las empresas no responden con una elevación de precios, como pudiera esperarse, sino con una mayor contratación de trabajadores informales a costa del sacrificio del empleo bien remunerado.

Como consecuencia de lo anterior, las pautas de comportamiento de las empresas se ven alteradas, dichas empresas difieren bastante de aquellas en las que la microeconomía de las EC suele encuadrarlas. En efecto, al igual que la *macro*, la microeconomía de la EP aún está por escribirse.

## 2. El modelo

En los modelos keynesianos la economía enfrenta una rigidez, por el lado de la oferta, únicamente a partir del momento en que se encuentra operando a plena capacidad. Sólo a partir de ahí la expansión de la demanda puede tener efectos nulos sobre el empleo y perjudiciales sobre la estabilidad de precios.

Las EP también enfrentan rigideces por el lado de la oferta, las cuales son responsables de los principales desequilibrios que encaran. No obstante, además de aquella relativa al uso pleno de la capacidad instalada, tales rigideces tienen que ver con la inelasticidad estructural de la oferta agraria y con la insuficiencia de su desarrollo industrial. En particular, esta última explica la incapacidad del sector manufacturero para producir el amplio abanico de bienes que requiere la economía. Sin embargo, todas las limitaciones por el lado de la oferta se desplazan, vía importaciones, a la órbita del comercio exterior. En estas condiciones, es el sector externo el que en última instancia determina tanto los niveles de actividad económica como la dinámica del sistema en su conjunto.<sup>3</sup> En estas economías una ex-

<sup>3</sup> En los momentos de máxima actividad económica, el uso de la plena capacidad no se alcanza de una manera simultánea en todas las industrias. Por tal motivo, el nivel de actividad económica podría continuar aumentando de una manera equilibrada, siempre y cuando la capacidad para importar fuese suficientemente flexible, lo cual, por lo demás, resulta francamente utópico en las EP. En efecto, por lo general en éstas el auge toca techo mucho antes de que se sature la capacidad instalada. Y ello, sobre todo por la insuficiencia de la capacidad para importar los insumos intermedios que requiere la expansión.

pansión es impensable sin la participación del sector externo. Por ello, iniciaremos con un análisis de este sector, si bien en términos extremadamente simplificados.

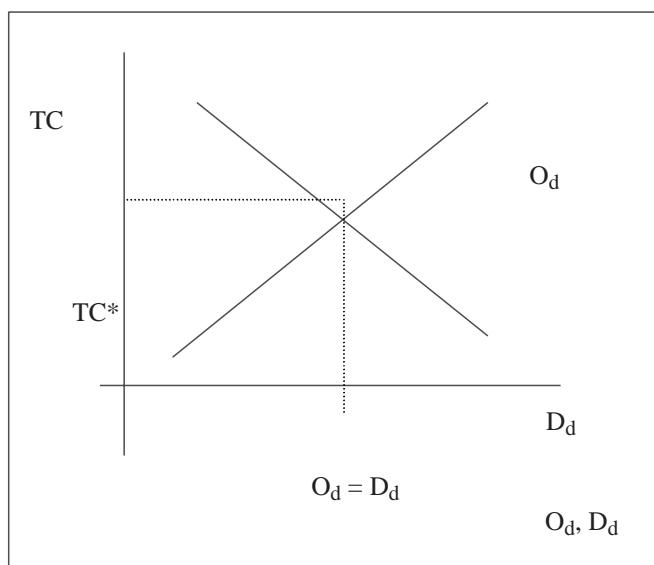
### a) El mercado de divisas

Estableceremos el supuesto simplificador de que los únicos flujos de divisas relacionados con la economía en cuestión, son aquellos asociados a las compras y ventas de bienes al exterior. Es decir, haremos caso omiso de los flujos de divisas registrados en las balanzas de servicios y de capitales. Bajo tal supuesto, la Gráfica 1 muestra la forma de las funciones de oferta y demanda de divisas,  $O_d$  y  $D_d$ , respectivamente. Éstas, en arreglo a la simplicidad, se hacen depender exclusivamente del tipo de cambio  $TC$  (pesos por dólar). Es decir:

$$D_d = D_d(TC); \quad (D_d' < 0)$$

$$O_d = O_d(TC); \quad (O_d' > 0)$$

**Gráfica 1**  
**El mercado de divisas**

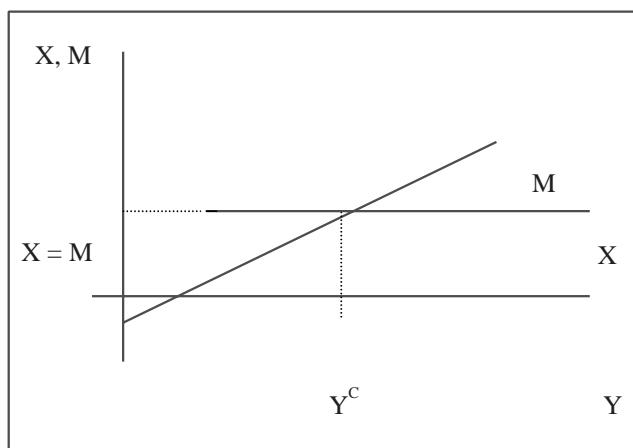


Lo anterior no significa que las compras y ventas al exterior no dependan de otras variables, las cuales, por lo demás, pueden tener una importancia aún mayor que el tipo de cambio. Para efectos de no perder de vista otra variable crucial, en la Gráfica 2 se ilustra el mercado de cambios desde otra perspectiva. En virtud de que se ha hecho abstracción de todos los flujos de divisas, distintos de aquellos provocados por el comercio exterior, la gráfica, haciendo caso omiso del tipo de cambio, plantea este mercado en términos de demanda de divisas (importaciones  $M$ ) y oferta de divisas (exportaciones  $X$ ), en su relación con el producto global  $Y^o$ .

Esta gráfica recupera aquella vieja visión según la cual las importaciones  $M$  (pero no las exportaciones  $X$ ), son una función creciente del producto  $Y^o$ . En tal virtud, ambas rectas se cruzan ineluctablemente, determinando un nivel de producción compatible con el equilibrio externo  $Y^c$ .

### b) El mercado de bienes

**Gráfica 2**  
**El mercado de cambios**



La demanda global  $Y^d$  está formada por los componentes keynesianos tradicionales. Es decir:

$$Y^d = C + I + G + X - M$$

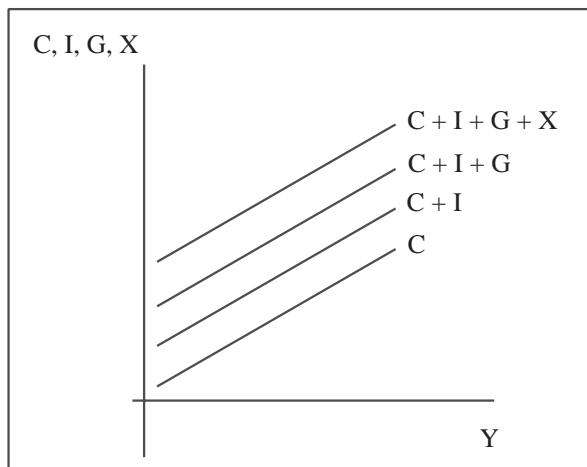
Donde: las siglas tienen el significado acostumbrado.

La Gráfica 3 ilustra la forma de las funciones correspondientes a cada uno de los componentes de la demanda agregada (Patinkin, 1965).

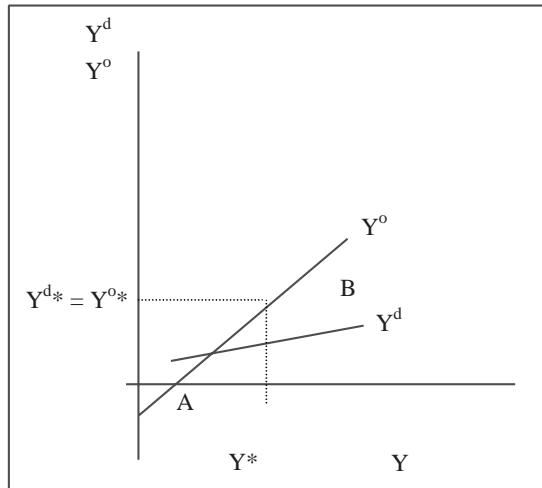
De acuerdo con Keynes (1936), la oferta de bienes está determinada por las expectativas de corto y largo plazos de los empresarios. Las primeras se asocian a un proceso de maximización de ganancias. Este proceso se ilustra en la Gráfica 4. En ella se advierte un punto de equilibrio y dos áreas (*A* y *B*) en ambos lados de éste. La maximización se da en la intersección de las rectas de demanda  $Y^d$  y oferta  $Y^o$ .

En el área *A* las previsiones que los empresarios tienen respecto de la demanda  $Y^d$  se ubican por abajo de ésta, por lo que la producción  $Y^o$  es inferior a las ventas. En tal caso, la maximización de las ganancias obliga a los empresarios a elevar la producción. Por su parte, en el área *B* las previsiones sobreestiman la demanda  $Y^d$ , por lo que la producción  $Y^o$  no se venderá en su totalidad. En este caso, la maximización de las ganancias conduce a los empresarios a reducir el nivel de producción. Así, en cualquiera de los dos casos los empresarios harán variar la producción, a efecto de alcanzar el punto de intersección en donde se optimizan las ganancias.

**Gráfica 3**  
**Los componentes de la demanda agregada**



**Gráfica 4**  
**El proceso de maximización de las ganancias**



Por lo que se refiere a las expectativas de largo plazo, para Keynes (1936) la inversión  $I$  determina el nivel de demanda global y, por esta vía, el producto y el empleo. A su vez, la inversión es determinada fundamentalmente por las expectativas en torno a la tasa de ganancias (la “eficiencia marginal del capital”).

En las EP, no sólo las expectativas de corto y largo plazos desempeñan un papel crucial en la determinación del producto global, también la disponibilidad de las divisas, necesarias para la producción, y para importar los bienes de capital que requiere la inversión, juega un papel insoslayable. En tal situación, podría afirmarse que ambas, las expectativas y la capacidad para importar, son los determinantes del producto global.

No obstante, en las EP la inversión juega un papel más bien modesto, si no es que negativo, en el corto plazo. Dados los elevados coeficientes de importación que caracterizan al sector productor de bienes de capital, la demanda de inversión se filtra hacia el exterior, en donde tiene un impacto productivo significativo, pero al interior del país su influencia se limita a desequilibrar la balanza de pagos. Por supuesto que mientras más elevado sea el grado de desarrollo de un país, *el efecto-ingreso* de la inversión se eleva, en tanto que *el efecto-divisas* se reduce. No obstante, generalmente en las EP la inversión no constituye todavía el motor del crecimiento en el corto plazo.

El verdadero motor del crecimiento equilibrado se ubica en el comercio exterior ( $X$  y  $M$ ), pues al igual que la inversión  $I$ , el consumo  $C$  y el gasto público  $G$  encuentran como techo el déficit externo.

### c) El mercado de trabajo

El mercado de trabajo está segmentado. En el mercado formal la demanda de trabajo se encuentra determinada por el volumen de producción y por la tecnología a ella asociada. La oferta de empleo, por su parte, es prácticamente ilimitada a un salario creciente. Como se puede apreciar en la parte superior de la Gráfica 5, el nivel de producto  $Y^o*$ , dada una cierta productividad del trabajo  $p$ , determina la demanda de empleo  $D_L^*$  en el mercado formal. Por su parte, en la ilustración inferior izquierda se advierte la manera en que esta demanda de empleo  $D_L^*$  se cruza con la recta de oferta  $O_L$  de empleo, la cual es una función creciente respecto de los salarios reales  $w_r$ .

El cruce de la demanda de empleo  $D_L^*$  con la oferta de ocupación  $O_L$  se ubica al nivel en que los salarios reales  $w_r$  son iguales a cero. En tales condiciones, dada la excesiva magnitud de la oferta de mano de obra (“ilimitada”) en relación con la demanda, se hace necesaria, bajo pena de tener un salario nulo o negativo, la existencia del *mercado de trabajo informal*, el cual se ilustra en la figura inferior derecha de la Gráfica 5. Éste representa una posibilidad para no perecer de hambre por parte de la fuerza de trabajo que no encuentra cabida en el mercado formal. En el mercado informal el salario real vigente es *el salario clásico de subsistencia*  $w_r^s$  (Lewis, 1954). La función de este mercado consiste precisamente en establecer este piso mínimo para los salarios reales. Así, pese a que al nivel en el cual la demanda de empleo  $D_L^*$  se iguala a la oferta de empleo  $O_L$  corresponde a un salario real “virtual” nulo, el salario real efectivamente pagado es aquel de subsistencia  $w_r^s$ .

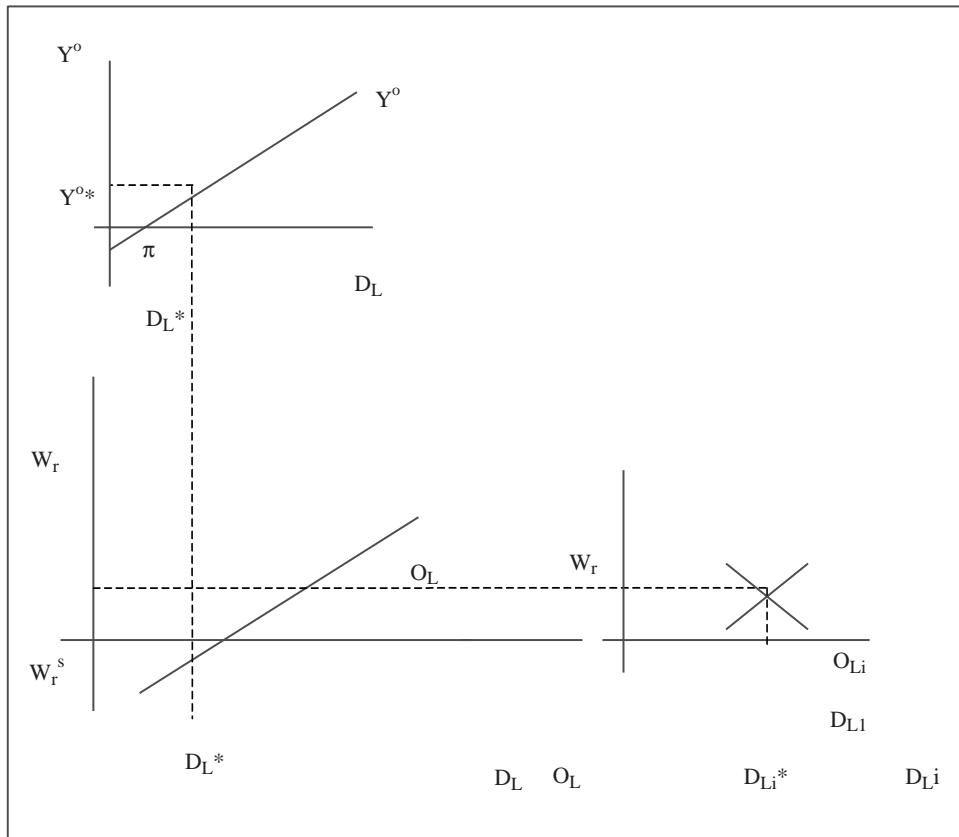
### d) El mercado de dinero

Como se aprecia en la Gráfica 6, en el mercado de dinero la intersección de la masa monetaria  $MM$  con la demanda de dinero  $M_d$  determina la tasa de interés  $i$ .

## 3. El sector informal y las importaciones

La intuición sugiere que, en principio, la oferta de trabajo en el mercado informal (*oferta de subempleo*), es una función de los salarios reales pagados en ese mismo sector y del componente no solvente de la demanda social de bienes. Es decir,

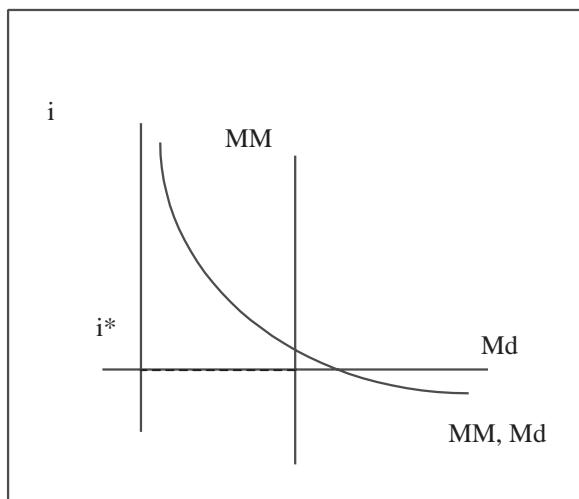
**Gráfica 5**  
**El mercado de trabajo**



depende parcialmente de *la demanda no-efectiva*. En tales condiciones, *ceteris paribus*, mientras mayor sea la demanda efectiva, menor será la oferta de empleo en el sector informal, y viceversa. Éste es un salvavidas para los desempleados. No obstante, aún aquellos que poseen empleo en el sector formal, pero cuyo nivel de ingreso es muy reducido, suelen ofertar su fuerza de trabajo residual en el informal. Por tales motivos, la oferta de trabajo en el sector informal u oferta de subempleo:

$$O_L^I = O_L^I(w_r^I, Y^{d-1}, I_w); \quad (O_L^I > 0; O_L^I > 0; O_L^I > 0)$$

**Gráfica 6**  
**El mercado de dinero**



Donde:

$w_r^I$  son los salarios reales en el sector informal;

$Y^{d-1}$  es la inversa de la demanda efectiva; y

$I_w$  el volumen de los infra-salarios en el sector formal, los cuales depende de las características de la distribución factorial del ingreso.

Por su parte, la demanda de trabajo en el sector informal o *demandas de subempleo* es una función tanto de los salarios reales en el mismo sector, como de la demanda de bienes de segunda. En las EP el mapa de curvas de indiferencia accesible a la población tiene un duplicado apócrifo de segundas o contratipo, como lo indicamos más arriba. Los agentes que no están en condiciones de arribar a las curvas de indiferencia originales, siempre pueden acceder a curvas de segundas. Si bien ambos tipos de curvas son idénticas respecto del nivel de utilidad que proporcionan, es posible acceder a ellas con un ingreso menor. En tales condiciones, como se ha dicho, la demanda de trabajo en el sector informal  $D_L^I$  es una función de los salarios reales en ese mismo sector  $w_r^I$ , así como de la demanda de segundas  $D_S$ ,

$$D_L^I = D_L^I (w_r^I, D_S); \quad (D_L^I)_1 < 0; \quad (D_L^I)_2 > 0,$$

la que a su vez es una función parcial del peso de los infrasalarios dentro del sector formal  $I_w$ .

Con fines de simplificación, es posible sugerir que la curva de demanda de trabajo en el sector informal es una función decreciente de los salarios reales en ese sector, y la curva de oferta una función creciente de éstos, en tanto que las demás variables pueden incidir sobre ellas vía desplazamientos de dichas funciones. En este sentido, podemos estar de acuerdo en que la ilustración inferior derecha que aparece en la Gráfica 5 refleja adecuadamente el mercado de trabajo del sector informal.

Ahora bien, ¿de qué dependen la oferta y la demanda de bienes de segunda? La oferta de estos bienes es determinada por la oferta de fuerza de trabajo en el sector informal y por la demanda del mismo tipo de bienes. Es decir, en principio la oferta está determinada por la magnitud del desempleo. No obstante, tiene cierta autonomía respecto de esta variable, pues también depende de la demanda de segundas. En los períodos en que la distribución factorial del ingreso se polariza, las preferencias de los consumidores se desplazan de las curvas de indiferencia originales hacia sus contratípos. De esta suerte, el incremento de la pobreza robustece el mercado de segundas, aun permaneciendo inalterable el volumen de desempleo. En tales condiciones, es posible concluir que, si bien la oferta de segundas es una función de la magnitud del subempleo (la que a su vez es una función de la *demandada no-efectiva*  $Y^{d-1}$ ), y de la demanda de segundas  $D_s$ , esta última depende parcialmente del volumen de los infrasalarios  $I_w$  en el sector formal. Es decir:

$$O_B^I = O_B^I(Y^{d-1}, I_w); \quad (O_B^I)' > 0; \quad (O_B^I)'' > 0$$

La demanda de segundas, por su parte, en la medida en que se alimenta de los bajos niveles de ingreso de las familias, es una función directa del subempleo, pero también depende de la distribución factorial del ingreso, o de lo que aquí hemos denominado los infrasalarios. Es decir:

$$D_B^I = D_B^I(Y^{d-1}, I_w); \quad (D_B^I)' > 0; \quad (D_B^I)'' > 0$$

Como puede advertirse, en general los mercados del sector informal están determinados por los niveles de pobreza. En ese sentido, tal vez fuese más apropiado englobar, bajo el mismo rubro de *pobreza*, tanto al subempleo como a los bajos niveles de ingreso *per cápita* asociados a una inequitativa distribución factorial del ingreso. En este caso, el rubro de pobreza podría incluir tanto a los

desempleados como a los infra-asalariados, a los pequeños empresarios y campesinos venidos a menos. No obstante, creemos que resulta importante diferenciar la pobreza que es producto del desempleo, de aquella que tiene sus raíces en la mala distribución factorial del ingreso.<sup>4</sup>

Un segundo contratipo de curvas de indiferencia es el formado por los bienes de importación. La misma diferencia que existe entre el mercado de primera y el de segunda, existe entre el mercado de importaciones y el de primera, respectivamente. Con una cantidad de dinero mayor y la misma utilidad, es posible arribar al contratipo de importaciones

Por alguna razón, relacionada con el rezago, en el cual los países de América Latina iniciaron el proceso de industrialización, muchos consumidores prefieren los bienes importados por sobre sus similares de origen nacional. Esto ha configurado una alta propensión psicológica a importar que, junto con la dependencia de nuestro aparato productivo respecto del exterior, determina un carácter explosivo de las compras al exterior.

El mercado de importaciones, además de sus determinantes psicológicos, depende del nivel de ingreso *per cápita*. Es bien sabido que en las etapas de bonanza por las que han atravesado los diferentes países de América Latina, el crecimiento de la compras al exterior se ha disparado más que proporcionalmente respecto del incremento del ingreso nacional, erigiendo a la balanza de pagos en el techo de la expansión.<sup>5</sup>

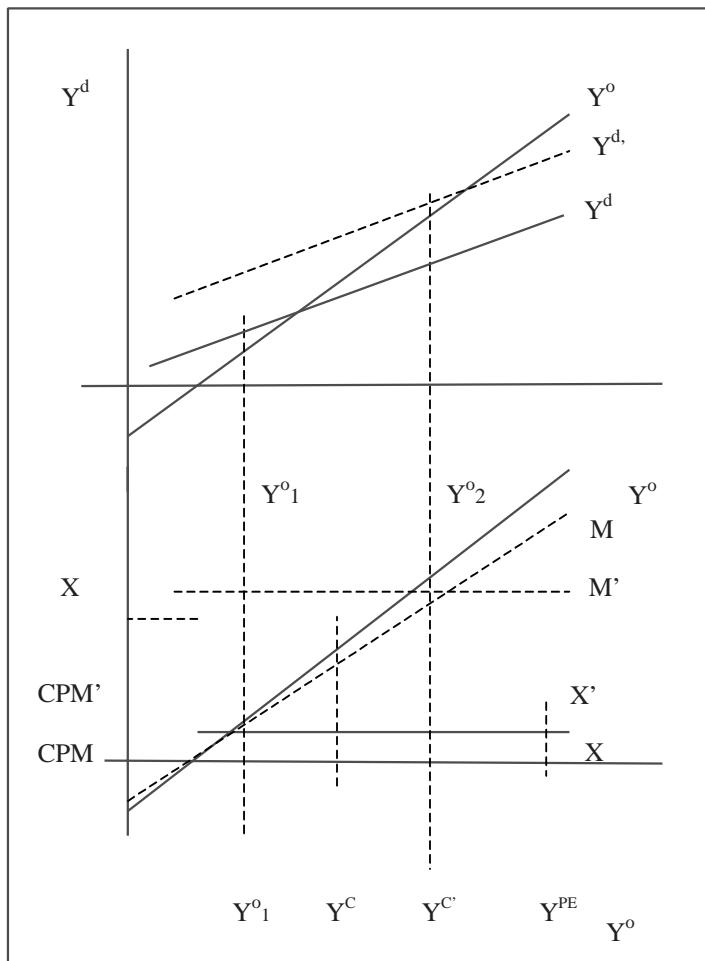
#### 4. Mecánica de funcionamiento

Como se indicó anteriormente, en la EP el mercado de divisas desempeña un rol dominante y la demanda un papel de menor relevancia, si no es que francamente subordinado. Así, la parte superior de la Gráfica 7 recoge las muy conocidas funciones de demanda y oferta globales, y la parte inferior el sector externo. En esta última, el cruce de las rectas de importaciones  $M$  y de exportaciones  $X$  marca, en el eje de las ordenadas, la capacidad para importar  $CPM$  y, en el eje de las abscisas, el nivel del producto compatible con el equilibrio comercial  $Y^c$ .

<sup>4</sup> Para un profundización en los problemas asociados al empleo y la distribución del ingreso, véase López (1983).

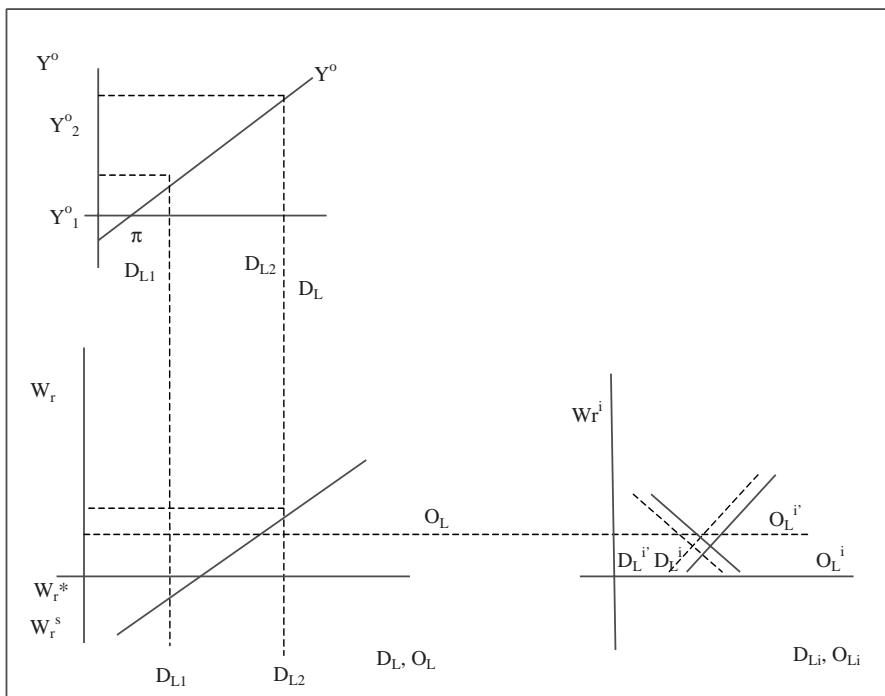
<sup>5</sup> El aumento de la propensión a importar en las etapas de auge se explica por la asociación positiva que suele existir entre el auge económico y la abundancia de divisas. Siguiendo a Diamand (1973), en las EP “[...] existen siempre necesidades postergadas por la escasez de divisas cuya satisfacción resulta muy difícil de evitar cuando se cuenta con posibilidades reales de hacerlo”.

**Gráfica 7**  
**La determinación del producto**



En principio, la demanda efectiva determina el nivel del producto dentro de un estrecho y bajo rango de variación. Como se puede observar en la parte superior de la Gráfica 7, la recta de la demanda global  $Y^d$  determina el producto  $Y^o_1$  en el punto en el cual se cruzan ambas funciones. A su vez, en la parte inferior de la gráfica se advierte que el producto  $Y^o_1$  determinado por la demanda, se localiza a la izquierda del producto compatible con el equilibrio externo  $Y^c$ . En tales condicio-

**Gráfica 8**  
**El mercado de trabajo**



nes, la demanda puede impulsar el producto  $Y^o$  hasta el nivel del producto compatible  $Y^c$ , pero no por arriba de éste. Como se puede apreciar, el producto compatible se halla muy por abajo del producto de pleno empleo  $Y^{PE}$ . Por tal motivo, la demanda juega un papel más bien trivial en la elevación del empleo.

Las variables que realmente pueden llevar el empleo hacia niveles relativamente satisfactorios, acercando el producto compatible al de pleno empleo, son aquellas asociadas al sector externo. En realidad, por lo general los gobiernos de las EP intentan mantener en forma permanente la demanda al nivel del producto compatible, razón por la cual sus variaciones al alza o a la baja están determinadas por el sector externo. Así, por ejemplo, en caso de que la política de comercio exterior fuese capaz de desplazar la recta de exportaciones hacia arriba, y hacer girar la función de importaciones a la izquierda, llevando éstas de  $X$  a  $X'$  y de  $M$  a  $M'$ , entonces la demanda podría desplazarse de  $Y^d$  a  $Y^{d'}$ , elevando el producto hasta  $Y^o_2$ . A este nivel de producto corresponderá, ahora, un producto compatible mayor  $Y^c$ .

Una vez determinado el producto global, la magnitud del empleo asociado a aquél, se establece de la manera que se explicó en el numeral 2. Para efectos de una mayor precisión, el proceso se ilustra con mayor detalle en la Gráfica 8.

En un primer momento, la demanda lleva el producto hasta su nivel compatible con el equilibrio externo  $Y^c$ . De tal manera, en un segundo momento este nivel de producción, que en la gráfica aparece como  $Y^o_1$ , determina una demanda de trabajo  $D_{L1}$ . Después de esto, la función de oferta de empleo  $O_L$  determina un “virtual” salario nulo que, dado la incidencia del sector informal, se concreta en el salario real de subsistencia  $w_r^s$ .

En las etapas en donde la economía vive un auge relativo, la mano de obra se desplaza del mercado informal al formal en busca de una mejoría en sus ingresos. De acuerdo con esto, si el producto global se eleva a  $Y^o_2$  en la ilustración superior de la Gráfica 8, la demanda de trabajo se incrementa a  $D_{L2}$ . En tales condiciones, dada la función de oferta de empleo  $O_L$  en la ilustración inferior izquierda de la gráfica, los salarios reales del sector formal aumentarían a  $w_r^*$ . Por su parte, en épocas de recesión la mano de obra se refugia en el mercado informal, lo que tiene efectos opuestos a los que se acaban de describir, ubicándose el salario en su nivel de subsistencia  $w_r^s$ .

Pese a las fluctuaciones de la actividad económica, en el mercado informal de trabajo los salarios permanecen siempre al nivel de subsistencia, el cual representa el mínimo a pagar en el mercado formal de trabajo. Así, en la ilustración inferior derecha de la Gráfica 8, se aprecia la manera en que el salario real se mantiene al nivel de subsistencia en el mercado informal de trabajo, tanto en las épocas de auge como en las de depresión. Esto es así porque cuando la fuerza de trabajo emigra al sector formal, disminuye la oferta de trabajo en el mercado informal (la función de oferta de trabajo en el sector informal  $O_{Li}$  se desplaza hacia la izquierda hasta  $O_{Li}'$ ), pero al mismo tiempo se reduce la demanda (la recta  $DLi$  se desplaza hacia la izquierda hasta  $D_{Li}'$ ), pues también los empleadores en este sector pasan a formar parte de la fuerza de trabajo en el formal. Así, las variaciones en la oferta y en la demanda se compensan, y el salario de subsistencia se mantiene estacionario. Resultado igual se obtiene en las épocas de depresión.<sup>6</sup>

<sup>6</sup> En realidad, muchos de los trabajadores que emigran al mercado informal en épocas de depresión (y que se desplazan de éste al mercado formal en auge) son comerciantes individuales, autoempleados, o sea empleados y empleadores a la vez, por lo que simultáneamente crean (cancelan) la demanda y la oferta de su propio trabajo. Esto, con independencia de que, incluso los empleadores del sector formal que tienen a su cargo varios trabajadores, emigran al mercado formal de ocupación en épocas de auge, y a la inversa.

En realidad, las EP siempre están en movimiento. Incluso cuando la economía permanece estancada. En situaciones de este tipo, pese a que el producto global permanece inalterado, se verifica una redistribución del mismo, pues en tanto que la producción del sector formal se reduce relativamente, la del sector informal se incrementa. El desempleo provocado por la expansión de las variables demográficas infla el mercado informal de fuerza de trabajo. La pauperización de la demanda solvente se traduce en el desplazamiento de las curvas de indiferencia de primera, por aquellas de segunda, lo que abulta el producto realizado en el sector informal a costa de producto formal. Y lo opuesto ocurre en las épocas de expansión.

El mercado de importaciones tiene una dinámica distinta del mercado informal. *Ceteris paribus*, aquél se fortalece en los períodos de bonanza y se contrae en las épocas de depresión. En los períodos de auge se fortalece la propensión a importar, lo que provoca un desplazamiento hacia el contratipo de importaciones. Como consecuencia de ello, en los períodos de bonanza se robustece la tendencia al desequilibrio externo.

Así, en las EP la demanda interna se distribuye en tres sectores: el formal, el informal y el exterior. En las épocas de auge, se privilegia la demanda de importaciones, lo que más temprano o más tarde pone un techo a la expansión vía restricción de balanza de pagos. Como consecuencia del exceso de importaciones, la expansión es seguida por la recesión. En ésta, el contratipo prevaleciente es el de segundas. Si bien la economía puede permanecer por largos períodos en esta situación, cuando la depresión concluye y comienza la recuperación, la demanda emigra hacia el contratipo de primera.

Bajo una perspectiva de macroeconomía abierta, la dinámica de las EP puede comprenderse mejor utilizando combinadamente el esquema de Dornbusch (1989) con el viejo binomio *metrópoli-satélite* propuesto por Frank (1967). En realidad, la dinámica de estas economías *satélites* depende fundamentalmente de la *metrópoli*. En los períodos de expansión de ésta, las exportaciones periféricas se elevan, lo que permite el aumento de la demanda y del empleo, así como de las importaciones. Lo opuesto ocurre en épocas de depresión. De esta manera, los niveles de empleo, así como los de importaciones y exportaciones de las EP, son determinados desde el exterior.

## 5. El desequilibrio y la estabilidad

Las EP se hallan inmersas en un estado de permanente desequilibrio. Este desequilibrio, sin embargo, es de una índole diferente al estudiado por Clower (1965) y

Leinjohufuvd (1966).<sup>7</sup> En realidad, tal desequilibrio no tiene su origen en un eventual *intercambio a precios falsos*, como lo postula la teoría asociada a dichos autores.

### a) El desequilibrio estructural

El desequilibrio de las EP se explica exclusivamente por una restricción de cantidades. Se trata de un desequilibrio asociado a *las desproporcionalidades estructurales*. A manera de ejemplo, conviene tener presente que, independientemente del nivel de producción, el mercado de trabajo siempre, invariablemente, se encuentra en una situación de desequilibrio (no se vacía nunca, pese a la existencia del mercado informal). De tal hecho se desprende que, sea cual fuere la tasa de salarios, la economía no llega jamás al equilibrio general. Como puede apreciarse, el desequilibrio se explica por la desproporción de la oferta de trabajo, en comparación con una producción comparativamente exigua que determina la demanda de mano de obra.

Lo anterior significa que, si bien *matemáticamente existe* un vector de precios que de manera abstracta hace posible el equilibrio general de las EP, tal vector es *inasequible* en términos prácticos. En este tipo de economías las incompatibilidades entre la oferta y la demanda plantean permanentemente la insoslayable necesidad del *racionamiento* a los agentes económicos como forma de vida habitual.

Como se afirma anteriormente, dada la escasa formación de capital en estas economías, el mercado de trabajo se encuentra permanentemente en un “equilibrio a bajo nivel” (Hirschman, 1985). El empleo está racionado debido a una demanda de empleo insuficiente.

Por su parte, en el mercado de productos la escasa diversificación del aparato productivo impone el racionamiento en cuanto a los bienes de origen nacional.

Asimismo, en virtud de las debilidades asociadas a la capacidad para importar, el mercado de divisas, se halla a su vez, en permanente situación de racionamiento, impidiendo que las compras al exterior de los bienes de capital e insumos intermedios, que requiere el crecimiento, sean suficientes para sostener una tasa razonable de expansión del producto y del empleo.

Finalmente, también el crédito muestra una permanente situación de racionamiento. No sólo las tasas de interés resultan demasiado elevadas, sino además, prácticamente la totalidad de las instituciones financieras, sólo otorgan crédito

<sup>7</sup> Véase también Benassy (1986).

a las grandes corporaciones, lo que deja fuera de su universo de clientes a una infinidad de pequeñas y micro empresas.

En tales condiciones, los agentes económicos, cualquiera que sea el conjunto de precios vigente, enfrentan en forma permanente una restricción cuantitativa: ya sea en el mercado de trabajo, ya en el de bienes, y en ocasiones en el de divisas o finalmente en el de dinero (Malinvaud, 1977).

### b) El desequilibrio dinámico

En adición a lo anterior, en las EP el desequilibrio tiene un carácter *móvil*. La economía puede mantenerse *en condiciones de estabilidad*, o sea sin variaciones en los precios que induzcan movimientos de ajuste en las cantidades, a pesar del desequilibrio en el mercado de trabajo. En realidad, el mercado informal de fuerza de trabajo funciona como un amortiguador que evita la disminución de la tasa de salarios, pese a la oferta *lewisiana* de mano de obra. Pero si bien el desequilibrio en el mercado de trabajo está siempre presente, en los periodos en que la política económica se esfuerza por disminuir la tasa de desempleo, emerge, ya sea el desequilibrio del sector externo, o bien el desequilibrio en el mercado interno (inflación). Asimismo, en el caso de estos últimos dos mercados, no bien se corrige el desequilibrio externo, se agudiza la inflación; y a la inversa, al atenuarse ésta, se agrava el déficit comercial.

Es por lo anterior que los neoclásicos, con el propósito de asegurar la estabilidad macroeconómica, no encuentren un recurso mejor que someter a la economía a largos periodos de estancamiento. Carentes de toda capacidad de imaginación teórica que los aleje del *laissez-faire* de los libros de texto convencionales, estos economistas consideran que así como el estancamiento es estabilidad, *el crecimiento necesariamente es desequilibrio*.

### c) Un caso típico de desequilibrio

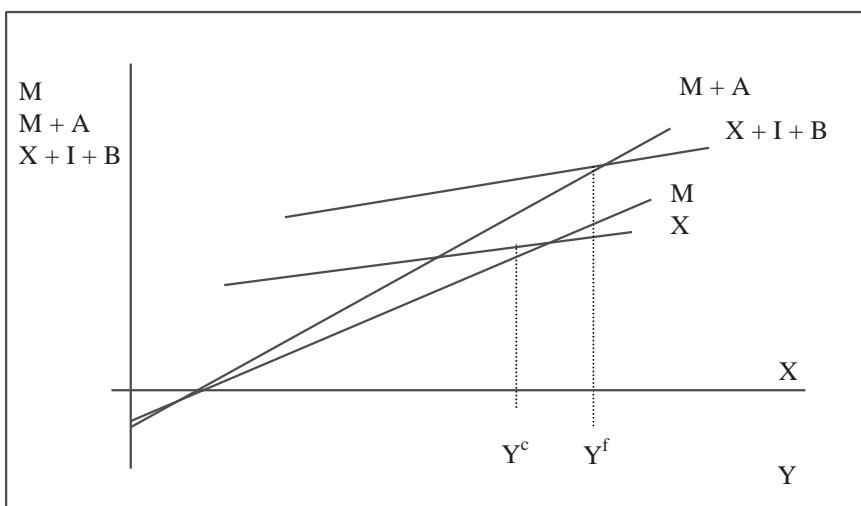
Con el propósito de establecer un marco conceptual a través del cual pueda analizarse una situación típica del desequilibrio que suele presentarse en las EP, a continuación se inserta la Gráfica 9, ella reformula los fundamentos sobre los cuales se construyó la Gráfica 2. Aquella gráfica muestra el nivel de *equilibrio factual* del producto agregado,  $Y^f$ , en el punto donde la recta de importaciones-ahorro ( $M + A$ ), se interseca con la de exportaciones-inversión-déficit gubernamental ( $X + I + B$ ).

La pendiente de la recta ( $M + A$ ) está dada por la suma de los coeficientes de importación y ahorro a producto ( $M/Y + A/Y$ ). En consecuencia, la deducción del ahorro de la recta ( $M + A$ ), provoca que ésta gire a la derecha sobre su propio eje

hasta convertirse en la función  $M$ . Por su parte, la sustracción de la inversión y del déficit público de la recta  $(X + I + B)$ , provoca un desplazamiento de ésta hacia abajo culminando en la recta  $X$ . El punto en el cual se cruzan las rectas  $M$  y  $X$  determina el nivel de producto compatible con el equilibrio externo,  $Y^c$ .

La Gráfica 9 ilustra una situación similar la que estudió Keynes en la *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Pero a diferencia del economista inglés, quien se refiere a una situación de equilibrio en el mercado de bienes con desequilibrio en el mercado de trabajo, la gráfica ilustra el caso de una economía en la que el equilibrio en el mercado de bienes –garantizado por la relación  $(M + A = X + I + B)$ <sup>8</sup> coexiste con una situación de desequilibrio en el mercado de cambios ( $M > X$ ).<sup>9</sup>

**Gráfica 9**  
Un desequilibrio típico



<sup>8</sup> En realidad, esta igualdad es una forma diferente de expresar la bien conocida “condición de equilibrio” en el mercado de bienes. Como fácilmente se puede constatar, a través de un sencillo arreglo algebraico, se llega a la ecuación keynesiana de la oferta y la demanda agregadas  $Y = C + Y + X - M + B$ .

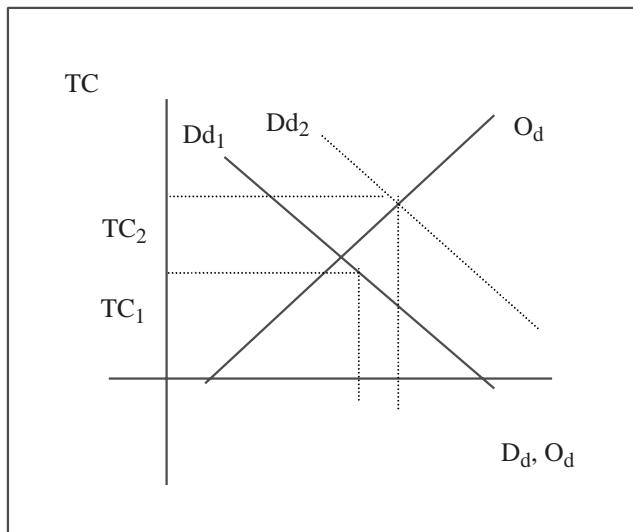
<sup>9</sup> Como se indicó arriba, en arreglo a la simplicidad en este trabajo, se hace abstracción tanto del crédito externo como de los demás flujos internacionales de divisas diferentes a aquellos registrados en la balanza comercial. Bajo tal supuesto, el (des)equilibrio comercial implica necesariamente un (des)equilibrio en el mercado de cambios. Por otra parte, conviene advertir que el hecho de que al nivel del producto factual se cumplan simultáneamente las relaciones  $M + A = X + I + B$  (equilibrio en el mercado de bienes) y  $M > X$  (desequilibrio externo), implica necesariamente que el ahorro interno es insuficiente para financiar el gasto de inversión más el déficit gubernamental, o sea  $A < I + B$ .

#### d) La estabilidad

Para los teóricos de la ortodoxia una situación tal, en la que no existen mecanismos endógenos automáticos que aseguren el equilibrio simultáneo de todos los mercados, sólo puede ser explicada por factores que impiden el libre funcionamiento de la oferta y la demanda. Así fue como Patinkin (1965) argumentó que el desempleo keynesiano se explica por factores que obstruyen la libre flexibilidad de los precios.

En el caso específico del desequilibrio externo al que hace referencia la Gráfica 9, los economistas neoclásicos suelen atribuirlo a la rigidez del tipo de cambio asociada al intervencionismo estatal. Porque –se suele aducir– en una economía capitalista de *laissez-faire* el desequilibrio en el frente externo, equivale a un exceso de demanda de divisas en el mercado de cambios, el cual ejercería un impacto devaluatorio sobre la moneda nacional. Tal proceso se muestra en la Gráfica 10. En ésta se aprecia la manera en que, a partir de una situación en la cual el tipo de cambio es  $TC_1$ , el exceso de demanda de divisas, correspondiente a  $Dd_2$ , desemboca en una elevación de aquél a  $TC_2$ .

**Gráfica 10**  
**Ajuste del mercado de divisas**



Como resultado de lo anterior, las exportaciones se incrementarían y las importaciones declinarían. De esta forma, siguiendo la Gráfica 9, tal proceso empujaría al producto compatible  $Y^c$  hacia el producto factual  $Y^f$ .

No obstante lo anterior, conviene advertir sobre la existencia del supuesto servomecanismo que hace posible la igualdad entre el producto factual y el producto compatible, que caracteriza a las economías industrializadas, no se asegura únicamente a través del libre funcionamiento de los mercados. Para la activación y funcionamiento de tal mecanismo automático de corrección, es necesario el cumplimiento de otras condiciones.

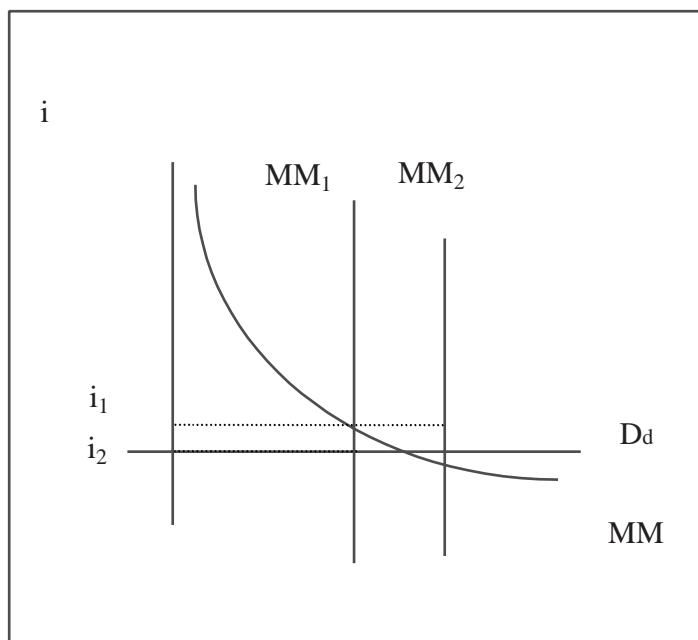
En las EC, bajo condiciones de libre comercio, una devaluación *moderada* del tipo de cambio, en respuesta al desequilibrio externo, impulsa a la baja las importaciones y las exportaciones al alza. Ello es así en virtud de que, por una parte, tales economías han alcanzado un alto grado de diversificación y, por otra, debido a las diferentes actividades económicas, las cuales conforman su aparato productivo, y que operan con niveles de productividad (y costos) relativamente similares a los de sus principales competidores extranjeros. En tales circunstancias, una devaluación relativamente pequeña de la moneda es suficiente para fortalecer su posición competitiva, dando lugar a un proceso de sustitución de importaciones, así como el aumento de las ventas al exterior. Por lo tanto, la elevación del producto compatible al nivel del producto factual tiene como *precondición* no sólo el libre funcionamiento de los mercados, sino también el alto grado de diversificación de la economía y la relativa homogeneidad de sus niveles de productividad con sus competidores del exterior.

Por el contrario, los países periféricos no sólo carecen de un buen número de industrias al interior de sus economías, sino que además gran parte de las existentes operan con niveles de productividad muy inferiores a los internacionales, debido a la etapa temprana de industrialización por la que transitan. En consecuencia, una devaluación moderada del tipo de cambio tiene efectos poco perceptibles sobre su déficit comercial. El problema, sin embargo, consiste en que *una devaluación pronunciada*, pese a inducir de manera inmediata una elevación de las exportaciones y una contracción de las compras al exterior, tiene efectos inflacionarios vía encarecimiento de los bienes de importación obligatoria. En tales condiciones, la inflación termina, más temprano o más tarde, por erosionar la devaluación del tipo de cambio, con lo cual, las importaciones necesariamente se elevan y las exportaciones declinan. De esta manera la economía regresa, nuevamente, a una situación de *equilibrio en el mercado de bienes con desequilibrio en el mercado de cambios*. Pero veamos este proceso con más detalle.

En un primer momento, una devaluación significativa del tipo de cambio induce la disminución de las importaciones y el aumento de las exportaciones, hecho observado anteriormente. Como consecuencia de ello, el mercado de divisas encuentra su nivel de equilibrio. Hasta este momento, la situación parece haberse corregido, si no fuera por los efectos colaterales que tiene la devaluación del tipo de cambio.

La devaluación de la moneda introduce un nuevo nivel de equilibrio en el mercado de dinero. Es decir, el aumento de las exportaciones y la caída de las importaciones que provoca un aumento de la masa monetaria  $MM$ . Como se aprecia en la Gráfica 11, el aumento de la masa monetaria desplaza la recta vertical hacia la derecha, de  $MM_1$  a  $MM_2$ , lo que –dada la función de demanda de dinero  $D_d$ – provoca una caída de la tasa de interés de  $i_1$  a  $i_2$ . Como consecuencia de esto último, la expansión crediticia propicia el aumento del producto y del empleo.

**Gráfica 11**  
**Ajuste del mercado de dinero**



Los efectos expansionistas resultantes del aumento de la masa monetaria, refuerzan el impacto positivo que sobre la demanda ejercen la elevación de las exportaciones y la disminución de las importaciones. Con ello, la devaluación parece, en este primer momento, haber tenido efectos positivos sobre la evolución de las variables económicas. El producto compatible se ha desplazado hacia la derecha a efecto de igualarse con un producto factual en expansión. Es decir, parece haberse logrado el objetivo del crecimiento sostenido.

#### d) El estancamiento

No obstante, *en un segundo momento la situación se invierte*. La devaluación encarece los bienes de importación y, vía compras obligatorias al exterior de artículos no producidos internamente, provoca una elevación de los costos de producción. Esta alza de costos, finalmente, se traslada a los precios, desembocando en una *inflación cambiaria* por empuje de los costos.

La inflación reduce la masa de dinero en términos reales y eleva la tasa de interés, con los siguientes efectos depresivos sobre el producto y el empleo.

Una vez que el producto factual ha caído al nivel inicial, ocurre una segunda reacción que lleva al producto compatible a igualarse a ese producto factual reducido, pues la inflación erosiona el margen de subvaluación de la moneda nacional, lo cual eleva las importaciones y reduce las exportaciones. Con ello el círculo se cierra: la economía no creció, el déficit se corrigió, ello debido, sin embargo, a la contracción del producto.

En realidad, en ausencia de datos empíricos no es posible determinar *a priori* si al final del proceso se regresa exactamente a la situación inicial, caracterizada por el equilibrio en el mercado interno con desequilibrio en el mercado externo, o si bien la contracción del producto fue de tal magnitud que ello hizo posible el equilibrio en ambos mercados. Hay argumentos para suponer que esto último es posible, pues a la contracción de la demanda inducida por la caída de las exportaciones y el aumento de las importaciones, así como por la reducción de la masa monetaria real, en la fase de contracción se suma el efecto depresivo causado por la baja de los salarios reales. Es decir, la inflación provoca siempre una *redistribución regresiva del ingreso* como consecuencia de la caída de los salarios, pues las fuerzas sindicales suelen ser poco exitosas en la recuperación de la pérdida del poder adquisitivo de las remuneraciones al trabajo, provocada por el aumento de los precios.

Pero independientemente de cuál sea el resultado exacto de la fase depresiva, lo cierto es que el equilibrio en ambos mercados sí es viable, pero sólo a costa de reducir el producto factual al nivel de producto compatible, y no a la inversa. Y

es esto precisamente lo que suelen hacer los encargados de la política económica en las EP a través de recortes y más recortes a las variables pertinentes. Ante la imposibilidad de aplicar con éxito las recetas neoclásicas del equilibrio general, se olvidan de la solución expansionista al desequilibrio y aplican la fácil receta contraccionista. Pero, como es bien sabido, el estancamiento agrava el desequilibrio en el mercado de trabajo.

Del análisis anterior se infiere que en las economías periféricas el *laissez-faire* no garantiza el crecimiento del producto en condiciones de equilibrio externo. En realidad, en estas economías las fuerzas de la estabilidad operan en sentido inverso, arrastrando  $Y^f$  hacia  $Y^e$ . En las EP, el *laissez-faire* es estancacionista.

Es conveniente advertir que las EP *pueden mantenerse muy bien en una situación estable cuando existe el equilibrio en los mercados de bienes y divisas*, pese al desequilibrio permanente en el mercado de trabajo. Y ello, gracias a la existencia del mercado de trabajo informal. Así pues, en las EP se constata, una vez más, la veracidad de la máxima keynesiana de equilibrio con desempleo.<sup>10</sup>

## 6. Megaimperfecciones, anarquía y caos

Desde Adam Smith ya se afirmaba que el capitalismo era un sistema anárquico, pero no caótico. Y en verdad que la teoría del equilibrio general se ha encargado de demostrar esto de tal forma que para los neoclásicos no queda lugar a dudas. El problema continúa en el grado de restricción de tales demostraciones. Dicho brevemente, sin el supuesto de competencia perfecta no hay demostración posible.

En tales condiciones, resulta imposible sostener la coherencia social en una economía *superimperfecta*, como es el caso de las EP. En éstas, el sistema de precios se encuentra muy lejos, no digamos ya de asignar “eficientemente los recursos escasos”, sino incluso de hacer posible la coordinación de los agentes económicos.

Una EP, dejada libremente al juego de las fuerzas del mercado, conduce a situaciones que ponen en peligro la viabilidad misma del capitalismo. Ya en el apartado 5 se sostuvo que estas economías permanecen inmersas en el desequilibrio de una manera permanente. Y en el mismo apartado se examinó la forma en que ellas son conducidas al estancamiento y a la desigualdad distributiva por efecto del *laissez faire*. Pero lo cierto es que el grado de imperfección del mercado es tal que, sin la presencia del Estado, dichas economías tenderían a desintegrarse. La

<sup>10</sup> Un análisis de este proceso para el caso de México puede verse en Sosa (1999).

evolución espontánea de los precios no sólo conduce a la desaparición de importantes cultivos agrícolas y especies ganaderas, sino también a la quiebra de empresas individuales y al desmantelamiento de ramas enteras de producción. De ahí la importancia de la intervención del Estado, la cual, vía regulación y fijación de precios, salarios y tasas de interés, así como a través del control de las importaciones, rescates empresariales y creación de empresas públicas, entre otros instrumentos, es susceptible de imprimir una cierta dosis de coherencia necesaria al capitalismo periférico, que de otra manera sería incapaz de reproducirse.

En realidad, las EP son economías muy neoclásicas: necesitan para funcionar un superagente artificial, el Estado, que hace las veces del subastador walrasián.<sup>11</sup> Pero con una diferencia básica: en tanto que las economías neoclásicas son perfectas, aquellas periféricas son *megaimperfectas*.<sup>12</sup>

## **7. Elementos fundamentales de una política económica para el crecimiento equilibrado**

Dada la tendencia al desequilibrio externo, en las EP el motor del crecimiento se ubica en el comercio exterior. La expansión del producto, estimulada por los otros componentes de la demanda agregada, tiene efectos negativos sobre la balanza de pagos, lo que se evita con una estrategia de sustitución de importaciones y/o de promoción de exportaciones. Éstas elevan el nivel de demanda, lo que impulsa al alza el producto y el empleo, al mismo tiempo que mejoran el saldo de la balanza comercial (o por lo menos impiden su deterioro).

En el pasado, la estrategia de sustitución de importaciones mostró sus virtudes en diversos países, como Argentina, México, Brasil y Corea del Sur, entre otros. No obstante, es bien sabido, dicha estrategia deja de ser viable en cuanto se carece de una fuente de divisas ajena al sector manufacturero, como lo fue el sector agrario hasta mediados de los años sesenta, en el caso de la economía mexicana. Y ello, porque la sustitución de importaciones, además de que no genera divisas *per se*, comporta un sesgo *antiexportador* que inhibe las ventas al exterior del propio sector industrial.

<sup>11</sup> Sobre este tema, se recomienda consultar el clásico trabajo de Lange y Taylor (1938).

<sup>12</sup> Hasta la fecha ignoro si existe algún estudio de microeconomía que tome como base las megaimperfecciones estructurales imperantes en las EP. Desconozco las razones de esto, pero supongo que obedece a la fuerza de la teoría ortodoxa en las escuelas y facultades de economía, en donde representa el pensamiento dominante, así como a la escasa producción teórica desarrollada en estas economías. En todo caso, como se indicó anteriormente la *micro* de las EP es un tema tan virgen como su complemento *macro*.

Por su parte, la estrategia de promoción de exportaciones también ha mostrado sus bondades, por ejemplo, en los países de industrialización reciente del sudeste asiático.<sup>13</sup> Sin embargo, en algunos países de América Latina dicha estrategia se ha instrumentado junto con un defectuoso proceso de liberalización comercial que ha provocado un aumento no deseado de las importaciones. En tales condiciones, *la des sustitución de importaciones* ha contrarrestado los efectos positivos del aumento de las exportaciones.

En realidad, lo que se requiere es una estrategia que combine la promoción de las exportaciones con la sustitución de importaciones. ¿Cómo podría instrumentarse tal estrategia?

En principio, parece lógico que una estrategia combinada debe basarse tanto en los principios que hicieron posible la sustitución de importaciones (el proteccionismo), como en aquellos que han hecho posible el aumento de las exportaciones (la devaluación del tipo de cambio).

No obstante, es claro que la política de devaluación del tipo de cambio, como se indicó más arriba, tiene efectos inflacionarios que, finalmente, terminan por erosionar sus efectos positivos sobre el comercio exterior. Por su parte, el proteccionismo, como decíamos, tiene un sesgo *antiexportador* que impide la generación de divisas y, por esta vía, pone un límite a la expansión del producto y del empleo.

En realidad, lo que se requiere es diseñar una estrategia que recoja los elementos positivos de ambas políticas y neutralice sus efectos negativos.

En este sentido, lo que se necesita es el establecimiento de un sistema de estímulos diferenciales para cada industria, según su grado de desarrollo, como ocurría en el caso de la protección comercial. No obstante, a efecto de evitar el sesgo antiexportador, tal sistema de estímulos no debe basarse en el empleo de controles comerciales (aranceles *ad valorem*, cuotas de importación y precios oficiales), sino en la manipulación del tipo de cambio, que es la política aplicada para promover las ventas al exterior.

<sup>13</sup> En el exitoso desempeño económico de Corea del Sur también jugó un papel crucial la estrategia de sustitución de importaciones. En los años cincuenta del siglo pasado ella fue responsable por entero del crecimiento y la industrialización de aquella economía. Para fines de esa década, Corea del Sur había desarrollado ya un sector industrial interno productor de bienes de consumo no durables. A principios de los sesentas, la estrategia sustitutiva parecía haber llegado ya a su fase de agotamiento en ese sector, al mismo tiempo que la economía enfrentaba problemas de balanza de pagos y el país era objeto de un golpe de Estado.

A partir de 1963 las autoridades instrumentaron un cambio radical en la estrategia de desarrollo. La sustitución de importaciones fue reemplazada por la promoción de exportaciones como estrategia dominante, si bien ello no se tradujo en una apertura externa indiscriminada ni en el abandono de las industrias nacientes por parte del Estado (Westphal y Kim, 1982) y (Westphal, 1990).

En síntesis, lo que se recomienda es el establecimiento de un sistema de tipos de cambio múltiple que se adapte a los diferentes niveles de productividad de las distintas ramas económicas, a efecto de homogeneizar y aumentar su grado de competitividad. Es decir, se sugiere que la devaluación del tipo de cambio conceda un tratamiento distinto a cada producto según su grado de desarrollo o competitividad internacional. Con ello, se lograría amortiguar la heterogeneidad estructural que caracteriza a las EP y, además, se evitaría que la devaluación abarcara los bienes de importación obligatoria, lo que impediría que las devaluaciones desencadenaran procesos inflacionarios que reviertan sus efectos plausibles (Sosa, 1992).

Teóricamente un sistema de estímulos, similar al que se propone, sería capaz de elevar la competitividad de la industria nacional, de tal manera que se hiciera posible tanto el desplazamiento de los bienes provenientes del exterior en el mercado interno (sustitución de importaciones), como el aumento de las ventas al exterior. No obstante, existen diversas objeciones a su aplicación. Entre otras cosas, se argumenta que un sistema de tipos de cambio tal, además de provocar profundas distorsiones, daría lugar a problemas de sobre y subfacturación.

Una alternativa de mayor viabilidad para elevar y homogeneizar la competitividad del aparato productivo consiste en otorgar subsidios diferenciales a las distintas industrias a efecto de que ellas se encuentren en condiciones de reducir precios. Esta política tiene idénticos resultados que aquella asociada a múltiples tipos de cambio. Sin embargo, comporta una ventaja adicional, pues tales subsidios podrían otorgarse a las empresas en función del empleo marginal, o bien para evitar que éstas pagaran infrasalarios. Así, a diferencia de la política cambiaria heterodoxa que se ha sugerido arriba, una política de subsidios como la indicada estimularía el uso de técnicas intensivas en trabajo. Pero en trabajo bien remunerado.<sup>14</sup> La pregunta es: ¿cómo se justificaría una política tal? Veamos.

En la etapa de despegue, los costos de producción unitarios de las industrias nacientes de las EP suelen ser superiores a los de las empresas maduras internacionalmente competitivas. Este diferencial se explica, entre otras cosas, por el costo de aprendizaje, el cual debería reducirse con el transcurso del tiempo. Como consecuencia de tal disminución, al mayor costo de las etapas tempranas de desarrollo debería corresponder, como contrapartida, una situación inversa en la fase de madurez de la industria. La existencia, en las etapas avanzadas de desarrollo de la industria, de un costo unitario menor al internacionalmente competitivo, que sea compensatorio del costo inicial de aprendizaje, es la condición económica que justifica la política de fomento industrial. Veamos esto más de cerca.

<sup>14</sup> Siguiendo la tradición keynesiana, esta propuesta de política económica rechaza el mito de las finanzas sanas.

En la Gráfica 12 el eje de las ordenadas mide los costos por unidad de producción y el de las abscisas, el tiempo. La línea continua muestra el curso que deberían seguir los costos unitarios de los bienes de las industrias nacientes, y la punteada una trayectoria descrita por aquellos costos de las empresas competitivas a nivel internacional. El momento que separa la infancia de la madurez de la industria naciente está marcado con la letra *A*, que aparece en el eje de las abscisas. El área entre las rectas que se encuentra a la izquierda de este punto representa, entre otras cosas, el costo de aprendizaje, y el área de la derecha el beneficio resultante de la creación de la industria naciente.

La pendiente de las rectas representa la tasa de disminución de los costos de producción unitarios con respecto al tiempo. Por tanto, la abstracción hecha de los costos fijos, bajo los supuestos de no variación en los salarios individuales y en los precios de los insumos intermedios, y la caída de los costos unitarios refleja necesariamente el incremento de la productividad.<sup>15</sup> En consecuencia, mientras más inclinadas hacia la derecha sean las curvas, mayor será el aumento de la productividad que reflejan.

Dentro del contexto anterior, la justificación microeconómica de la política de fomento de una industria debe satisfacer dos condiciones. La primera de ellas –necesaria, pero no suficiente– es que la tasa de crecimiento de la productividad sea más alta en la industria naciente que en las empresas maduras (en términos de la Gráfica 12, la inclinación de la línea continua debe ser mayor que la de la línea punteada). La otra condición consiste en la existencia de una relación beneficio/costo positiva. Es decir, que el valor presente del flujo de beneficios (área a la derecha del punto *A*) sea mayor que el valor actual del flujo de costos (área a la izquierda del punto *A*) (Bell, Ross-Larson y Westphal, 1984).

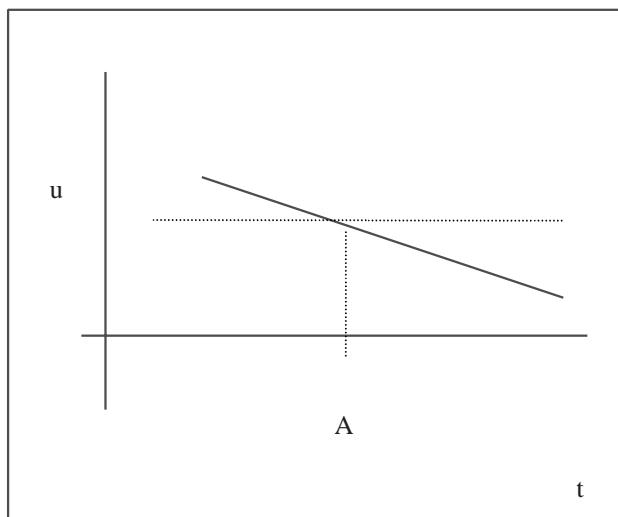
En suma, el fomento a las industrias nacientes se justifica si y sólo si, el total de los subsidios estatales, equivalentes a los costos de aprendizaje, se ven compensados por la suma de los menores costos futuros.

<sup>15</sup> Sean los costos primos unitarios  $u = w' + si$ , donde  $w'$  representa los costos salario por unidad producida y  $si$  los insumos intermedios unitarios. O sea  $u = W/q + SI/q$ , en que  $W$  denota el total de salarios,  $SI$  el total de insumos intermedios y  $q$  la cantidad producida. De esta última formulación se desprende que  $u = (W/hh)/(q/hh) + (SI/hh)/(q/hh)$ , donde  $hh$  es el total de horas hombre trabajadas. Simplificando esta última expresión, se obtiene esta otra:

$$u = w/p + p'/p,$$

en que  $w$  es el salario por hora hombre,  $p$  el producto generado por hora hombre y  $p'$  los insumos procesados por hora hombre. Por lo tanto, en el caso de no variación en los salarios individuales y en el precio de los insumos intermedios, la reducción de los costos unitarios estará determinada exclusivamente por el incremento de la productividad del trabajo.

**Gráfica 12**  
**Costos de producción unitarios**



### Conclusiones

Para la teoría neoclásica, salvo por la incidencia de factores exógenos de efectos temporales, las economías permanecen en un estado de permanente equilibrio de pleno empleo, o con una tasa de desempleo que por “natural” resulta no abordable. En adición a esto, para dicha teoría el activismo gubernamental es despreciable, ya sea en el sentido que las políticas económicas son neutrales o, peor aun, que ellas resultan nocivas (inflacionarias y desestabilizadoras). De esto resulta su carácter autocomplaciente y contemplativo. Para las EP, con los altos niveles de desempleo y subempleo que las caracterizan, la macroeconomía de origen neoclásico representa el fracaso anticipado del activismo estatal.

Los modelos keynesianos, por su parte, se construyen sobre el supuesto de que en la economía existen capacidades productivas no utilizadas y por lo tanto, consideran que el producto y el empleo son flexibles. Desde esta perspectiva teórica, el activismo gubernamental no sólo es plausible, sino indispensable para el logro y mantenimiento de altos niveles de empleo. En estas condiciones, una *macro* keynesiana, si bien se acerca más a las necesidades y objetivos del capitalismo periférico, no refleja enteramente su forma de funcionamiento. Pues, en tanto que en las economías keynesianas el producto global y el empleo se encuentran deter-

minados totalmente por la demanda, en las economía periféricas ésta juega un papel más bien modesto. En esta clase de economías los niveles de actividad económica dependen fundamentalmente del sector externo. La demanda se encarga de determinar el producto dentro de un estrecho rango de variación que se ubica muy lejos de la ocupación plena. Pero el límite superior de este rango está gobernado por el comercio exterior.

Por otra parte, en las EP el desempleo y la “masa” de agentes económicos que, en virtud de aquél, hacen uso de estrategias de supervivencia alternativas, adquiere dimensiones descomunales. Ante una situación tal, resulta imposible no teorizar sobre la existencia, carácter y formas de funcionamiento del sector informal. Constituye éste un universo económico paralelo (con sus curvas de indiferencia propias y sus niveles de *subempleo* correspondientes), y de similar importancia que el sector formal; un mundo metakeynesiano, cuyo origen nos remite a la demanda social no solvente o no-efectiva. Ante una oferta “ilimitada” de mano de obra, algunas de las funciones de dicho sector son, por una parte, “reproducir” este “reservorio” de fuerza de trabajo necesaria para la acumulación de capital y, por otra, fijar el “piso” de la tasa real de salarios, la cual, en su ausencia, caería por debajo de los niveles de subsistencia. El mercado de trabajo del sector informal no debe considerarse como un mercado en equilibrio. En esencia, se trata de una manifestación clara del desequilibrio en que permanecen inmersas las EP.

El desequilibrio de las EP tiene varias causas, pero la fundamental está dada por las desproporciones estructurales. Por lo que se refiere a las características de este desequilibrio, o sea a su carácter “estable” en condiciones de estancamiento y “móvil” bajo un contexto de crecimiento, conviene señalar que el objetivo de una política de empleo consiste precisamente en lograr una tasa de crecimiento suficientemente alta como para reducir gradualmente las tasas de desocupación y subempleo de la fuerza de trabajo en condiciones de equilibrio en todos los demás mercados.

Referente al activismo estatal en materia de empleo, se han expuesto las razones por las cuales una EP, dejada al libre juego de las fuerzas del mercado, está condenada al estancamiento y a una distribución del ingreso cada vez más polarizada.

Pese a que el trabajo no explora en profundidad los problemas relativos a la función de asignación de recursos, desempeñada por el sistema de precios, resulta obvio que en las EP, ante una situación de desequilibrio permanente, aquéllo deja mucho que desear. En realidad, es posible inferir que, dada tal situación de desequilibrio, los problemas relacionados con la fijación de precios han tornado necesaria la intervención del Estado en este asunto específico. Desde esta perspectiva, el interventionismo estatal en la fijación de precios, más que un capricho sujeto a

la voluntad de los gobernantes en turno, parece haber sido una actividad asumida de una manera obligada, como consecuencia de los problemas asociados a una ineficiente asignación de recursos.

Finalmente, por lo que se refiere a la política de empleo propuesta, parece natural que la solución a los problemas que aquejan a estas economías, cuya característica central es su dependencia con respecto al exterior, se ubique precisamente en las variables externas.

## Referencias bibliográficas

- Bell, Martin, Bruce Ross-Larson y Larry E. Westphal (1984). "Assessing the performance of infant industries" in *Journal of Development Economics*, Amsterdam.
- Benassy, Jan Pascal (1986). *Macroeconomics: an introduction to the non-walrasian approach*, San Diego, California: Academic Press Inc.
- Clower, Robert W. (1965). "The keynsian counterrevolutions: a theoretical appraisal" in *The theory the interest rates*, Londres: McMillan and Co.
- Diamond, Marcelo (1973). *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*, Argentina: Paidós.
- Dornbusch, R. (1989). *Open economy macroeconomics*, Nueva York: Academic Press.
- Frank, A. G. (1967). *Capitalism and underdevelopment in Latin America: historical studies of Chile and Brasil*, Nueva York: Monthly Review Press.
- Hirschman O, Albert (1985). "Auge y declinación de la economía del desarrollo" en Mark Gersovitz, et al., *Teoría y experiencia del desarrollo económico*, México: FCE.
- Kalecki, Michel (1983). "Teorías del crecimiento en diferentes sistemas sociales" en *Investigación Económica*, núm. 166, octubre-diciembre.
- (1983b). "Las ecuaciones marxistas de reproducción y la economía moderna" en *Investigación Económica*, núm. 166, octubre-diciembre.
- Lange, O, y F. Taylor (1938). *On the economic theory of socialism*, USA: University of Minnesota Press.
- Leijonhufvud, A. (1966). *On keynesian economics and the economics of keynes*.
- Lewis, W. Arthur (1954), "Economic development with unlimited supplies of labour" in *Manchester School of Economic and Social Studies*, vol. XXIII, num. 2, mayo.
- López, Julio (1983). "La distribución del ingreso en México: estructura y evolución" en *El Trimestre Económico*, vol. L(4), núm. 200, octubre-diciembre de 1983, pp. 2227-2256.
- Malinvaud, E. (1977). *Theory of unemployment reconsidered*, Oxford: Blackwell.

- Patinkin, Don (1965). *Money, interest and prices*, Nueva York: Harper & Row.
- Rodríguez, Octavio (1993). *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*, México: Siglo XXI Editores.
- Sosa Barajas, Sergio W. (1992), *Crecimiento económico y sustitución de importaciones en México*, México: Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.
- (1999). “México: la estrategia ortodoxa. Una evaluación crítica del periodo 1983-1998” en *Momento Económico*, núm. 106, noviembre-diciembre, pp. 44-53.
- (2001). *Modelos macroeconómicos. De los “clásicos” a la macroeconomía de las economías periféricas*, México: Tlaxcallan.
- (2003). “Hacia una macroeconomía para las economías periféricas” en *Aportes* (Revista de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla), año VIII, núm. 22, enero-abril, pp. 11-28.
- Westphal E., Larry (1990). “Industrial policy in an export-propelled economy: lessons from South Korea’s experience” in *Journal of Economics Perspectives*, summer.
- y Kwang S. Kim (1982). “*Korea*”, *development strategies in semi-industrial economies*, London: Bela Balassa and Asociates, A World Bank Research Publications.

# El conocimiento como insumo estratégico de la Nueva Economía

*(Recibido: diciembre/03 -aprobado: marzo/04)*

*Manuel Castillo Soto  
Antonio Cárdenas Almagro\**

## **Resumen**

En las economías modernas, el conocimiento se ha convertido en el factor de generación de valor más crítico que la propia inversión física. Este hecho ha dado lugar a nuevos procesos y nuevos productos, originando lo que hoy llamamos Nueva Economía que está basada en el conocimiento y la administración de la información. La Nueva Economía trata con formas sutiles: información, derechos de autor, valores, bases de datos, es decir, activos intangibles en general. En la actualidad el mundo de las computadoras, el espectáculo y las telecomunicaciones son industrias más importantes que cualquiera de los antiguos gigantes industriales. En los años cincuenta, el ejemplo a seguir era General Motors, la gran productora de autos; en la Nueva Economía, la pauta ha sido establecida por Microsoft

**Palabras clave:** sociedad del conocimiento, nueva economía, capital intelectual.

**Clasificación JEL:** O32.

\* Profesores-Investigadores del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco (manuelcastillo@itesm.mx) y (acardenas@correo.azc.uam.mx).

## Introducción

En la sociedad actual los conocimientos juegan un papel cada vez más importante, tanto en la producción de bienes y servicios, como en la administración de organizaciones de diferente tipo. En este contexto, a medida que las empresas modernas se transforman para competir con base en la información, su capacidad para realizar la gestión de los activos intangibles se ha vuelto más crítica que su habilidad para invertir en activos físicos.<sup>1</sup>

Actualmente el proceso de innovación tecnológica no se basa sólo en el flujo de nuevas tecnologías, sino también en los diferentes agentes que intervienen desde la creación hasta la aplicación de los productos y servicios, con conocimientos, destrezas y capacidades de toda índole. Este proceso se sustenta cada vez más en los conocimientos tácitos y explícitos, tangibles e intangibles que poseen las organizaciones. La cooperación entre los diversos agentes, clientes, proveedores, distribuidores y competidores permite sinergias cognoscitivas.

Es común observar hoy en día, que una proporción importante de estudiantes de esta disciplina se encuentra transitando de las ecuaciones y las fórmulas, al estudio de las nuevas tecnologías de la información y a la modelación de sistemas, pasando, en ocasiones, por la discusión del conocimiento como motor de la nueva economía. Tres son los temas recurrentes en el nuevo discurso: a) globalización, b) inteligencia (no se trata solamente de bienes y servicios sino de cosas intangibles como las ideas, la inteligencia, la información o el conocimiento) y c) conectividad (se desarrolla una intensidad en la interrelación).

En la era industrial, los indicadores más importantes de la eficiencia económica han sido las economías de escala, las economías de alcance y la curva de aprendizaje. Por su parte, la preocupación sobre la rentabilidad se ha centrado en el control financiero y la asignación eficiente de los bienes de capital.

En la era de la información, muchos de los conceptos de medición del desempeño, utilizados en la era industrial se hacen obsoletos; hoy son más importantes y decisivos para la competencia de los activos intangibles, como el conocimiento en sus dos facetas: explícito e implícito.

Cabe mencionar que el impacto de la era mencionada es, por su naturaleza, más fuerte en los servicios que en la manufactura. Por lo tanto, los sectores (las economías) orientados (orientadas) al consumidor son las mejor beneficiadas de este auge.

<sup>1</sup> Kaplan y Norton (1996).

## 1. La Nueva Economía

Nunca antes en la historia de la economía, y en un lapso tan corto, se había generado un valor de tal magnitud para los accionistas de los negocios, como el experimentado en los últimos tiempos por las empresas con una orientación hacia las nuevas tecnologías. Y en donde el sector terciario domina la nueva economía, tanto en su faceta de “orientado al consumidor” como el de “orientado al productor”. De acuerdo a Kevin Kelly, una de las palabras de uso más común en la vida cotidiana es “digital”.<sup>2</sup>

La economía de la información se desarrolla desde hace algunas décadas y lo hace en forma exponencial, por lo tanto se le ha denominado la era de la información. No estamos en la era de la computadora, más bien nos hallamos en la era de las redes (computadoras sociales), que han establecido una nueva forma de comunicarse y por ello, de igual manera, una transformación de la cultura, es en este contexto donde incursiona la nueva economía.

Kelly presenta algunas reglas básicas que conforman esta nueva realidad: a) existe creación de riqueza, solo donde hay innovación, la optimización no alcanza ni sobra, b) el mundo ideal para el suministro y la distribución son las redes (internet) y c) no se debe desatender las culturas locales, es decir las variedades regionales de la globalización.

Sobre estos avances tecnológicos emerge un nuevo orden económico. La geografía de la riqueza ahora se define en función de nuestras herramientas (ordenadores más pequeños y comunicaciones más amplias). Es claro que este nuevo orden económico tiene sus oportunidades y peligros. Si las transformaciones económicas pasadas sirven como punto de referencia, aquellos que sigan las nuevas reglas prosperarán, mientras que aquellos que las ignoren enfrentarán mayores problemas.

Como se mencionó anteriormente la nueva economía tiene tres características: es global, apoya lo intangible (*digital assets*) y está intensamente interconectada. Ello da origen a un nuevo tipo de mercado y de sociedad, basado en las redes electrónicas. Dichas redes han existido siempre pero ha sido magnificada por la tecnología. Por lo tanto, se debe estudiar su complejidad para comprender la lógica específica que se esconde detrás de ellas para aprovechar la transformación económica actual.

Se definen nuevas reglas de esta economía que caracterizan las dinámicas esenciales del nuevo orden económico. Dichas reglas son principios fundamentales que se aplican a todas las empresas e industrias, y no sólo a las de alta tecnología;

<sup>2</sup> Kelly (1998).

tales principios se consideran como reglas empíricas que no son infalibles, solo son guías generales. Estas leyes intentan recoger principios subyacentes que dan forma al nuevo entorno económico.

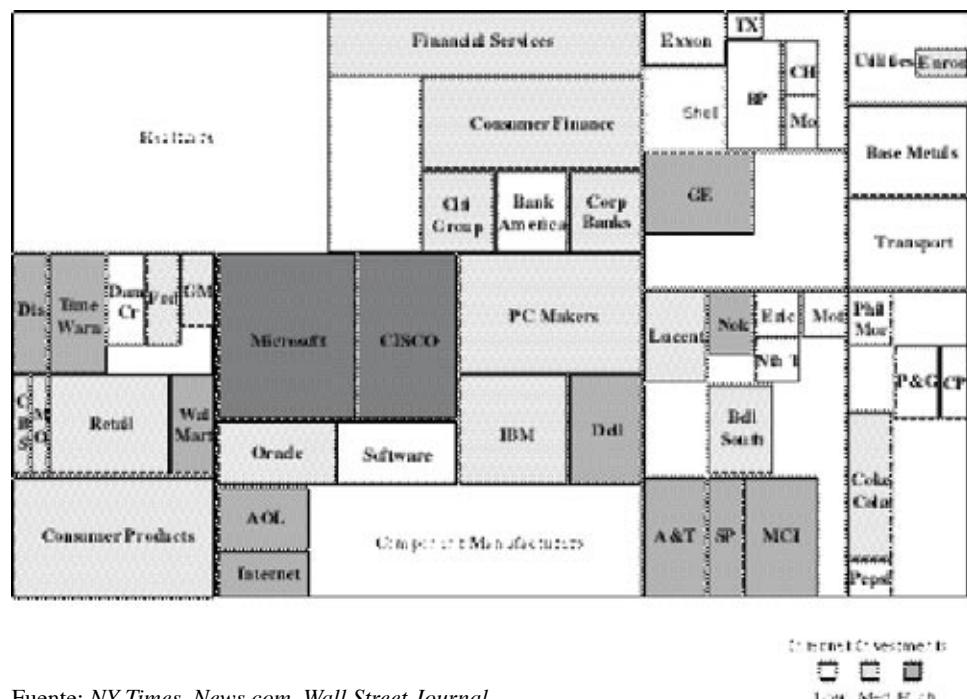
La idea general detrás de esta discusión, es que los principios rectores, los cuales rigen al mundo del soporte lógico, regirán al mundo del soporte físico. La nueva economía comercia con formas sutiles: información, derechos de autor, valores, bases de datos, es decir, activos intangibles en general. En la actualidad el mundo de las computadoras, el espectáculo y las telecomunicaciones son más importantes que cualquiera de los antiguos gigantes industriales (construcción, automóviles o alimentos) (véase Gráfica 1).

Por otra parte, los bites digitales, las opciones de compra de acciones, los derechos de autor y las marcas no son, muchas de las veces, económicamente medibles, de aquí la problemática con los indicadores económicos actuales.

Kelly ejemplifica con el caso de GM (*General Motors*). Se recordará que en

## Gráfica 1

### Mapa de la Nueva Economía



Fuente: *NY Times*, *News.com*, *Wall Street Journal*.

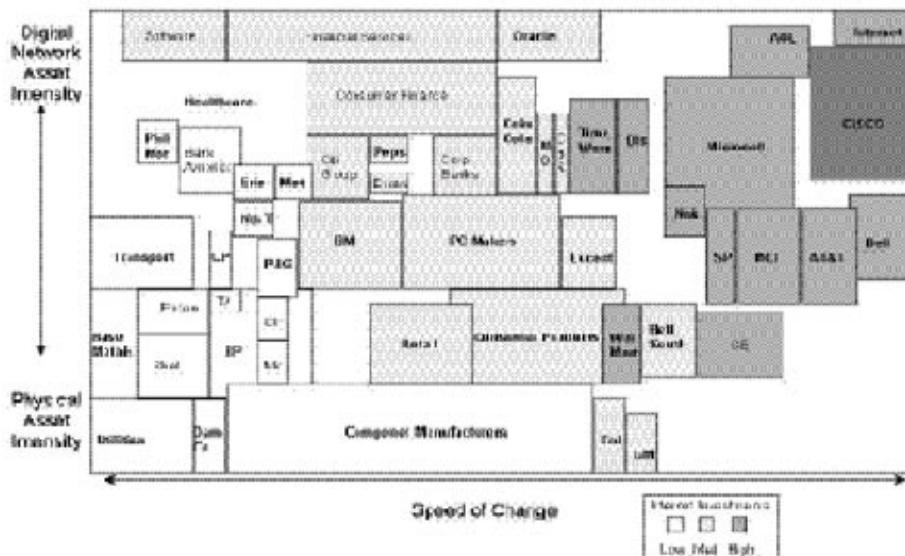
los años 50, esta empresa se ubicaba como la más rica y grande del mundo, poseía y proporcionaba estabilidad a clientes y empleados, además de considerarla como el futuro de los negocios, es decir, todas las empresas con éxito deberían ser como ella. Sin embargo, actualmente es el ejemplo opuesto.

Ahora *Microsoft* es el modelo a seguir, produce intangibles y define los estándares actuales y del futuro; sin embargo, de acuerdo a la experiencia, tampoco se debe apostar a que definirá los estándares del futuro.

Brad DeLong creó una teoría práctica de la historia de la economía, afirma que la historia económica de EUA es un desfile de industrias heroicas. Primero fueron desconocidas, después salvaron la economía con innovaciones increíbles y una gran productividad. Posteriormente devinieron en monopolios aburridos con alta rentabilidad. El último héroe es la industria de la información, la comunicación y el espectáculo. Siendo ahora las empresas de software y comunicaciones las más valiosas (véase Gráfica 2.)

Que *Microsoft* sea actualmente heroica, no significa que todas las empresas seguirán su ejemplo en el futuro, es posible que las futuras empresas no tengan nada

**Gráfica 2**  
Nuevas posiciones estratégicas



Fuente: *NY Times*, *News.com*, *Wall Street Journal*, *Smartmoney.com*, *Financial Times*.

que ver con ella. Si esto es así, las preguntas son: ¿cómo se puede afirmar que las empresas del futuro serán remodeladas en función de los avances por venir (chips, fibra de vidrio y espectros)? ¿Qué es lo que hace de este avance tecnológico algo tan especial? ¿porqué el héroe empresarial del momento es más importante que todos sus predecesores?

### *1.1 La comunicación no es un sector de la economía, es la economía*

La vanguardia no son las computadoras, la nueva economía se relaciona mas con la comunicación amplia y profunda. La comunicación es el fundamento de la sociedad, la cultura, la humanidad, la identidad individual y de todos los sistemas económicos. Por esto las redes son tan importantes. Luego entonces, la comunicación y las computadoras son un caso especial de la historia, ya que han impactado a la cultura, la tecnología y la vida de las personas.

Además, no hay que olvidar que algunas tecnologías como el chip, por medio de las relaciones ínterindustriales, potencian la innovación y desarrollo de otras tecnologías, es decir son catalizadores denominados “tecnologías capacitadoras”, los cuales apalancan el poder y aceleran el desarrollo de otros sectores.

Kelly y otros especialistas piensan que la influencia de las innovaciones relativas a las redes de comunicaciones será tan importante, incluso más importante que la enorme influencia de las innovaciones financieras. Las neuronas de la actualidad son los chips conectados en canales con anchos de banda muy amplios. La era de la información requiere que cada entidad toque a otra, es decir estamos en la etapa multicelular.

Pocas industrias se parecerán a *Microsoft*. Las formas más tradicionales del trabajo cambiarán, atendiendo a la lógica de las redes. Por ejemplo, un granjero estadounidense trabaja en una oficina portátil a bordo de su camión, tiene aire acondicionado, teléfono, sensores de suelo y está conectado a una gran corriente de datos. Por supuesto, se sigue ensuciando de tierra pero en una economía interconectada.

La economía industrial presenta todavía una influencia tendencial sobre nosotros, pero habría que denotar que entre 1990 y 1996 la producción de bienes tangibles disminuyó 1%, pero la producción de servicios aumenta un 15%. El 18% del empleo de los EUA se relaciona con la industria manufacturera, pero tres cuartas partes de esa población ocupada se encuentra relacionada con la economía interconectada y dicha proporción tiende a aumentar rápidamente.

Conforme las innovaciones en chips, fibra de vidrio y transmisiones, el resto de los sectores avanzan, de la misma manera que toda la economía también lo hace. En ese sentido caben los siguientes cuestionamientos: ¿de qué forma, las

herramientas actuales determinarán el destino de las relaciones económicas? ¿qué nueva economía surge de esta nueva tecnología?

Pronto casi todo será invadido por los chips y el conjunto de relaciones sectoriales, industriales y de consumo serán regidos por las reglas de la nueva economía en su conjunto.

## 2. El conocimiento en la Nueva Economía

Rudy Rugles comenta que, en cuanto al conocimiento, la fórmula del éxito se basa en la necesidad de aprender continuamente.<sup>3</sup> Si se desea competir en este mundo y descubrir nuevas oportunidades, es obligado cuestionar las suposiciones sobre las que descansan los conceptos intelectuales tradicionales, es importante comprender que el aprendizaje no es tanto asimilar información como convertirse en parte de una comunidad, de aquí surge la enorme importancia de la diversidad de las experiencias y de la práctica.

Los miembros de *Wall Street*, se hallan vinculados entre sí y comparten el conocimiento a través de una telaraña de redes personales conectadas, en un ambiente de simbiosis compleja y de reciprocidad social, el movimiento de personas e ideas beneficia por igual a todos los participantes sean socios o competidores. Las negociaciones entre las comunidades fortalecen el conocimiento y nos obligan a entender las barreras que dificultan compartirlo. Se crean nuevos conocimientos cuando las cosas se observan de modo diferente y se obtienen nuevas perspectivas mediante la diversidad, la clave es entender el proceso de construcción del conocimiento y consolidar y afianzar la diversidad que se observe en éstas comunidades.

Ruggles comenta el caso de Seros, en donde existe un grupo de personas a quienes se les llama “artistas del conocimiento” su función es describir o presentar lo que ven de una manera distinta, al presentar una perspectiva desde otro punto de vista o al crear una perspectiva original, ofrecen nuevos marcos de referencia, dan vida al aprendizaje y enriquecen aún más la diversidad del conocimiento y de las ideas en el interior de la empresa.

Los documentos ponen en movimiento una dinámica de reciprocidad social, en la que se comparten el conocimiento y la edificación social de la comprensión. Los documentos producen reacciones y creaciones en el proceso de construcción del conocimiento, éste no puede captarse a través de una fórmula ni de una ecuación, requiere nuevos conceptos intelectuales y cuestionar las

<sup>3</sup> Rugles (1999).

suposiciones.

La gran diversidad de perspectivas, ayudan al lector a formarse nuevos modelos para construir conocimientos también nuevos y establecen las bases de futuras discusiones, negociaciones y participación.

### *2.1 Comprendiendo el conocimiento y su administración*

Las premisas básicas en el estudio de la administración del conocimiento son las siguientes: saber qué es el conocimiento, cuál es el uso óptimo de éste y en dónde se encuentra.

El conocimiento reside en muchos y variados lugares, bases de datos, bases conceptuales, cerebros humanos (capital intelectual). Las empresas deben conocer cuales son sus activos de conocimiento (*knowledge assets*) y como administrar y usar estos activos con el fin de obtener el máximo rendimiento. El éxito de los negocios en la nueva economía, dependerá de la cantidad y calidad de conocimiento que aplicaran a sus procesos. Ejemplos:

- 1) La cadena de suministro depende del conocimiento de varias áreas como el estudio de los insumos básicos, planeación, manufactura y distribución.
- 2) El desarrollo de productos requiere conocimiento sobre las necesidades del consumidor y acerca de los avances científicos y tecnológicos que afectan dichas necesidades.
- 3) Como la tasa de crecimiento de la innovación es cada vez más rápida, el reto de conocer administrar y asimilar el conocimiento se vuelve crucial y también más difícil. Alinear los procesos (business process) con el conocimiento respectivo del consumidor.
- 4) Otro de los problemas a que se enfrentan los negocios es la movilidad del capital humano, dado que el conocimiento toma tiempo para adecuarse, la movilidad del factor humano afecta el proceso de absorción del mismo.
- 5) Al igual que la movilidad, el cambio de rumbo y la falta de definición estratégica, provocan perdidas en el conocimiento en algunas áreas.

Una definición de conocimiento apropiada para el análisis que aquí se describe es el siguiente: el conocimiento como un activo, es el conocimiento que se tiene con respecto al mercado, productos, tecnología y organización.

No es únicamente la administración del conocimiento como un activo, sino los procesos del negocio con los que está relacionado dicho conocimiento. Estos procesos incluyen: a) desarrollo del conocimiento, b) preservación del conocimiento

y c) uso y el compartir conocimiento.

La administración del conocimiento involucra la identificación del conocimiento disponible y del que se requiere; así como planificar tanto el conocimiento como el proceso relacionado. Los retos de la organización son formidables porque es difícil difundirlo entre todos los individuos, es difícil identificar, modelar y crear una cultura para compartirlo. ¿Cómo hacer lo anterior? y ¿cuál es el método para lograrlo?: éste debe poseer ciertas características: 1) que capture el conocimiento, 2) lo modele, 3) lo valide, 4) lo verifique y 5) le de mantenimiento.

El plan estratégico de negocios debe hacerse en función del conocimiento disponible y necesario para el futuro. Es necesario crear sistemas que permitan al conocimiento ser práctico y eficiente para la organización, además debe encontrarse disponible en el momento y en el lugar correcto. A continuación ofrecemos: un marco de análisis para la administración del conocimiento:

- a) ¿Identificar los activos (conocimiento) que la empresa posee?
- b) ¿Dónde están dichos activos?
- c) ¿Qué contiene?
- d) ¿Cómo se usa?
- e) ¿Qué forma tiene?
- f) ¿Qué tan accesible es?

Analizar cómo el conocimiento puede agregar valor:

- ¿Cuáles son las oportunidades por usar el conocimiento?
- ¿Cuál debería ser el efecto de su uso?
- ¿Cuál son los obstáculos para su uso?
- ¿Cuál es su aportación de valor para la empresa?

Las técnicas utilizadas, tienen que ver comúnmente con los conocidos sistemas de administración estratégica.<sup>4</sup>

### **3 El conocimiento y la función de producción económica**

<sup>4</sup> SWOT (*Strengths Weaknesses Opportunities Threats*); Kaplan and Norton (1996), *Modelling languages such as: IDEF (Process Flow and Object State Description Capture Method*, Mayer, Cullinane, de Witte, Knappernberger, Perakath, & Wells (1992) and RADs (*Role Activity Diagrams*, Ould (1993).

### *3.1 Productividad*

La revolución tecnológica en EUA no ha dado frutos inmediatamente, sin embargo, se ha podido comprobar avances sustanciales en la industria.

Las empresas deben recordar que el poder de la tecnología va más allá de instalar sistemas automatizados o incrementar el número de computadoras; es una redefinición de las operaciones en la estructura de una organización. Un ejemplo de ello es *Caterpillar*, que antes de incrementar su compra de terminales y decidirse a automatizar los procesos, mejoraron y diseñaron las operaciones, incrementaron su productividad al doble, y actualmente con la ayuda de los sistemas de cómputo son uno de los actores principales en la nueva historia económica.

Esta nueva etapa, puede compararse con el lanzamiento del uso de la energía eléctrica. No sólo bastó con hacer uso de la nueva energía para mejorar los niveles de producción, sino que fue necesario desarrollar tecnología que se adaptara a nuevos procesos cuya finalidad era incrementar la productividad. Para ello, es necesario esclarecer la forma en que actualmente existen las estructuras y visualizar su uso en el futuro.

Evidentemente algo resulta claro, las primeras etapas que siguen a una innovación tecnológica de la magnitud del uso de la electricidad o sistemas computacionales, no llevan a frutos económicos cuantiosos a corto plazo, pero sí a largo y mediano plazo. Es decir, al inicio se incurre en un doble costo: costo por mejoras y costo por no incrementar la productividad a niveles esperados.

Solamente cuando las nuevas organizaciones cambien su enfoque funcional (mercadotecnia, producción y demás) por unidades negociables (herramienta, ingeniería, etcétera), ocurrirán los cambios, es decir, cuando todos los niveles de la organización adquieran responsabilidad.

### *3.2 Impacto tecnológico en la función de producción*

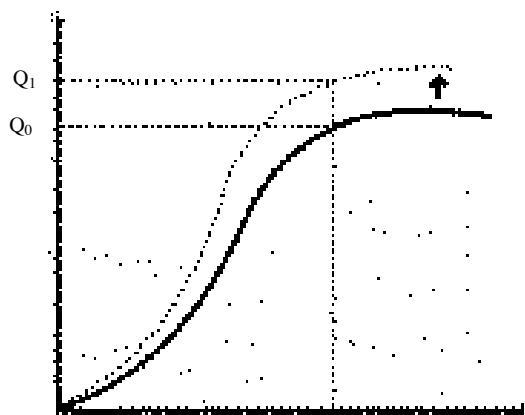
Es claro que la innovación tecnológica afecta el proceso productivo, alterando definitivamente la relación “insumo-producto”. Un avance tecnológico puede permitir la obtención de un mayor nivel de producto, con la misma combinación de insumos que se tenía antes de la innovación. O bien obtener el mismo nivel de producto con menor dotación de factores.

En el caso de los insumos intangibles se supone que los efectos sobre el desplazamiento de la función de producción son aún más fuertes, el problema es cómo se genera un sistema de indicadores confiables que midan la contribución de los activos intangibles, en particular del conocimiento (véase Grafica 3).

La innovación puede inducir un menor uso de algunos insumos y uno mayor de otros, pero con costos totales y tasas de uso menores, para producir a

**Gráfica 3**

Función de producción desplazada por la acción del conocimiento



la misma cantidad de producto que antes. Un avance tecnológico puede requerir insumos o proveer productos que no estaban aún disponibles.

Es evidente que el desarrollo tecnológico y la difusión del mismo no es uniforme entre las empresas productoras de un bien similar, esto da lugar a diferencias en sus productos y a diferencias en su posición competitiva.

El progreso económico no siempre implica cambio tecnológico, se puede incrementar la productividad aplicando eficientemente las técnicas productivas ya existentes. Así mismo, el continuo aprendizaje sobre un proceso productivo dado tendrá sus efectos positivos en la productividad (curva de aprendizaje), y en el abatimiento de los costos.

Ahora bien, ¿es siempre el cambio tecnológico sinónimo de productividad?: muchos administradores del proceso manufacturero piensan que la automatización y las nuevas tecnologías permiten a las empresas necesariamente, reducir costos y aumentar su competitividad internacional, y efectivamente muchas empresas están convencidos de esto. Sin embargo, en ocasiones las generalizaciones suelen ser delicadas.

En mayo de 1986, por ejemplo, *The Wall Street Journal*, reportó que, GM y Ford gastaron millones de dólares en automatizar sus plantas, en un esfuerzo para

competir con sus rivales japonesas. Pero la historia muestra que no siempre la alta tecnología está relacionada positivamente con la reducción en costos.

Recientemente, GM estableció una planta en Michigan, con la intención de colocarse en la vanguardia de la producción tecnológica en lo que se refiere a la línea de soldadura, ensamblado y pintura. La planta usó robots para llevar a cabo tales tareas, sin embargo, de inmediato aparecieron un sin número de problemas técnicos.

Respecto a la línea de ensamblado, frecuentemente se suspendía el proceso por ajustes a los programas de los robots, la producción fue sólo de 30 a 35 unidades por hora, cuando se había proyectado obtener 60. En cuanto al área de pintura, los robots fallaban a menudo, de tal forma que cientos de unidades tuvieron que ser pintadas nuevamente de forma manual.

GM ciertamente tiene alta tecnología, pero no posee la experiencia del cambio tecnológico, en el sentido que se discutió anteriormente (un mayor nivel de productos con el mismo conjunto de insumos, o el mismo nivel de productos con los menores costos).

Las cuotas impuestas, en años anteriores, a las empresas japonesas produjo una industria doméstica protegida con altos niveles de beneficios, mismos que la empujaron a experimentar estas nuevas tecnologías. Pensando más en la automatización por sí misma que en una política que mejorara el sistema de producción vigente.

Irónicamente Mazda, en su planta de EUA, contando con el mismo nivel de sofisticación tecnológica que GM, evitó la automatización generalizada. Llegando a producir 240 mil carros al año con 3500 trabajadores, mientras que GM tenía 5000 trabajadores con una producción anual de 220 mil unidades. Y la clave, a decir de los expertos, es seleccionar sólo la cantidad óptima de tecnología.

A pesar de estos problemas, tal parece que los industriales americanos no aprenden la lección y continúan pensando que el futuro es la automatización. Ford experimenta los mismos errores que GM, argumentando que los beneficios es el método más eficiente de reducir costos, incrementar la calidad y proveer la flexibilidad necesaria para enfrentar las condiciones cambiantes del mercado. Elementos importantes de la innovación y desarrollo en la era industrial en contraposición con la era de la información.

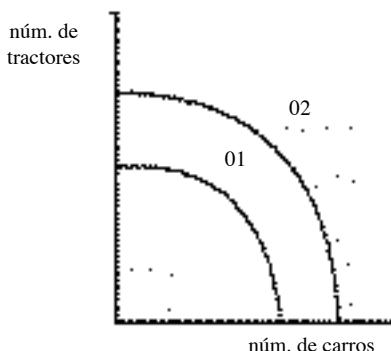
Muchas empresas producen bienes fuertemente relacionados, por ejemplo: las granjas producen carne de pollo y huevos, la industria automotriz produce carros compactos, camiones tractores etc. Algunas otras producen artículos completamente diferenciados físicamente. En ambos casos es probable que las empresas se beneficien si producen más de un producto, contando con las siguientes ventajas: uso conjunto

de los insumos, programas simultáneos de mercadotecnia, ahorros en los costos de administración. Las empresas de un solo producto generan en un buen número de ocasiones subproductos que no se pueden aprovechar.

Para estudiar los beneficios de la producción conjunta, considérese el caso de la industria automotriz que produce carros y tractores: ambos productos usan bienes de capital (maquinaria y mano de obra) como insumos básicos, los carros y los tractores no son producidos en la misma planta, usan los mismos recursos del departamento de administración y se utiliza también, maquinaria similar y el mismo trabajo calificado.

### 3.3 La decisión importante para los administradores en cuanto de cada bien producir

**Gráfica 4**



Estas curvas, llamadas de transformación, muestran las distintas combinaciones de carros y tractores que pueden ser producidos por la empresa dada una determinada cantidad de insumos.

La curva O2 muestra las combinaciones de productos que se pueden generar con el doble de insumos que en O1. La pendiente de estas curvas es negativa por el hecho de que para producir más de uno, tiene que sacrificar alguna cantidad del otro. Si se supone que la distancia entre la curva O2 y el origen es de dos veces la distancia que guarda la curva O1 y el origen, implícitamente se quiere decir que el proceso de producción tiene rendimientos constantes a escala en ambos bienes.

Si la curva O1 fuera una línea recta, la producción conjunta no implicaría ni pérdidas ni ganancias con el cambio en las combinaciones, es decir una pequeña empresa especializada en carros y otra en tractores, podrían generar los mismos productos que otra empresa que produce ambos.

Sin embargo, la curva de transformación es cóncava al origen porque usualmente la producción conjunta ofrece más ventajas que si se produjeran los bienes separadamente.

En general las economías de alcance se presentan cuando la producción conjunta es más grande que la que se alcanzaría con dos empresas produciéndolos separadamente (con asignaciones equivalentes de insumos). Si la producción conjunta es menor que lo que se lograría con dos procesos de productos separados, entonces se dice que hay deseconomías de alcance.

Es necesario aclarar que no hay relación directa entre rendimientos crecientes a escala y economías de alcance. Una empresa puede poseer la segunda y al mismo tiempo tener rendimientos decrecientes a escala. Ejemplo: aquellos procesos productivos de bienes delicados (como instrumentos musicales), donde la escala de producción es pequeña pero existe producción conjunta.

O bien, una empresa puede experimentar rendimientos crecientes a escala en cada producto y no tener economías de alcance. Ejemplo: esto sucede con los grandes conglomerados que (poseen varias empresas) producen varios productos de manera eficiente, pero tienen administraciones separadas.

Para determinar si hay economías de alcance es necesario usar el estudio de la estructura de costos de las empresas. Si una combinación de insumos, utilizados por una firma, genera más producto que lo que dos empresas independientes podrían generar, entonces los costos (por unidad) que enfrenta la primera son menores que los costos que enfrentan las empresas independientes.

Para medir el grado de dichas economías, se debe averiguar el monto de ahorro en costos que implica la producción conjunta con respecto a la producción separada. El grado de las economías de alcance viene dado por la siguiente ecuación:

Donde:

$C(Q_1)$  = es el costo de producir  $Q_1$

$C(Q_2)$  = es el costo de producir  $Q_2$

$C(Q_1, Q_2)$  = es el costo de la producción conjunta.<sup>5</sup>

### *3.4 Dinámica de los costos. La curva de aprendizaje*

<sup>5</sup> Cuando las unidades físicas pueden ser sumadas (como carros y tractores) entonces se puede usar la expresión  $C(Q_1 + Q_2)$ .

Las empresas que experimentan disminución de sus costos medios de largo plazo, son empresas que no necesariamente enfrentan rendimientos crecientes a escala.

Los costos pueden declinar porque los trabajadores y administradores absorben los cambios tecnológicos, y adquieren mayor experiencia ganando con esto una mayor calificación en sus respectivos trabajos. Esto provoca que los costos marginales y medios de un nivel de producción dado caigan por cuatro razones:

- 1) Los trabajadores a menudo tardan algún tiempo en acoplarse en las nuevas tareas, y a medida que ellos se vuelvan más diestros la velocidad en el trabajo aumenta.
- 2) Los administradores aprenden a programar los procesos productivos de forma más efectiva.
- 3) Los ingenieros, cautelosos inicialmente, en el diseño de los procesos productivos, sin que esto implique aumento en los defectos y se logre reducir costos.
- 4) Difusión de este aprendizaje a los proveedores, dado que la empresa demandante exigirá que el flujo de materiales sea en una forma más eficiente. De tal forma que se logre una reducción en los costos de los insumos.

Como consecuencia de lo anterior, se puede afirmar que la empresa aprende con el tiempo. Los administradores usan este proceso de aprendizaje para planear mejor y pronosticar los costos futuros. La relación entre el producto acumulado de una empresa y la cantidad de insumos necesarios para producir una unidad de producto es inversa.

## **Conclusiones**

La sociedad moderna ha sido testigo del avance en la informática y la gran revolución en la comunicación a nivel mundial que ha significado la red (internet). En este contexto, la producción de bienes y servicios depende más de la sinergia de conocimientos tácitos o explícitos de los diferentes agentes que participan en las organizaciones productivas, que de las decisiones de adquirir capital fijo.

Por esta razón, los indicadores de eficiencia utilizados en la era industrial: economías de escala, economías de alcance y curvas de aprendizaje, han dejado de ser útiles en la nueva sociedad del conocimiento.

En este nuevo ambiente, las organizaciones productivas deben iniciar un proceso interno de cambio que otorgue un nuevo lugar al conocimiento. La acumulación de capital físico ya no es el único insumo productivo. Debe iniciarse la identificación y gestión del capital intelectual como un insumo adicional en la

función de producción de las empresas.

## Referencias bibliográficas

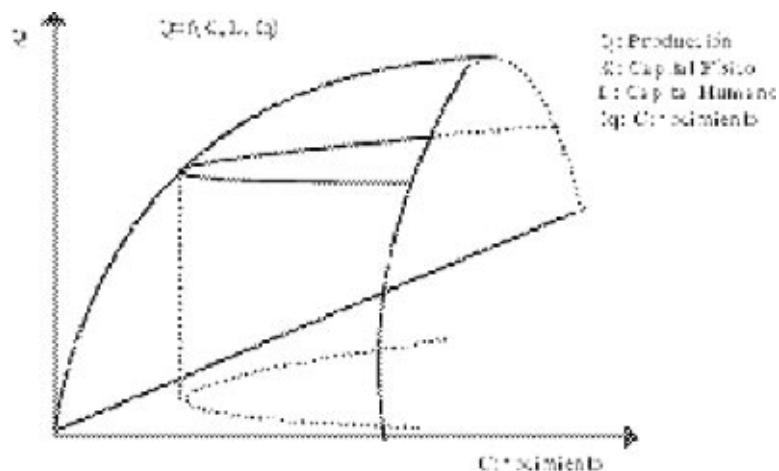
- Adamic, Lada and Bernardo A. Huberman (1999). “The nature of markets in the world wide web” in *Meetings of the Society for Computational Economics*, june.
- Allen, P. and J. M. McGlade (1987). “Modelling complex human systems: a fisheries example” in *European Journal of Operational Research*, num. 30, pp. 147-167.
- Bakos, J. Yannis, and Erick Brynjolfsoon (2000). “Bundling information goods” in *Management Science*.
- Bort, Julie (1999). “A tale of two regions” in *Network World*, april, 26.
- Brynjolfsson, Erik and Kahin Brian (2002). *Understanding the digital economy*, EUA: Massachusetts Institute of Technology.
- Buxbaum, Peter (2001). “Making alliances work,” *Computerworld*, july 23, p. 30.
- Carson, C. S., B. T. Grimm, and C. E. Moylan (1994). “A satellite account for research and development” in *Survey of Current Business*, 74 (11), pp. 37-71.
- Dean, E.R. (1999). “The accuracy of the BLS productivity measures” in *Monthly Labor Review*, 122 (2), pp. 24-34.
- Jeffrey, H. Dyer, Prashant Kale, and Harbir Singh (2001). “How to make strategic alliances work” in *Sloan Management Review*, summer, p. 1.
- Kaplan, R. and Norton, D. (1996). *The balanced scorecard*, EUA: Harvard Business Press.
- Kelly, Kevin (1998). *New Rules for the new economy*, EUA: Viking.
- Kelly, Sultan (2000). *When economy means business*, EUA: Prentice Hall.
- Low, Jonathan and Cohen, Kalafut Pam (2002). *Invisible advantage*, Perseus.
- Lucas, Jr. Henry C. (2000). La tecnología de la información y la paradoja de la productividad, México: Oxford University Press.
- Ruddy, R. (1999). “The knowledge advantage” in (Capstone, P.) *14 visionaries define marketplace success in the new economy*.

## Apéndice

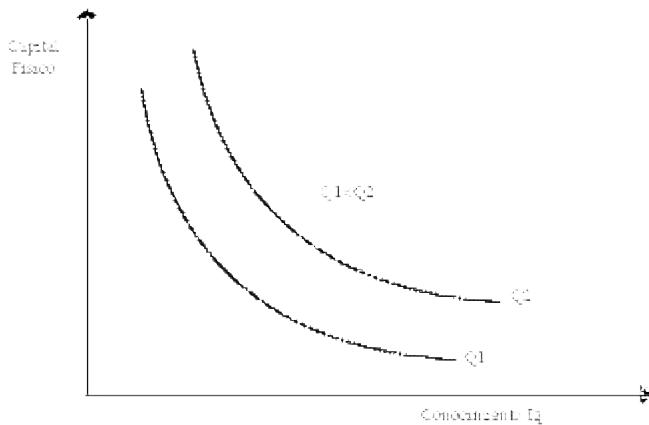
### 1. Marco analítico de la función de producción, con el conocimiento como insumo intangible

Esto nos proporciona las mejores condiciones tecnológicas o físicas, pero no permite definir las proporciones óptimas de insumos. Para determinar la máxima eficiencia es necesario pasar del análisis de la producción física de los insumos, al examen de la productividad económica, incorporando precios de los insumos.

#### 1.1 Determinación de las proporciones óptimas de insumos

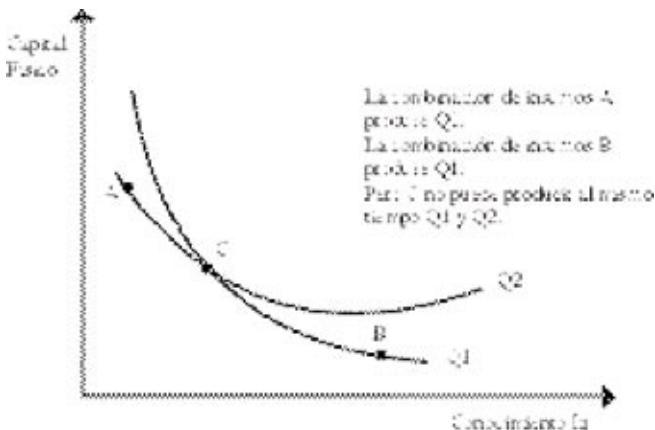


*Definición de Isocuanta. (iso= igual, cuanta= cantidad) denota una curva que representa el conjunto de combinaciones de insumos (en nuestro caso capital trabajo y conocimiento) que, combinados con cierto grado de eficiencia, dan como resultado una cantidad determinada de producto.*



Características de las isocuantas:

- No se interceptan.
- Las combinaciones racionales de insumos se encuentran en la parte descendente a la derecha de la curva.
- El tramo relevante tiende a ser convexo al origen.
- La parte descendente relevante proviene de la posibilidad de sustituir algún insumo por cierta cantidad de otro, manteniendo el producto inalterado.
- La forma de la isocuanta revela la sustitutibilidad entre insumos.



La función de producción involucra conceptos que son herramientas útiles en todos los campos de la economía:

- 1) La productividad marginal de los factores de la producción.
  - 2) La tasa marginal de sustitución y la elasticidad de sustitución.
  - 3) La intensidad de los factores.
  - 4) La eficiencia de la producción.
  - 5) Los rendimientos a escala.
- a) La forma matemática general de la función de producción es:

$$Q = f(K, L, MP, Iq, v, \gamma)$$

Donde:

$Q$  = producto

$K$  = insumo capital (incluye tierra, maquinaria y equipo)

$L$  = insumo trabajo

$MP$  = materias primas

$Iq$  = Conocimiento

$v$  = rendimientos a escala

$\gamma$  = parámetro de eficiencia

Es una relación puramente técnica entre las cantidades de insumos o las cantidades de producto. Los precios de los factores no intervienen en la función de producción.

Sin embargo, en la práctica se ha observado que las materias primas mantienen una relación constante con el producto a todos los niveles de la producción. Por lo tanto, podemos substraer el valor de las materias primas del valor de la producción, y tendremos el valor agregado de la producción (por comodidad le seguimos llamando  $Q$ ).

$$Q = f(K, L, Mp, Iq, v, \gamma)$$

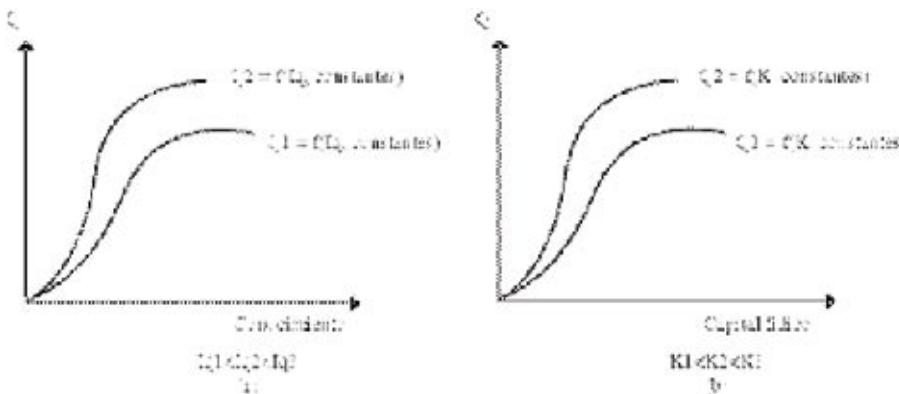
El factor  $v$  “rendimientos a escala” se refiere al análisis a largo plazo de las leyes de la producción (ya que se supone cambios en la planta productiva). Este factor se analiza más adelante.

El parámetro de eficiencia  $\gamma$ , se refiere a los aspectos empresariales y organizacionales de la producción. Dos empresas con idénticos insumos (y los mismos rendimientos a escala), pueden tener diferentes niveles de producción debido

a las diferencias en su eficiencia empresarial. En cuanto a  $I_q$ , simboliza al insumo intangible, en este caso representa al conocimiento.

El número de ladrillos para construir una casa es constante, independientemente del número de casas construidas. La cantidad de metal requerido para la producción de un automóvil es constante independientemente del número de autos que se construyan.

La función de producción es usualmente representada como una curva en dos dimensiones. Los cambios en las variables importantes son mostrados o por movimientos a largo plazo de la curva o por desplazamientos de esta curva.



Evidentemente las pendientes de estas curvas representan el producto marginal de  $I_q$  (conocimiento) ( $PMg\ I_q$ ) y el producto marginal de  $K$  ( $PMgK$ ).

$$PMg\ I_q = dq/dIq$$

$$PMgK = dq/dk$$

Ya se analizó que la teoría de la producción se concentra en niveles de empleo de los factores, en los cuales sus productos marginales son positivos pero decrecientes.

$$\text{Formalmente: } Q = f(K, Iq, v, \gamma)$$

El Locus de puntos de las isocuantas, donde el producto marginal de los factores es igual a cero, forma líneas de frontera. La línea de frontera más alta implica que el producto marginal del capital es igual a cero. La línea de frontera más baja implica que el  $PMgL = 0$ .

Las técnicas de producción son sólo eficientes dentro de las líneas de

frontera (líneas de borde). Fuera de las líneas de frontera, el producto marginal de los factores es negativo, y los métodos de producción son ineficientes, puesto que requieren de una cantidad adicional de ambos factores para producir un nivel dado de producto.

La condición de que el PMG de los factores sea positivo, pero decreciente, define el nivel de eficiencia de la producción, (es la zona donde las isocuotas son convexas con respecto al origen). Ejemplo: ilustremos los conceptos anteriores con una forma particular para la función de producción Cobb-Douglas. Es la forma más popular en la práctica por un fácil manejo.

$$Q = A (Iq)^\alpha K^\beta$$

Donde:

$A, \alpha, \beta$  son constantes positivas.

1) El producto marginal de los factores.

$$PMg Iq > 0$$

$$PMg K > 0$$

$$= AL^\alpha \beta K^{\beta-1} = AL^\alpha = AL^\alpha K^\beta =$$

$$= (\beta) \text{ (Producto medio del capital)}$$

Análogamente para el otro insumo se tiene:

$$(\alpha) \text{ (Producto medio del conocimiento)}$$

2) TMgST

3) La elasticidad de sustitución ( $\sigma$ ) para esta función es igual a 1.

Demostración: cambio porcentual en la relación capital – trabajo.

Cambio porcentual en la TMg. S.T.

La intensidad de los factores en una función de este tipo se mide por la

razón (alfa/beta), mientras más alta es esta razón la técnica es más intensiva en conocimiento (iq).

La eficiencia es la combinación de los factores que se mide por el coeficiente A. Si dos empresas tienen la misma relación “capital físico / Conocimiento, la misma alfa y beta” y producen diferentes cantidades de producto, se debe a la capacidad de la organización de ocupar y administrar sus insumos intangibles.

# Razón y racionalidad en el discurso histórico\*

*(Recibido: diciembre/03 -aprobado: marzo/04)*

*Lucino Gutiérrez Herrera\*\*  
María Elvira Buelna Serrano\*\*\*  
Santiago Ávila Sandoval\*\**

## **Resumen**

Este trabajo aborda dos problemáticas, la primera se refiere a las teorías relativas al significado de la historia, la segunda es en torno a la naturaleza de las proposiciones en el trabajo del historiador. Ambas cuestiones exponen una forma de debate acerca del conocimiento que no se encuentra en las prácticas internas de disciplinas como la Economía, y que sin embargo, sería necesaria para dilucidar gran parte de los contenidos político-ideológico con el que sus corrientes han sido vinculadas.

**Palabras clave:** historia, racionalidad, ciencia, método histórico, determinismo.

**Clasificación JEL:** B, B25, N01

\* Este artículo forma parte de los trabajos de discusión que se realizan al interior del Seminario de Historia Económica del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco.

\*\* Profesores Investigadores del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco.

\*\*\* Profesora Investigadora del Departamento de Humanidades de la UAM-Azcapotzalco.

## Introducción

Este ensayo es un acercamiento vinculado a el análisis del discurso histórico y el papel que en él ha jugado el concepto de razón; exploramos la percepción de la historia como una disciplina ontológica del hombre; abordamos además la función que el concepto de ciencia ha tenido en la formulación del conocimiento sobre el pasado humano.

El artículo se divide en tres partes. La primera trata sobre las relaciones entre la ciencia y la historia y se refiere al debate sobre el sentido general de una y otra, así como la funcionalidad de esta relación. Al respecto la filosofía y la sociología de la historia plantean una serie de respuestas que orientan lo que en cada momento y cada autor comprometido con estos enfoques considera “el destino manifiesto del hombre”.

La segunda parte analiza los elementos de racionalidad en el discurso histórico y su manifestación desde las concepciones objetivas y subjetivas de su escritura. Trata sobre la forma en que los historiadores construyen sus proposiciones. Esta parte responde a preguntas de tipo epistemológico y se desarrolla con base a una reflexión sobre las propuestas de Nagel al respecto de la estructura de la ciencia en la historia. Consideramos que el autor contribuye a dilucidar el debate sobre la racionalidad en el método y el objetivo de la disciplina histórica, lo cual enriquece y aclara la reflexión sobre la supuesta particularidad que el trabajo histórico reclama.

La tercera y última sección, resalta el carácter diverso y creativo del quehacer histórico. En este caso se argumenta alrededor de los planteamientos de Marc Bloch y Edmundo O’Gorman; se realiza así porque permite contraponer la gravedad de los discursos rígidos, apegados a la obsesión científico-activista en la historia, de aquellos otros que recrean en el relato la naturaleza íntima de la misma.

El objetivo general del trabajo, el cual pensamos se cumple en su transcurso, consiste en plantear un entorno que contrasta la riqueza y flexibilidad en el debate histórico, en comparación a la rigidez historiográfica con la que los economistas acostumbran introducirse en este tema.

## 1. Sobre la ciencia y la naturaleza de la historia

### 1.1 Sobre las contradicciones sociales entre la ciencia y el devenir humano en la primera mitad del siglo XX

En la incesante ruptura del mundo civilizado, el hombre moderno y contemporáneo dio a la ciencia un papel preponderante en la explicación ontológica de su existencia, a partir de la configuración de los conceptos de tiempo y continuidad.<sup>1</sup> Asumió esta actitud, porque la ciencia acumula conocimientos cuyas aplicaciones propiciaron el bienestar en el mundo social, además brinda explicaciones o perpetua interrogantes e hipótesis acerca del mundo natural, al que nuevamente pertenecemos los hombres a partir del Renacimiento.

Por la dualidad del impacto que la ciencia ha tenido sobre el mundo de la materia y de las ideas, la difusión del conocimiento científico se ha prestigiado e incidido cada vez más en el proceso de secularización del pensamiento humano. Desde el Renacimiento Italiano, la ciencia ha ocupado el papel central entre los sistemas cognitivos que inciden en la explicación de nuestro entorno y en el ejercicio de la vida cotidiana. Ella ha contribuido a disolver las viejas tradiciones y modos de existencia a tal grado que, cuando se habla de difusión de la cultura occidental, en realidad se afirma que la ciencia ha avanzado en todo el globo.

La ciencia contemporánea nos enseña que el método para desarrollar el conocimiento tiene un carácter dinámico y heurístico, porque su objetivo es descubrir fenómenos nuevos y formular nuevas teorías. Por esta vocación metodológica, la ciencia constituye sistemas de conocimiento en expansión, ya que las teorías aceptadas están en continua revisión y se sustituyen por otras nuevas. En suma, es una actividad heterodoxa y revolucionaria porque siempre intenta mejorar las respuestas dadas a un conjunto de preguntas. Sin embargo, de tiempo en tiempo deja de comportarse de esa manera cuando entre civilización y civilización la humanidad toma una siesta.<sup>2</sup>

En contrapartida, la decepción sobre sus alcances puede ser extrema. Por ejemplo, cuando en el siglo XX, un siglo de ideologías, la ciencia se desarrolló con

<sup>1</sup> Carl Sagan en la introducción del libro *Cosmos* dice al respecto: "La esencia de la ciencia es que se autocorrege. Nuevos resultados experimentales y nuevas ideas están resolviendo continuamente viejos misterios." Y sobre la relación de la ciencia con las estructuras sociales sostiene que: "La ciencia es inseparable de la aventura humana y por lo tanto no puede discutirse sin entrar en contacto, a veces de pasada otras veces en un choque frontal, con un cierto número de cuestiones sociales, políticas, religiosas y filosóficas".

<sup>2</sup> Mason (1998).

fines destructivos, la racionalidad quedó en entredicho. Como negación al uso que los sistemas de poder otorgaron a la ciencia, los jóvenes de posguerra la identificaron como la causa y origen de la destrucción, a ella se asoció la muerte de más de 16 millones de personas, la ruina de civilizaciones enteras, el hambre y la miseria, la Guerra Fría. ¿Podía considerarse a ésta como la era de la razón? El hombre había llegado a esta situación dando prioridad a la racionalidad y exagerando la validez de sus ideas sociales.

El estado de tensión que sufrió el mundo en la segunda mitad del siglo pasado, también tuvo impacto entre los intelectuales, quienes empezaron a cuestionar el sistema de creencias –positivistas– que se había originado en el siglo XVI, y que se consolidó en el XVIII y XIX, el cual concebía a la capacidad de raciocinio del ser humano como el eje rector de la vida en el planeta. Así por ejemplo, al respecto de la crisis sobre el sistema de conocimiento a partir de la razón, se sostienen juicios como el siguiente: la lógica se presenta agrietada, la razón se interroga, se inquieta, lo incierto fundamental se agazapa tras todas las certidumbres locales; en tales condiciones la idea de fundamento debe zozobrar con la idea de análisis último, de causa última, de explicación primera. En suma se pone en duda el concepto general de razón.<sup>3</sup> A críticas como esta se sumaron por igual filósofos e historiadores; quienes especularon sobre el sentido de la vida misma y el de la historia.

## 2. Razones generales y particulares en el estudio de la historia

Las diferentes culturas del mundo se dieron a la tarea de elaborar registros de los hechos relativos al acontecer humano. Sin embargo, la finalidad de dichos registros ha sido diversa. Confucio por ejemplo, los utilizó en China con fines morales al servicio de la política más que de la historia. Los judíos, desde siempre, fueron un pueblo con historia, la cual convirtieron en un instrumento moral subordinado a la religión.

En la Grecia clásica, Platón y Aristóteles menospreciaban a la historia porque trataba asuntos particulares, por lo tanto era similar a las opiniones, las cuales eran para dichos filósofos discursos cuyo objetivo no era encontrar la verdad, y en consecuencia, poco válidos. Por esta razón, ambos le confirieron mayor valor a la poesía que a la historia, particularmente para el segundo, la historia sólo era una descripción empírica de hechos, mientras que la poesía era capaz de formular juicios universales de los mismos.<sup>4</sup> Hay que recordar que Herodoto escribió sus

<sup>3</sup> Morín (1999).

<sup>4</sup> Platón (1973); Aristóteles (1970).

*Historias* en el siglo V, y ésta era la primera obra que utilizó la prosa para dar testimonio de una serie de acontecimientos y describir lugares de su presente. La epopeya y la tragedia eran hasta entonces las obras literarias que conservaban la memoria histórica, y la forma discursiva que utilizaban era la métrica poética. Collingwood menciona que para Aristóteles:

[...] la poesía era la esencia destilada de la enseñanza histórica. En la poesía las lecciones de la historia no se hacen más inteligibles y siguen siendo indemostrables, y, por lo tanto, puramente probables; pero se hacen mucho más compendiosas y por eso mismo más útiles.<sup>5</sup>

También en el siglo V a.C. Tucídides avanzó al independizar el oficio del historiador de las tradiciones mágicas, y al contrastar la información que recibía con el fin de narrar los acontecimientos de la manera más fidedigna posible.<sup>6</sup> En el siglo II a. C. Polibio concibió a la historia como un proceso de investigación referente al pasado de significados universalmente válidos.<sup>7</sup> Cuando escribió la historia de Roma, mostró a los romanos como un pueblo tutelado por el pensamiento helenístico, y que gracias a dicha tutela, éstos habían desarrollado concepciones del mundo ecuménicas, en el sentido de que su acontecer reflejaba la continuidad del espíritu de su pueblo y de los efectos civilizadores del mismo sobre la humanidad. Para Polibio, el objetivo de la historia era de carácter didáctico porque permitía conocer y evitar los errores que habían cometido los predecesores en la conservación de la herencia institucional del pasado, de tal manera que esta disciplina se empezó a concebir como la maestra de la vida por excelencia.

## 2.1 *La trascendencia en la historia*

En la cultura posrenacentista, la ilustración hizo de la historia un instrumento de comprensión de la sociedad, y la utilizó como sustento ideológico de la formación de las unidades nacionales. La generación posterior, siguiendo a Polibio, formuló teorías sobre el desarrollo histórico con la pretensión de que éstas tuvieran validez universal, y de explicar los designios de la humanidad en relación con la naturaleza.

De este conjunto sobresale: Vico, Kant, Condorcet, Humboldt, Hegel, Hume, Volne y Marx, quienes con diferentes argumentaciones, centran su posición

<sup>5</sup> Collingwood (1974: 33).

<sup>6</sup> Tucídides (1990, I: 7-102).

<sup>7</sup> Polibio (1981).

sobre los significados de la historia en la ética, la educación o el progreso de la mente, en la libertad, en la moral o en la lucha de clases. La filosofía de la historia y el positivismo histórico caminan en la misma dirección. La historia es una ciencia que tiene comportamientos similares a la naturaleza, y por ello los teóricos intentaban formular leyes generales que enmarcaran y especificaran el sentido del desarrollo general de la sociedad.

Para encontrar la naturaleza general de la historia, Vico (1668-1744) escribió los *Principios de una ciencia nueva sobre la naturaleza común de las naciones*.<sup>8</sup> Fue él quien, por vez primera, explicó que la evolución humana era de forma espiral y ascendente. Creía que el hombre evolucionaba en referencia a la ciencia en la medida en que los procesos de formación de los pensamientos maduraban. Dio también a la historia su sentido instrumental, puesto que el hombre aprendería de la historia a responsabilizarse de su destino y a modelar sus instituciones de acuerdo a sus objetivos.

Después de la Revolución Francesa, cuando la religión dejó de ser el fundamento del sistema ideológico de quienes ostentaban el poder y se transformaron los valores morales en unos de carácter laico, la historia dotó de dichos valores a la burguesía. Esta disciplina fue la encargada de difundir la conciencia colectiva nacional, sustituyó a los antiguos santos religiosos por héroes nacionales, fomentó la idea ilustrada del progreso, la ciencia y el predominio de la razón. La historia y el civismo se impartieron en las escuelas para formar a los nuevos ciudadanos de la modernidad.

Collingwood señala que los positivistas utilizaron a la filosofía para el servicio de la ciencia natural, a diferencia de lo que había sucedido en la Edad Media, durante la cual los teólogos la usaron para servir a la religión.<sup>9</sup> Por ello, los positivistas intentaron desarrollar un sistema que permitiera comprobar los hechos y establecer leyes generales. El sistema específico para la historia, fue el de la recopilación de documentos de manera que éstos servían como materia prima para la comprobación de hechos. Gracias a esta concepción de sistema probatoria contamos ahora con importantes colecciones documentales.

En cuanto a la segunda parte del desarrollo del conocimiento científico, es decir, el del establecimiento de leyes generales, esta escuela clasificó el desarrollo histórico de la sociedad en tres estadios. El primero era el que denominó teológico o ficticio; lo caracterizó por el tránsito de la naturaleza a la cultura y por

<sup>8</sup> Vico (1978).

<sup>9</sup> Collingwood (1974).

organizar la sociedad bajo un sistema teocrático militar; consideró que en esta fase, las explicaciones del mundo estaban dominadas por la fantasía y se manifestaban en tres momentos: la visión fantástico teológica del mundo, el fetichismo, el politeísmo y el monoteísmo. Al segundo estadio lo definió como el metafísico o abstracto, el cual habría configurado una reacción crítica destructiva del anterior; en esta fase se desarrolló el espíritu, concebido como la ilustración. Por último se encontraba el estadio positivo cuyas características eran el desarrollo intelectual, moral y político de las sociedades.<sup>10</sup> De esta manera los positivistas iniciaron la disciplina de la sociología de la historia.

Desde la perspectiva del impacto de la ciencia sobre la historia, Herbert Spencer hizo suyo el evolucionismo y sostuvo que la evolución social mostraba estructuras que iban de lo uniforme a lo multiforme, y de lo homogéneo a lo heterogéneo. Explicó la trayectoria del ser humano a partir de la familia, el clan, la tribu y el estado. Con base en ello, estableció leyes históricas similares a las leyes de la naturaleza.<sup>11</sup> En el mismo sentido Morgan<sup>12</sup> aplica al estudio de la historia y de la sociedad el método darwiniano del evolucionismo social, desde el cual Engels encontraría la base positiva del materialismo histórico.<sup>13</sup> Por su parte, Oswald Spengler en su obra sobre la decadencia de occidente comparó a la historia con un organismo viviente y, por lo tanto, en cada una de sus fases, había organizaciones que nacían, se desarrollaban, llegaba a su madurez y finalmente a su decadencia, por eso es reconocido por su naturalismo positivista.<sup>14</sup>

Continuando el planteamiento de contradicciones sociales desarrollado por Marx, Toynbee, consideró que el movimiento histórico muestra que la historia avanza cuando existe una minoría dirigente que tiene capacidad de dar respuesta a los retos que la mayoría, de manera continua, le antepone. La labor de la minoría es encontrar respuestas satisfactorias para la mayoría, por lo tanto la decadencia llega cuando no existe capacidad de respuesta.<sup>15</sup>

## 2.2 *Movimientos subjetivistas en la interpretación de la historia*

Un conjunto de historiadores, denominados en lo general como historicistas o románticos, reaccionó en contra de la concepción meta-histórica. Su tendencia

<sup>10</sup> Connely (1987: 33).

<sup>11</sup> Spencer (1975).

<sup>12</sup> Morgan (1993).

<sup>13</sup> Engels (1973).

<sup>14</sup> Spangler (1966).

<sup>15</sup> Toynbee (1970).

estuvo más orientada a especificar la naturaleza del conocimiento en la historia, y la forma en que el historiador se percata de lo ocurrido en el pasado sin preocuparse de esquemas de interpretación orientados a entender el proceso histórico como tal.

El romanticismo le dio a la historia un lugar independiente de la filosofía. Afirmó que la historia existía al margen de principios, los cuales la trascendían en lo que llamaron teleología racional ideal. Así, recuperando las enseñanzas de Tucídides, valoraron la historia por sí misma como una narración realizada a partir de la documentación crítica de las fuentes, habían inventado la crítica filológica. La historia no era el desenvolvimiento progresivo de la razón, sino el resultado de fuerzas que no son racionales en sí mismas; trataba sobre la realización de ideas espirituales y versaba en torno al establecimiento de un orden moral. Leopoldo Ranke, quien vivió entre 1795 y 1886, encabezó este movimiento. Consideró que el objetivo de la historia consistía en mostrar el modo de vida y la moral de las épocas pasadas. Para él, cada actividad podía comprenderse sólo en su contexto genérico, en relación con su época, en un sistema de causación hacia el pasado como lección, no como proceso, renunciando de manera expresa a la segunda etapa del trabajo establecida por los positivistas; es decir, la necesidad de establecer leyes tanto especulativas como sociológicas sobre el devenir humano.<sup>16</sup>

Benedeto Croce fue otro antihegeliano que en su exposición sobre la naturaleza de la historia intentó relacionar lo ideal y lo concreto. Para este autor el conocimiento histórico era un tipo de intuición intelectual; el pasado no existía y la historia sólo se manifestaba como real en la mente del historiador. Croce explica que la historia es continuidad y liberación.<sup>17</sup> De este modo llegó a la conclusión de que toda historia es historia contemporánea.

Para Ernest Cassirer, el hombre era un animal simbólico, por lo tanto, el mundo se componía de símbolos. A través de éstos, el historiador formulaba una reconstrucción ideal del pasado. Todo hecho se podía comprender como análisis de símbolos. Así, la historia sería un instrumento de construcción del universo huma-

<sup>16</sup> Ranke (1984).

<sup>17</sup> Croce afirma que “Somos producto del pasado, y estamos viviendo sumergidos en el pasado que por todas partes nos opriime. ¿Cómo emprender nueva vida, cómo crear nuestra acción sin salir del pasado, sin sobrepujarlo? Y ¿cómo sobrepujarlo si estamos dentro de él y él está con nosotros? No hay más que una salida la del pensamiento que no corta relaciones con el pasado, sino que se levanta sobre él idealmente y lo trueca en conocimiento”. (1971: 34).

no, porque a través de ella se trataba de recordar y actualizar la totalidad de su pasada existencia. El historiador teorizaría acerca de los hechos pasados para comprender su simbología.<sup>18</sup>

Como una reacción hacia estas concepciones hermenéuticas de la historia, Eduard Spangler le dio a la historia un carácter especializado independiente de la política, y la dividió de acuerdo con los diferentes tipos de la actividad humana en: teórica, económica, estética, social y religiosa. Spangler es, por tanto, un antecedente de la concepción histórica de la escuela de los Annales. De esta manera estableció una tipología del estudio de la historia. Su clasificación consideraba a los actos económicos, científicos y religiosos como básicamente individuales, y a los políticos y sociales como actos generales. También sostenía que ambos se interrelacionaban y que todo ello proporcionaba elementos para comprender cual era el espíritu de la sociedad en un tiempo específico.<sup>19</sup>

Por consecuencia, en este replanteamiento la historia es una actividad con significados de orden universal, diferente a las ciencias de la naturaleza; podría ser considerada una ciencia cultural avocada al estudio de lo particular, pero que da acceso a los valores de la civilización a través del conocimiento histórico de sus componentes; y, por ende, es fundamento de la comprensión del mundo. Por eso se dice que en tanto ser espiritual, el hombre no sólo tiene naturaleza, también tiene historia. A través de ella se reconoce y sabe que existe. Motivo por el cual los que parten del subjetivismo en su concepción de la historia consideran que ésta anda grávida de destino, pero no tiene ley.

### 2.3 *Las corrientes históricas orientadas a la acción*

Hacia el inicio del siglo XX, las escuelas históricas orientadas por el positivismo adquirieron primacía porque en su desarrollo, a partir de la Ilustración, formularon los sistemas lógicos que sirvieron de sustento ideológico a los sistemas políticos de Europa, desde mediados del siglo XIX y la primera mitad del XX, ya fuera por su difusión nacionalista o por sus concepciones meta históricas derivadas de la filosofía de la historia.

Estas escuelas coincidían en considerar a la historia como la ciencia que objetivaba la tendencia del desarrollo de la humanidad, ya que, a través de ella,

<sup>18</sup> Cassirer (1965).

<sup>19</sup> Spangler (1966).

hacían se sintetizaban todos los sistemas de comportamiento social. La proposición sobre la funcionalidad universal de la historia respondía a la importancia que desde el siglo XVIII se le asignó al conocimiento científico, y a su aplicación particular a los problemas del comportamiento humano y social. La historia contribuía a secularizar el pensamiento y el comportamiento social, dándole al hombre un significado no religioso de su existencia, y a la política un sentido orientando la acción liberadora de la sociedad.

Dos escuelas fueron particularmente comprometidas con la acción política: la hegeliana y la marxista. Ambas formularon un planteamiento de carácter teleológico; la historia encarnaba un plan general de carácter especulativo acerca del curso total de la humanidad. En las *Lecciones sobre la filosofía de la historia universal*, Hegel planteaba que el hombre siempre había sido igual, con similares virtudes y vicios, pero su espíritu había sido desarrollado para conocerse a sí mismo, esta era su historia; y entre todas las naciones, sólo los germanos había logrado tener conciencia de que eran hombres libres, y la libertad era la naturaleza misma de espíritu humano y la finalidad de la historia universal.<sup>20</sup>

Marx formuló un planteamiento equivalente sobre el proceso histórico, el cual dividió en modos de producción y les otorgó como motor el principio de la lucha de clases.<sup>21</sup>

En particular, la diferencia entre ambos pensadores se refiere al papel de la historia en su presente. En efecto, en tanto Hegel consideraba que en la “Edad Moderna” la historia llegaba a su culminación porque el hombre había alcanzado su máximo desarrollo como tal, con la constitución del Estado, Marx concebía que la sociedad se encontraba en un estadio anterior al del máximo desarrollo, la etapa histórica a la que denominó comunismo, donde el ser humano dejaría de explotar a sus congéneres porque habría riquezas suficientes para todos, es decir, una especie de paraíso terrenal donde no existirían relaciones de poder.<sup>22</sup> Ya habíamos mencio-

<sup>20</sup> “[...] sólo las naciones germánicas han llegado, con el cristianismo, a la conciencia de que el hombre es libre como hombre, de que la libertad del espíritu constituye su más propia naturaleza. Esta aplicación del principio [de libertad] al mundo temporal, la penetración y la organización del mundo por dicho principio, es el largo proceso que constituye la historia misma... la historia universal es el progreso en la conciencia de la libertad, un progreso que debemos conocer en su necesidad” (Hegel, 1974: 67-68).

<sup>21</sup> “La historia de todas las sociedades que han existido hasta nuestros días es la historia de la lucha de clases [...] hombres libres y esclavos, patricios y plebeyos, señores y siervos, maestros y oficiales, en otras palabras opresores y oprimidos se enfrentaron siempre, mantuvieron una lucha constante, velada unas veces y otras franca y abierta, lucha que terminó siempre con la transformación revolucionaria de toda la sociedad o el hundimiento de las clases beligerantes (Marx y Engels, 1970).

<sup>22</sup> “En la fase superior comunista, cuando haya desaparecido la subordinación esclavizadora de los individuos a la división del trabajo, y con ella, la oposición entre el trabajo intelectual y el trabajo manual; cuando el trabajo no

nado que ambas corrientes sirvieron como sustento ideológico del poder instituido en el siglo XX.

Las consecuencias del uso ideológico de la historia no fueron muy favorables a la humanidad. El acendrado nacionalismo que se fomentó mediante la historia, así como el uso de la ciencia y de la filosofía para consolidar los valores de la razón y el progreso, fueron la base para enviar a millones de jóvenes a la guerra hasta mediados del siglo XX en defensa del nacionalismo, del fascismo, del capitalismo democrático o del comunismo.

En el inicio del siglo mencionado se transformaron los sistemas sociales en nombre de la historia, desde la antigua Rusia, la poblada China, hasta la pequeña Cuba; enormes burocracias tomaron el control del estado sustentando sus acciones en las propuestas de Marx, e hicieron posible, en nombre de la historia, un sistema de poder lejano a los planteamientos de libertad de quienes los formularon. Ante el fracaso del socialismo, la desconfianza tomó lugar en materia de elección y libertad.

#### *2.4 Critica a la concepción de la historia para la acción*

El escepticismo propició entonces una negación de los conceptos filosóficos de la historia y del positivismo orientado al nacionalismo. Nuevamente las tendencias románticas, evolucionistas o funcionalistas se abrieron paso en este campo del conocimiento. Se pretendió entonces construir una disciplina sin tendencias, con relatos auto contenidos en la situación y no en la tendencia. Estas posiciones encontraron nuevamente detractores.

Así, en los años cincuenta surgieron escuelas históricas, por su particular vinculación con la economía, tres nos llaman la atención: 1) la de los Annales, cuyos promotores fueron Marc Bloch y Lucien Fevre; y cuyo propósito primario era establecer con base en la geografía histórica estudios con un enfoque socio-económico demográfico, 2) la económico marxista inglesa y 3) la cliometría norteamericana, la cual intentó crear modelos económétricos y aplicarlos en el análisis histórico para formular leyes y propiciar la predicción científica.<sup>23</sup> Cada una de ellas intentaba negar el escepticismo que respecto a la historia dejó la posguerra, restableciendo la base naturalista, especulativa o positivista de la historia.

---

sea sólo un medio de vida, sino la primera necesidad vital; cuando con el desarrollo de los individuos en todos sus aspectos, crezcan también las fuerzas productivas y corran a chorros llenos los manantiales de la riqueza colectiva, sólo entonces podrá rebasarse el estrecho horizonte del derecho burgués, y la sociedad podrá escribir en su bandera: ¡De cada cual, según sus capacidades; a cada quien, según sus necesidades!" (Marx, 1975: 24).

<sup>23</sup> Escandell Bonet (1991: 202).

Estas escuelas transformaron los principios sobre los que se concebía el carácter historicista de la historia regresándole su naturaleza explicativa. Los trabajos publicados en la revista *Annales, Economies, Sociétés, Civilisations* (de donde recibe el nombre genérico de *Annales*), establecieron una conexión estrecha entre la sociedad y el medio ambiente; entre la geografía y la historia; este es el significado metodológico del principio, relativo al concepto de corta y larga duración, sobre individuos y colectivos, sobre los acontecimientos políticos y los sistemas socio-económicos, existe además una referencia a los ciclos naturales.

La crítica relativa al trabajo de los historiadores adscritos a la escuela de los *Annales* sostenía en los años ochenta que sus resultados habían deshumanizado la historia, y, aunque elaboraron una serie de análisis parciales, no llegaron a construir explicaciones globales válidas ni formularon un pensamiento teórico propiamente dicho. Como podemos observar, la crítica se refieren al hecho de que no lograron elaborar una filosofía de la historia a partir de sus trabajos, aunque habría que decir en su defensa que este no fue su objetivo y, en cambio, enriquecieron a los actores, los problemas y las temporalidades contextuales del trabajo específico del historiador.

Por su parte, la escuela inglesa consideraba que la historia era un conocimiento científico particular porque no respondía a leyes generales. Reconocía que el historiador no se dedicaba sólo a descubrir los hechos del pasado, sino que intentaba encontrar sus relaciones causales para explicarlos. No obstante, no habían logrado dilucidar leyes generales que se aplicaran a este conocimiento. Por ello, se adhirieron románticamente a la teoría marxista, ya que consideraban que ésta permitía encontrar las relaciones causales de los acontecimientos al ubicar a las relaciones sociales de producción como las fuerzas motrices de la historia.

La cliometría es más bien un planteamiento particular de la historia de tipo predictivo aplicado al pasado. Se basa en los conocimientos de la teoría económica. Clasifica los elementos causales tomados de la teoría y los pondera con bases estadísticas, revalorando los problemas metodológicos derivados de las hipótesis contra factuales. La evolución de esta escuela muestra la incorporación del avance estadístico en el uso de los modelos, pero su esencia contrafactual incide continuamente en la determinación de los significados de la historia.

## 2.5 *La critica desde la filosofia posmoderna*

La crítica histórica también se presenta desde la filosofía, sobre todo desde la filosofía alemana, la cual empezó a desarrollar la idea de que el fundamento ontológico del ser humano no era la racionalidad, sino el lenguaje. Habermas publica la *Ética*

*del discurso*, donde sostiene que el hombre construye su propia identidad mediante las prácticas del lenguaje, y que existen una serie de presupuestos normativos respecto a la racionalidad e igualdad de los hablantes en toda acción comunicativa.<sup>24</sup>

Como parte de la corriente que visualiza al lenguaje como la característica esencial del hombre, Gadamer criticaba el “método” científico, que se definía como el conjunto de pasos a seguir para conocer un objeto. Planteaba que la historicidad se encuentra íntimamente vinculada a la tradición, al lenguaje y a las relaciones sociales de los sujetos que se desenvuelven en ella, y que sólo poniendo cierta distancia respecto a dichas relaciones era posible que el sujeto viviera una experiencia hermenéutica. Ésta última era la que le permitía percibir sus prejuicios y percibirse del espacio de sentido que existe en su propio horizonte.<sup>25</sup>

Gadamer criticaba el monismo y considera que la realidad podía ser interpretada de forma múltiple. La teoría de la interpretación de Gadamer ha influido decisivamente en la conformación de una nueva ideología de lo que se ha denominado la postmodernidad. La globalización europea ha utilizado el pluralismo gadameriano para promover la integración económica y la tolerancia entre los mismos europeos.

Para finalizar esta sección evocamos la crítica de Karl Popper a quienes sostenían que el conocimiento científico se construía a partir de las creencias de quienes lo enunciaban, y que sus enunciados se ajustaban a la lógica de su propio discurso. La crítica de Popper se refiere específicamente a la posición de la filosofía lingüística que cuestiona la objetividad de la ciencia a partir del análisis del discurso científico. Para Popper no basta con reconocer nuestro lenguaje para mejorar la comprensión de la naturaleza.<sup>26</sup>

Yo respondería como sigue a los que tienden a este modo de abordar la teoría del conocimiento. Aunque estoy de acuerdo en que el conocimiento científico no es sino un desarrollo del conocimiento ordinario o de sentido común, sostengo que los problemas más importantes y más atractivos de la epistemología han de ser completamente invisibles para los que se limitan al análisis del conocimiento únicamente citado o de su expresión en el lenguaje ordinario, para los que analizar implica analizar las expresiones: veo, percibo, conozco, o quizás.<sup>27</sup>

<sup>24</sup> Habermas (1991).

<sup>25</sup> Gadamer (1966).

<sup>26</sup> Popper (1986).

<sup>27</sup> Popper (1986).

Desde luego que el lenguaje es un instrumento del conocimiento pero no es su objeto. El problema de la epistemología consiste en acrecentar el conocimiento, no el de comprenderlo, y la mejor forma de estudiar la acumulación de conocimientos era mediante el conocimiento científico. Este filósofo consideraba que el conocimiento científico no podía reducirse al análisis de la lógica de su discurso. Popper, por cierto, sostenía respecto a la historia que ésta carecía de significado porque no podía establecer leyes, sino tendencias y, por lo tanto, su enunciado era existencial y no universal.<sup>28</sup>

### **3. Corolario sobre la naturaleza de la historia**

Existen dos ideas básicas respecto transcurso del hombre en el tiempo, y, por lo tanto, a su historia: el pasado es cíclico o lineal. La primera parte de la idea de que el hombre es en esencia el mismo desde que existe como tal, y por lo tanto, las acciones humanas son básicamente repetitivas, así, una y otra vez lo que sucedió, sucederá; el sentido de la vida está determinado. La segunda considera que las acciones humanas son únicas e irrepetibles, por lo tanto, la historia no es una sucesión de hechos sin significado; por consiguiente, puede determinarse una causalidad significativa, la cual tiene dos fuentes: por un lado la especulación o la tendencia, y por el otro el relato o narración orientado al conocimiento del hombre a partir del pasado.

En efecto, en el contexto de la concepción lineal cuando las respuestas se organizan para responder al respecto del quehacer y función de la historia-naturaleza: el positivismo orientado a leyes generales y la filosofía de la historia prevalecen; cuando en contrapartida los significados se centran en la narración, los procedimientos metodológicos descubiertos por los románticos y el relato acotan los significados. La fenomenología histórica se nutre de esta corriente.

Entonces, en el positivismo histórico se observa la historia como una disciplina comprometida con el concepto de ciencia de la naturaleza. Para esta corriente el pasado se convierte en el universo a observar por el historiador, el cual elige un evento específico para analizarlo, de acuerdo a una serie de reglas o relaciones que lo explican de manera única; es decir, puede precisar con claridad las relaciones causa-efecto entre los mismos. Este enfoque considera a los hechos como si fueran datos que se utilizan para elaborar modelos explicativos con el fin de obtener resultados mediante un proceso deductivo, y consideran que la historia, como en las matemáticas o en las ciencias físicas, genera un conocimiento de carácter universal.

<sup>28</sup> Escandell Bonet (1991: 93).

En contrapartida a esta corriente, la posición subjetivista no centra su atención en los hechos históricos, sino en el historiador. Éste último es quien sistematiza a los datos para constituir un sistema de información; es él quien elige y pondera los hechos para interpretarlos, crea “modelos” interpretativos cuya función es darle sentido a la historia. El papel del historiador no es el de descubrir las leyes que operan, sino el de seleccionar una muestra representativa de algo que le interesa y sobre esa muestra formula explicaciones. La interpretación es un producto subjetivo porque brota de la mente del historiador, éste busca relaciones causales para explicar las consecuencias de los hechos seleccionados y le otorgan pautas para establecer un diálogo entre el presente y el pasado.

Lo que denominamos historia es diferente para una y otra escuela. De esta manera, para los positivistas, los hechos determinan la causalidad a través de la cual se descubre la tendencia de la historia y, con ella, la de la humanidad. Para la fenomenología, en cambio, la interpretación de los significados de los hechos seleccionados es una de las posibles representaciones de la realidad, se expresa en un relato que se diferencia de la literatura porque esta referida específicamente a la realidad. En ambos casos, la historia tiene un carácter cognoscitivo.

### 3.1 Sobre la racionalidad en el método histórico según Nagel<sup>29</sup>

#### 3.1.1 Sobre la naturaleza científica de la historia

La historia estudia las acciones humanas del pasado, que, ya sean individuales o colectivas, son siempre de carácter personal. Por este hecho, la naturaleza científica de la historia es compleja, ya que trata de comprender lo que es único e irrepetible y se enfrenta al problema de cómo determinar principios explicativos de orden general o *cuasi* general, donde el comportamiento humano trasciende a partir de acciones privativas a explicaciones históricas. La historia, desde luego, no posee, como la filosofía, la misma pretensión de establecer leyes de carácter general, pero en ocasiones lo hace.<sup>30</sup>

<sup>29</sup> Nagel (1991: capítulo xv).

<sup>30</sup> “El historiador que no tiene una comprensión –aunque sea periférica- de los aspectos especulativos y de las implicaciones filosóficas del propio trabajo, corre el riesgo de ser un erudito puro, hacinador de hechos y nociones carentes de significado, incapaz de realizar operaciones mentales complejas, desde la aseveración filológica hasta la explicación de los acontecimientos que constituyen la sustancia del auténtico proceder historiográfico” (Saitta, 1998: 16-17).

En un primer acercamiento al marco de la tipología de las ciencias, Nagel considera que la historia no es una ciencia nomotética que elabora leyes generales, sino una de naturaleza ideográfica, y la razón esgrimida para tal ubicación es que trata de comprender lo único e irrepetible. Sin embargo, la historia no puede ser considerada jamás como una ciencia descriptiva, sino interpretativa.<sup>31</sup>

El debate sobre la naturaleza general o particular de la historia tiene posiciones extremas entre los historiadores. Por ejemplo, la escuela anglosajona define a la historia a partir de un modelo nomológico deductivo. Hempel<sup>32</sup> y Gardiner<sup>33</sup> son los historiadores más representativos de esta escuela, se les considera neopositivistas porque niegan el carácter narrativo de la historia, al considerar a ésta peculiaridad como la responsable de su falta de científicidad. En contraposición al neopositivismo, Ricoeur<sup>34</sup> y Hayden White<sup>35</sup> se dieron a la tarea de justificar a la narración como la directamente encargada de elaborar una explicación valiosa; para ellos narrar es rehacer una acción, es hacer historia.

Nagel al analizar ambas corrientes, concluye que no existe una división tajante del papel que juegan las leyes generales en las ciencias del comportamiento y en las de la naturaleza. Pero, reconoce al respecto de la historia que incluso en el campo de las ciencias del comportamiento, su naturaleza taxonómica es compleja.<sup>36</sup> En efecto, en el conjunto de las ciencias sociales existen disciplinas, como la economía, la demografía, la sociología y aún la psicología, que pretenden establecer principios generales e igualan sus quehaceres lo más posible a los del físico porque la naturaleza de su objeto es repetible.

En cambio, la historia es una disciplina comprometida, casi sin excepción, con lo particular en tanto existe un sujeto que ejecuta la acción, un tiempo en el que la realiza y un lugar en donde se desarrolla. Por tanto, es irrepetible, aunque muchas acciones individuales presenten comportamientos similares ante situaciones equivalentes en tanto que son realizadas por los hombres. En la historia, las

<sup>31</sup> Las ciencias nomotéticas buscan establecer el conocimiento en base a leyes de carácter general. En contraste, las ideográficas, es decir, las que tratan sobre las ideas, no pueden recurrir a este principio.

<sup>32</sup> Hempel (1981).

<sup>33</sup> Garnier (1960).

<sup>34</sup> Ricoeur (1995).

<sup>35</sup> White (1992).

<sup>36</sup> Al respecto W. H. Walsh sostiene “[...] que la explicación histórica implica ciertas características que parecen peculiares a ella. Es cierto que rechazamos la pretensión de que los historiadores pueden alcanzar el conocimiento concreto de un hecho particular mediante el ejercicio de alguna forma única de aprehensión intuitiva: pero definir la historia como se hizo en ocasiones como la ciencia de lo individual parecía carecer de interés y ser insostenible” (Walsh, 1974: 112).

generalidades ni se enuncian de manera explícita, ni son de interés en tanto las regularidades supuestas asociadas a lo general no tienen pruebas empíricas. Por lo tanto, en la historia, lo particular, por representativo, es constitutivo para el trabajo del historiador.

Al igual que en cualesquiera otra ciencia de tipo social o ciencia de la conducta, el acto analizado se elige entre un conjunto por su representatividad, se le elige precisamente como muestra que permite efectuar generalizaciones del comportamiento analizado. En este sentido, ni en la historia ni en ninguna de las ciencias del comportamiento es correcto concluir que los enunciados singulares que explican una acción no desempeñan ningún papel en la formulación de enunciados universales.

La historia generaliza porque interpreta una acción en el marco de un conjunto de acciones posibles y de igual tipo, de las cuales se espera un conjunto finito de consecuencias. Al respecto cabe decir que, en lo general, ninguna ciencia puede eliminar el carácter particular de los objetos a los que se aplica o con los que se experimenta, ni es correcto pensar que las ciencias de lo particular no hagan uso de enunciados universales por la existencia de una vocación ideográfica. Tal es el caso de la historia. En los estudios históricos no se puede prescindir de la aportación tácita de enunciados generales del tipo de los citados en los tratados teóricos.

En efecto, el historiador, ocupado en el estudio de fenómenos únicos, selecciona y abstrae de los sucesos concretos la representatividad del objeto en relación con un periodo una época o un lugar. Las caracterizaciones que hace el historiador de cosas individuales suponen que hay varios tipos de cosas individuales, y que las elegidas representan situaciones que tipifican los fenómenos estudiados en referencia a su contexto.<sup>37</sup>

### *3.2 Las labores del historiador: confiabilidad testimonial e interpretación*

El historiador tiene el propósito de narrar una historia cuando selecciona sucesos, y el primer paso de su trabajo consiste en mostrar la autenticidad de los hechos. Esta autenticidad implica que muestra o demuestra que los documentos no son apócrifos y, por consiguiente, da prueba de la confiabilidad testimonial.

<sup>37</sup> Collingwood dice de la Guerra de los Cien Años que cuando un historiador la toma como típica, no lo hace por su representatividad con respecto a otras guerras, sino en cuanto a su contexto; es decir, en cuanto a su importancia con la vida de finales de la Edad Media (Collingwood, 1973: 243).

El segundo paso tiene que ver con el enunciado de su significado, es decir con la interpretación. El historiador rara vez, y sólo por vocación, se convierte en un mero cronista del pasado; en tal caso su investigación concluye cuando ha puesto en claro el orden cronológico de los acontecimientos. Seitta sostiene que la comprobación escrupulosa y verídica de los hechos es la primera tarea de todo historiador, y aclara que, quien modifica los hechos deliberadamente, los cancela en parte; no es un historiador sino un falsario.<sup>38</sup> Así, mientras el cronista por vocación termina su trabajo mostrando la veracidad de un acontecimiento, el historiador realiza un segundo movimiento cuando intenta comprender y explicar los sucesos a través de relaciones causales de tipo secuencial, y elabora una posible explicación sobre su significado.

Las posibilidades de error en el trabajo histórico tienen, por lo tanto, dos fuentes. La primera se refiere a la posibilidad de que la investigación documental pueda resultar no confiable. La segunda, quizás la más frecuente, tiene que ver con los principios causales emitidos y aceptados en un periodo que sustentan una explicación y en el hecho de que éstos pueden variar, de lo cual se deriva que en el tiempo la historia puede reconsiderar el estado de conocimiento y ponderar nuevas hipótesis, rechazando las anteriores. Esto sucede así porque la interpretación siempre es una proposición, y, por consiguiente, ésta puede ser falsa o verdadera.<sup>39</sup>

La polémica en la historia en rara ocasión está sustentada en lo que sucedió, y casi siempre lo está en la interpretación del por qué sucedió, y cuál es el significado de lo que sucedió. De esta manera puede observarse una contraposición en las labores de un historiador, porque, por un lado, considera bien fundamentada su afirmación o negación de la proposición que utiliza en un suceso causal y en su significado y, por otro, sabe que no existe garantía respecto a la causalidad propuesta y, por lo tanto, al significado formulado.<sup>40</sup>

Por consiguiente, aunque la intuición del historiador aumenta con el tiempo, no existen garantías de que las relaciones causales alcancen un significado general duradero. Por lo tanto, se puede afirmar que de igual manera en la historia

<sup>38</sup> Seitta (1998: 17).

<sup>39</sup> Johan Huizinga afirma en *El Concepto de la Historia* que si entendemos como una cultura todo lo inevitablemente subjetivo que hay en la historia; entonces, cada interpretación cultural de la historia reclamaría para si, para su visión, el ser verdadero. Existe por lo tanto un valor relativo de las creaciones espirituales, es decir de las creaciones históricas (Huizinga, 1994: 96).

<sup>40</sup> Para Walsh: "Las interpretaciones de un historiador son rechazadas con indignación por otro, y no se ve como conciliarlos, ya que las disputas no son meramente técnicas, [...] sino más bien dependen de concepciones previas decisivas que en este caso no son de ningún modo universalmente compartidas" (Walsh, 1974: 116).

existe la posibilidad de formular leyes generales sobre el cambio evolutivo, pero el significado de estas proposiciones se encuentran más en el campo de la sociología de la historia, la filosofía de la historia y la historiografía que en el de la historia misma, ya que la historia es, fundamentalmente, narración.

Paul Ricoeur concibe a la explicación histórica como un proceso lógico de tipo nomológico, y a la comprensión como una función comunicativa que permite establecer la relación entre la condición y la conciencia históricas de los individuos y de la sociedad, mediante la narración que realiza el historiador recreando el pasado. El proceso de mimesis que realiza el historiador le permite refigurar el tiempo y utiliza la prosa narrativa para representar el pasado. Ricoeur tiene muy claro que la diferencia entre la narrativa histórica y la ficción es que la primera representa la refiguración y recreación de hechos pasados mediante documentos.<sup>41</sup>

### 3.3 Metodología, selección e interpretación de un acontecimiento en la historia<sup>42</sup>

El estudio de la historia trata de acontecimientos únicos e irrepetibles, donde el actor es en ocasiones, un individuo, y por consiguiente sus actos son acciones individuales, y en otras, es la sumatoria de un conjunto de individuos, por lo tanto el actor es colectivo. Son dos tipos de actores cuyos procesos de explicación no siempre tienen iguales referentes lógicos y significados generales.

#### 3.3.1. De lo particular en la historia

Cuando sometemos a examen una acción histórica en particular y consideramos acotadas las circunstancias en que se realizó, es necesario demostrar que los factores sobre los que se establece una conjectura son condiciones determinantes de dicha acción, y se presentan en el momento en que se realizó el acto analizado y de los cuales depende. Entonces, un acto es resultado de un conjunto de factores presentes antes de que el acto sucediera, por lo que debe, también, reconocerse que la existencia de los factores conjeturados no explica por si misma cuál de ellos fue la razón de la acción ejecutada por el actor, cuál de ellos es la causa determinante del acto analizado. Esto es equivalente a trabajar con una función que depende de ciertas variables, y no se sabe determinar ante cuáles de los elementos que la componen está en condición *ceteris paribus*.

<sup>41</sup> Ricoeur (1995).

<sup>42</sup> En esta sección se desarrolla una exposición sucinta de las proposiciones de tipo analítico contenidas en Nagel (1991: 492-543).

El estudio de la historia trata de las motivaciones que llevan a un individuo a efectuar cierta acción. Por ejemplo, si “a” odia a “b”, o “a” ama a “b”, no es suficiente motivo para explicar que “a” mate a “b” o “a” huya con “b”. La causa sólo puede ser establecida si se considera la existencia de un marco general que explica que cuando “a” ama a “b”, se conduce de una manera particular, y esta conducta es lo que constituye el sustento racional de la causalidad imputada en la acción descrita. Entonces, para las explicaciones históricas de acciones individuales se requieren generalizaciones de algún tipo que pueden sostenerse como sigue: “siempre que “a” ame a “b”, “a” huye con “b”.

Una segunda consideración respecto a las explicaciones históricas parte del juicio universal de que sólo puede determinarse la estructura lógica de una explicación si se hacen explícitas todas las premisas admitidas tácitamente. Aunque hay que reconocer que los historiadores no acostumbran a explicitarlas. Sus explicaciones no tienen un esquema obvio porque no están obligados a hacer explícitas las premisas, aunque sería deseable, ya que de hacerlo, las explicaciones podrían ser deductivas y de alcance general. En gran medida, la magia de la historia consiste en que esto no es así.<sup>43</sup>

En el proceso de trabajo del historiador las premisas son elegibles libremente. Esta elección la hace cada uno de ellos de acuerdo a la concepción que tiene. Por consiguiente, la forma deductiva del conocimiento no es generalizable; así podemos comprender que la explicación histórica tenga más bien una estructuración probabilística o heurística que analítica.

Veamos cual es la naturaleza de esta proposición. En un planteamiento de tipo analítico diríamos que “A1” es una acción específica realizada por “x” en una ocasión “t” con el propósito de alcanzar el objetivo determinado “O”. Los historiadores no tratan de explicar la ejecución del acto “A1”, sino solamente la ejecución de un tipo de acción “A” cuyas formas específicas van de “A1” hasta “An” de la clase de formas específicas de “A”. El historiador lo que explica es que “x” realizó un tipo de acción de “A” en la ocasión “t” y, por lo tanto, lo que explica es que la acción específica “A1” que cae en el campo de “A” y, por consiguiente, “A1” era probable. De esta manera se puede comprender por qué se dice que las explicaciones históricas son de naturaleza probabilística.

Pues bien, dado que una explicación de este tipo posee la característica de que sus razonamientos no implican que sus conclusiones sean consecuencia

<sup>43</sup> Walsh sostiene que los juicios que emite un historiador, aunque generales en comparación con los enunciados de hechos individuales, no son juicios universales en el verdadero sentido, sino resúmenes condensados de sucesos particulares y no deducciones de validez universal (Walsh, 1974: 41).

lógica de sus premisas, entonces las acciones que los historiadores logran explicar no pueden ser predichas a partir de la información contenida en las premisas. Tampoco se concluye que la verdad de las premisas tenga como consecuencia la verdad de las conclusiones; puede haber premisas verdaderas y explicaciones falsas debido a que sea erróneo el proceso causal considerado, o la interpretación, o el significado que se da al mismo.

Por ende, la explicación del historiador sólo demuestra, en el mejor de los casos, que bajo las suposiciones enunciadas, la ejecución de “A1” por “x” en la ocasión “t” era probable, aunque las relaciones causales explicitadas sean falsas. La naturaleza probabilística de las explicaciones históricas es el resultado del carácter esencialmente estadístico de las generalizaciones corrientes acerca de la conducta humana que figuran en las suposiciones explicativas, lo cual hace compatible la posibilidad ya enunciada de que las conclusiones sean falsas, aunque las premisas sean verdaderas.

Supongamos que el individuo “x” se comportó de la manera “A” en la ocasión “t”. Para explicar este hecho, lo que enuncia el historiador son las condiciones en que “x” se hallaba al ejecutar “t”. La premisa tácita implica que, en las circunstancias “C”, la mayoría de individuos se comporta de manera “A”. Pero la premisa no basta para que “A” suceda, no es sustento suficiente de la explicación. Supongamos que “C” implica “A”, lo que significa que si “A” sucedió, entonces “C” sucedió y es verdadero. Pues bien, el hecho de que sea así, no significa que el razonamiento converso sea verdadero, o sea que es posible que “A” puede también suceder en las condiciones “C”. Por ejemplo, supongamos que “C” implica acciones conjuntas c1 y c2, en tal caso, “A” sucede si sucede c2, si y sólo si c1 también sucede. De tal manera que si ya sucedió c2, el que suceda “A” implica que c1 es una condición contingentemente necesaria.

Las explicaciones históricas suelen considerar sólo las condiciones contingentes para realizarse, en gran medida porque una parte de éstas no se hacen explícitas debido a que se consideran bajo la cláusula *ceteris paribus*, según la cual las condiciones explícitamente mencionadas en una explicación, dan cuenta de un acontecimiento, siempre y cuando las otras cosas permanezcan iguales, donde “estas otras cosas” a menudo se desconocen, o sólo se conjeturan. Entonces, no se puede tener certeza respecto a que permanezcan en condición *ceteris paribus* cosas que se desconocen.

El carácter incompleto de las premisas le otorga significado a las explicaciones probabilísticas en dos sentidos. Si “H” es una hipótesis, ésta es verdadera bajo las condiciones de existencia de “e”, y se deduce que el grado de confianza brindado por “e” es variable, entonces la probabilidad tiene un elemento subjetivo,

y la aceptación de “H” implica un riesgo. Otra alternativa se centra en la frecuencia de cómo sucede un acto en esas circunstancias. La mayoría de individuos en las circunstancias “C” se comportan de la manera “A”. El individuo “i” en el tiempo “t” se comportó de la manera “A” de acuerdo a una tabla que denomino “frecuencia de verdad”.<sup>44</sup>

### 3.3.2 De lo colectivo

Los sucesos acumulativos son aquellos que ataúnen a una gran cantidad de seres humanos o se encuentran dispersos en el tiempo. Éstos, por lo general, no son resultado de un plan deliberado, de una acción concertada; ni siquiera son resultado de objetivos propuestos por algunos de sus participantes. En consecuencia, las explicaciones son motivo de mayores controversias porque los factores o fuerzas sociales a las que se atribuyen son variables.

Los desacuerdos categóricos que existen acerca de lo adecuado de una explicación, u otras posibles, de las acciones colectivas reflejan la ausencia de teorías establecidas y aceptadas sobre el cambio social. El esquema abstracto que presenta este tipo de explicaciones tiene como características principales las siguientes:

a) Un suceso colectivo rara vez puede considerarse como un caso de un tipo repetido de sucesos y, después, mostrar su dependencia de condiciones existentes a partir de alguna generalización, tácita o explícita, de sucesos similares. Si tomamos el caso de las revoluciones políticas, las cuales suceden con cierta frecuencia, podría existir una generalización, pero su aplicabilidad sería reducida a sus propias circunstancias. Por ejemplo, la Revolución Mexicana no se explica como un caso particular de las revoluciones en general bajo el argumento de que las revoluciones se producen en ciertas condiciones, que eran las que existían en México en 1910. No fue resultado de una serie de condiciones necesarias para que predeciblemente se gestara el movimiento armado, como no sucedió en otras partes de América Latina, o incluso, como no aconteció en algunos estados de nuestro país: Chiapas, Oaxaca o Yucatán. En éste último la rebelión contra los hacendados henequeneros fue promovida por el gobierno central de Carranza ante las amenazas independentistas de la llamada “casta divina”. Las generalizaciones en este tipo de sucesos son poco útiles para explicar un caso particular.

<sup>44</sup> Al respecto de la práctica en el quehacer en la historia y la naturaleza probabilística del mismo, véase la exposición sobre Carl Gustav Hempel desarrollada en *Historia y narración*, elaborado por Durán, Mendiola y Zermeño (19-26).

b) La explicación de los sucesos de orden colectivo tiende a ser una dilucidación de su sistema de acción, y no responde a una reducción relativa a leyes generales abstractas. Es decir, un suceso complejo de tipo colectivo tiene partes componentes o constituyentes. El análisis de las partes se realiza para resaltar las características del suceso, el cual se explica como resultado de la combinación particular de sus elementos constitutivos. El objetivo primario del historiador es mostrar por qué esos componentes estuvieron presentes en el suceso, objetivo que sólo se logra elaborando suposiciones generales de algunas de las condiciones donde aparecen los componentes. Por tanto, el análisis de un suceso colectivo se rige por las suposiciones generales.

c) El historiador juega un papel activo en este proceso. La delimitación del acontecimiento depende de su concepción acerca de las variables explicativas del mismo. Así, los sucesos fundamentales son resultado de las generalizaciones que él acepta. En explicaciones de este tipo, los historiadores distinguen con frecuencia la causa inmediata y la subyacente. Pero, en tanto las causas inmediatas son identificables, las subyacentes son denominadas por los historiadores con el término metafórico de “fuerzas sociales”, las cuales se constituyen de manifestaciones de diversos grupos de personas anónimas. Estas fuerzas sociales son frecuentemente las restricciones impuestas por las estructuras políticas, las instituciones económicas, los sistemas de coerción social, la ideología.

Podemos presentar de manera esquemática este tipo de explicaciones en el siguiente modelo: “St” es un suceso colectivo iniciado en el tiempo “t”, cuyos componentes son un conjunto de fuerzas sociales de tipo f1 f2 f3 f4...fn que interactúan de la manera “Rt”. Por tanto, si “Rt”, entonces “St”. Si suponemos que “Rs” era una interacción de fuerzas anterior a “Rt”, y que era compatible con un estado en equilibrio “Ss”; podríamos decir que si “Rs”, entonces “Ss”. El historiador pretende explicar cómo se logra pasar de un estado “Ss” a un estado “St”. Como “Rs” sucede antes de “Rt”, y representa un estado de equilibrio, entonces la explicación de cómo sucedió “St” consta de dos partes. La primera debe explicar por qué cambió el alineamiento de fuerzas de modo que “Rs” dejó de ser un equilibrio; en este caso debe explicarse la existencia de un suceso desencadenante que rompe el equilibrio.

La segunda será una explicación de tipo general sobre los efectos de “St”, es decir sobre el nuevo re-alineamiento “Rt”. Por ejemplo, cuando sostiene que los desastres económicos los origina el sistema social y no los individuos, estos se tornan enemigos del mismo. La explicación trata precisamente de aclarar el realineamiento de “R” al nuevo estado “St”, o sea, una secuencia de los cambios de “F” en cada componente que dan fundamento a lo ocurrido, es decir a “St”. Cada

una de las explicaciones de la secuencia “F” tiene forma genética; es decir, cuando se analiza un suceso particular a partir de una secuencia de explicaciones probabilísticas cuyas premisas particulares se refieren a sucesos que ocurren en tiempos diferentes, y que sólo son, en el mejor de los casos, algunas de las condiciones necesarias, y no el total de condiciones suficientes, para los sucesos que dichas premisas ayudan a explicar. Por lo tanto, las explicaciones de sucesos acumulativos están formadas por series de explicaciones subordinadas cuyos esquemas son los de las explicaciones probabilísticas y genéticas.

Por consiguiente no existe base para sostener que las explicaciones históricas difieran radicalmente de las efectuadas en las demás ciencias en lo que respecta a los esquemas lógicos de sus explicaciones, a las estructuras lógicas de sus conceptos, sino, en tanto que las mismas se realizan en el tiempo de manera correctiva, es decir, existen períodos explicativos que concientemente se sabe cambiarán en el tiempo.

### *3.4 Problemas que surgen repetidamente en la investigación histórica<sup>45</sup>*

En las secciones anteriores se mostró que no existe exclusividad metodológica para la historia. En cambio, sí existen algunas dificultades relativas a la investigación que le son exclusivas. Resaltaremos tres: a) el carácter selectivo de la investigación histórica; b) la justificación para asignar orden de importancia a los factores causales; c) el papel y fundamento de la argumentación contra-factual acerca del pasado.

#### 3.4.1 El carácter selectivo de la investigación histórica

La historia, como otras ciencias, selecciona y abstrae elementos del material concreto que investiga; nunca es, por consiguiente, un relato exhaustivo de todo lo que realmente sucedió; es un modelo fundamentado de lo que se supone que sucedió. Por ello se dice que la selectividad de hechos permite dudar sobre su objetividad. Esta objeción desconoce que la historia es el relato de lo que sucedió realizado como modelo y con base en una selección de hechos ordenados de acuerdo a una referencia causal que se deriva, a su vez, de una concepción particular: la del historiador.

La duda parte de un concepto de objetividad como resultado de un investigación exhaustiva y que parte de causas reales y no imaginarias o hipotéticas.

<sup>45</sup> Sobre estos temas reincidimos en la sección siguiente; queda aquí, en la medida de lo posible, el planteamiento y en la siguiente las observaciones en referencia a los mismos.

Entonces, como la historia es selectiva, se considera que la historia no cumple el requisito de exhaustividad y causalidad real. Pero debemos reconocer que los objetos abstractos, como en cualquier otra ciencia, nos acercan a la realidad porque la simplifican. Una crítica sobre la elaboración de modelos en la historia sería equivalente a una crítica en geografía que considerara que no es posible trabajar sobre un mapa porque no es real, sino que el objeto sería trabajar sobre la tierra misma. Un mapa es una abstracción de la realidad.

La historia no es el relato del continuo inconsútil en el pasado humano. Por consiguiente, pensar que no podemos tener un conocimiento apropiado de cualquier objeto, a menos que lo sepamos todo, es incorrecto no sólo porque niega el trabajo del historiador, sino el de la mayoría de los científicos.

Por lo tanto, debemos hacer explícito que el trabajo del historiador es abstraer, ello le permite plantear nuevos conocimientos, no por extensión, sino por cualidad. El escepticismo surge como una negación a la abstracción y no como un razonamiento al respecto de la incompatibilidad de la abstracción bajo x condiciones con el objeto de trabajo.

### 3.4.2 La justificación para asignar orden de importancia a los factores causales

Otro error al respecto del trabajo histórico es el que trata de la causalidad infinita. Algunos trabajos en historia consideran que la causalidad de cualquier evento nos lleva forzosamente a un estado de génesis, y que de no ser así, no existe explicación alguna. Pero la riqueza de una explicación causal es su finitud; sin ella no puede considerarse el proceso de causalidad histórica.

Ya se había anotado que, de no ser así, un proceso causal llevará siempre a un asunto de fundamento. En principio, toda condición causal tiene sus propias condiciones, pero es erróneo considerar que un hecho no queda totalmente explicado a menos que se expliquen los términos de las relaciones causales primarias. Si se aceptara este proceso no existiría manera de explicar nada hasta no formular relaciones desde el origen de la humanidad, lo cual es absurdo.

No existe realmente acción contra la verdad cuando un historiador se detiene en el proceso causal regresivo debido a que no es determinante, aunque sea explicativo de lo sucedido. Es como suponer que una explicación es insatisfactoria hasta que todos los elementos que la constituyan también sean explicados. No existe mejor manera de reducir a la indefinición el objeto de la investigación, ya que el objeto es un resultado que no existe por sí mismo. Cuando la causalidad debe ser explicada por sus propias causas y por las de los elementos que la constituyen, entonces la respuesta a la pregunta se pierde porque se pierde la pregunta.

La mutilación de la verdad estriba en que no se considera posible la explicación de un objeto, entonces, en nombre de la veracidad total, nos quedamos sin posibilidades de plantear problemas relativos. Toda causalidad tiene como origen el surgimiento de nuestra especie, pero ese es un problema diferente al de por qué Hidalgo no entró a la ciudad de México después de su ruta victoriosa desde Guanajuato hasta el Cerro de las Cruces. Para explicar este suceso no necesitamos partir de la historia de la iglesia, o la de los indígenas precolombinos.

Otra faceta de la subjetividad consiste en suponer que la historia es una extensión artificial de la memoria. Entonces, en tanto el recuerdo siempre es fragmentario, selectivo y relativo a las características de las personas, entonces existen versiones sobre la historia; por ello ésta cambia al pasar de un tiempo a otro y de una visión a otra. La consecuencia es que no existe objetividad total. La historia es un recuerdo imperfecto de la misma. Pues bien, a pesar de ser así, este argumento no es suficiente para imputarle falta de significados propios, ya que la historia adquiere significados sólo por el comportamiento de los historiadores, los cuales, desde esta perspectiva, dotan de significado a los hechos.

Los historiadores en general, al margen del bando a que pertenezcan, dan similares explicaciones de los hechos difiriendo más bien en sus consecuencias futuras. Las explicaciones, cuando difieren, no lo hacen de manera incompatible. La diferencia está centrada en las ponderaciones de las condiciones necesarias para que suceda algo, ya que las existentes no son objeto de la explicación, como ya se ha aclarado.

La historia es un relato orientado al aprendizaje humano, orientado por la necesidad de sobre vivencia de nuestra especie. Tiene fines morales y estéticos, pero ellos no determinan que la historia no sea objetiva en tanto modelo para representar la realidad. La historia puede llegar a elementos de confianza, desde los cuales realizar sus propios objetivos la explicación de pasados acotados que tienen fuerte significados en la configuración presente.

Aunque parece que en la investigación siempre se buscan las condiciones necesarias y suficientes en la explicación de un acontecimiento, los historiadores apenas y enuncian el mínimo de las condiciones necesarias para la explicación del mismo. En general, se concentra en los factores medulares. Tal evaluación de los elementos causales de acuerdo a su importancia, frecuentemente es considerada por otros profesionales como arbitraria. En contraste, en las ciencias naturales no parece importante dar relevancia a los procesos de causa de los fenómenos, ya que en ellas todas las condiciones necesarias para que suceda un acontecimiento son igualmente importantes.

¿Qué se entiende cuando un acontecimiento se dice es más importante que otro? Pues bien puede haber varias posibilidades. Cuando un historiador sostiene que “A” es más importante que “B” en la explicación de “C”, quiere decir que para que suceda “C” siempre se da “A” pero no siempre se da “B”. O también se sostiene que “A” es más importante que “B” si “A” es más complicado que “B” en la explicación de “C”. O bien, si siendo “B” constante, entonces “A” está relacionada con “C”. Si se considera que el impacto de “A” sobre “C” es mayor que el impacto de “B” sobre “C”, también es más importante si cuando sucede “A” sucede “X”, y cuando sucede “B” sucede “Y”, y “X” sucede con mayor frecuencia que “Y”, entonces “A” es más importante que “B” en el suceso “C”. Sin embargo, no existen afirmaciones precisas sobre la importancia de los acontecimientos, ya que la misma puede derivar de la experiencia del evaluador, aunque esta experiencia no responda a planteamientos explícitos.

### 3. 4.3 El papel y fundamento de la argumentación contra-factual acerca del pasado

Los acontecimientos contrafácticos son, en un buen número de ocasiones, rechazados en el sentido de que la historia es lo que sucede, y no lo que podría suceder. Aunque esto no puede aplicarse de manera tan radical. Como ejemplo tenemos que, al evaluar la historia de occidente, la victoria griega de Maratón se considera un acontecimiento central para el desarrollo de nuestra civilización. Ello porque se piensa que si los persas hubiesen resultado vencedores, habrían establecido un gobierno teocrático incompatible con la democracia, la razón, la ciencia, la política y el arte, y por tanto el rumbo de la cultura occidental sería diferente. La hipótesis contra-fáctica se da en la interpretación histórica, si no de manera explícita, sí de manera implícita.

### 3.5 Determinismo en la historia

El determinismo histórico, cualesquiera que sea su origen, comparte una premisa común: las acciones humanas, sean éstas individuales o colectivas, son deliberadas y, por tanto, hace posible alterar el curso de la historia; los cambios son producto de fuerzas profundas que siguen esquemas de desarrollo fijos, aunque quizás no siempre conocidos.

En diferentes contextos, las tesis deterministas han sido rechazadas. Sin embargo, vale la pena señalar que, en ocasiones, una vez desencadenado un suceso, la opción individual o colectiva en referencia a su resultado, parece no tener peso alguno para dirigir el curso de los cambios sociales. Por consiguiente, no puede

ponerse en duda que, en numerosas situaciones, los eventos humanos se producen en condiciones determinadas y determinantes. Contra el determinismo se ha ar-güido que la doctrina de la inevitabilidad histórica es falsa y que no existen leyes para el desarrollo de los procesos humanos.

### 3.5.1 La crítica de la inevitabilidad histórica

El primer argumento se orienta contra algunas teorías desarrolladas en el ámbito de la filosofía de la historia, según las cuales todo acto humano parece ocupar un lugar definido en una inalterable estructura de cambios, y cada sociedad debe pasar necesariamente a través de una serie fija de etapas previas antes de llegar a la etapa posterior. Este tipo de propuesta son fascinantes porque imponen la imaginación a la erudición. El problema es que, al rechazar este argumento, también cuestionamos la existencia de conexiones causales. Pero al respecto sí tenemos elementos de juicio para sostener que “x” es consecuencia de “y”. En tal sentido se dice que si “y”, entonces “x”. Por tanto, el determinismo no elimina la causalidad.

### 3.5.2 La crítica a la carencia de leyes relativas a los procesos humanos

Esta crítica pierde validez cuando utilizamos la palabra predecir en lugar de determinar, y por tanto, se hacen equivalentes los términos determinista-predictible. Entonces podemos decir que las diversas predicciones son indefinidas en ciertos aspectos, pues no predicen el futuro de una manera que excluya todas las alternativas posibles excepto una. Sin embargo, las predicciones excluyen un número enorme de posibilidades lógicas, y destacan el hecho de que, aunque los seres humanos puedan tener un margen de elección amplio, sus acciones y opciones reales caerán dentro de límites muy definidos.

Por lo tanto, no todo lo que es lógicamente posible, es también históricamente posible en un periodo y para una sociedad dada. Entonces, existen condiciones determinantes, tanto para lo que ha sucedido, como para lo que sucederá en los procesos humanos. Debe tomarse en cuenta que nuestras explicaciones del pasado y del futuro son incompletas, pues nunca explican todos los detalles exactos de los sucedido. Por consiguiente, desde la perspectiva de la probabilidad, tampoco es posible rechazar el determinismo.

### 3.5.3. La incompatibilidad del determinismo con la libertad

El determinismo es incompatible con el principio de responsabilidad de los actos. Pero el hombre no es libre de elección, sino de las elecciones determinantes de la elección. Entonces sería tan absurdo calificar a alguien por lo que no eligió, como determinar su responsabilidad. El hecho de que existan condiciones dadas por las costumbres, los hábitos, las instituciones, no invalida la capacidad de elección.

El determinismo tiene una conexión con la ciencia en el sentido de que es posible predecir el comportamiento futuro de una actividad; en este caso, de la actividad humana.

En lo general, si se concibe la tesis determinista como un enunciado acerca de una categoría general de todas las cosas, sean cuales fueren, no ha sido demostrada de manera concluyente, ni puede ser refutada de igual manera. El determinismo como principio regulador, formula de manera amplia uno de los principales objetivos de la ciencia: el descubrimiento de los determinantes de los sucesos. En este sentido, es más útil y se utiliza en las ciencias para estipular condiciones bajo las cuales analizar ciertos fenómenos, tales como la herencia o la estratificación social. Por consiguiente, abandonar el principio determinista es renunciar a la empresa de la ciencia, y no es posible abandonar la investigación objetiva de las diversas condiciones que determinan la existencia de características y acciones humanas, y cerrar así la puerta a la progresiva liberación de las ilusiones que provoca el conocimiento alcanzado a través de tales investigaciones.

## 4. Historia para la acción o historia para saber

El historiador es un investigador de eventos pasados que se localizan dentro del universo mayor de acontecimientos. Como cualquier disciplina, la historia también muestra que no existe respuesta única ni de carácter intertemporal al respecto de *qué es y para qué sirve la historia*. Siempre sucede que la respuesta a esta interrogante depende de nuestra posición en el tiempo y de la idea que tenemos de la sociedad en que vivimos.

Del apartado anterior, queda una preocupación: ¿la historia sirve para algo? Aquí nos interesa retomar la respuesta que dio March Bloch, quien puede ser considerado como un precursor de la crítica que sobre la historia se realizó después de la Segunda Guerra Mundial, en el sentido de rechazar la racionalidad como base de

su discurso y adoptar posiciones denominadas posmodernas que resaltan otros principios como el lenguaje y la comunicación.<sup>46</sup>

Bloch responde que la historia es útil porque muestra la capacidad de sobrevivencia de los pueblos y la diversidad humana, motivo por el cual es difícil comprenderla bajo una sola racionalidad, como lo pretendieron las escuelas del siglo XIX, que predominaron en la primera mitad del XX. La historia contribuye a comprender qué somos, y no hacia dónde vamos, es decir, es de carácter ontológico y no teleológico. En el mismo sentido Collingwood sostiene que la historia está orientada al autoconocimiento humano; respondiendo tres preguntas: qué nos hace humanos, qué nos hace este tipo de humanos y por qué no somos de otro tipo. Entonces la historia contribuye a saber lo que podemos ser, indagando lo que somos.<sup>47</sup>

En general, desde el punto de vista factual todos los pueblos tienen o han tenido historia; sin embargo, no todos han esperado, de la misma, respuestas a sus problemáticas. Los pueblos occidentales, tanto en su tradición clásica como en la cristiana, se han obstinado en reconstruir el mundo sobre líneas delimitadas por la razón. Por ello recurren a la historia cuando consideran que algún pueblo equivoca su sendero y buscan la razón histórica de por qué sucedió este desvío y en qué momento aconteció.

#### *4.1 Historia para saber*

Para concluir este escrito recurrimos a las bondades y objeciones presentadas por el Maestro Edmundo O’Gorman acerca de la historia como saber humano.<sup>48</sup> O’Gorman sostiene que los historiadores se enfrentan al conflicto que parte de la concepción que tengan acerca del hecho y del acontecer histórico. Cuando éste se ciñe como prueba de una verdad histórica absoluta, garantizada con la utopía de la imparcialidad y de la exhaustiva información testimonial, se convierte en norma. Esta norma perdura entre historiadores viejos y nuevos a pesar de la batalla y triunfo en pro de la peculiaridad y autonomía del conocimiento histórico.

Ante el científicismo, los historiadores antepusieron un argumento: el relativismo subjetivo. Así se mandó al campo de la vanidad la búsqueda de leyes generales del comportamiento humano, y se logró la abdicación del positivismo y del

<sup>46</sup> Bloch (1975).

<sup>47</sup> Collingwood (1974: 20).

<sup>48</sup> O’Gorman (1992).

marxismo que formulan la existencia de un plan de alcance universal que rige el universo y de una direccionalidad que da sentido a las transformaciones históricas.

Para O’Gorman, la supervivencia del sentido de objetividad y direccionalidad de la historia está alimentada de tres fantasmas: el esencialismo, el vínculo causal y la desconfianza en las propias ocurrencias del historiador.

#### a) El esencialismo

O’Gorman muestra que los entes históricos no lo son en virtud de una supuesta esencia, sino por el sentido que les concede el historiador en un sistema de ideas y creencias en que vive el ente y el historiador. Entonces, la historia es mutable y mudable. Un ejemplo de esencialismo, quizá evidente se tiene en *México a través de los siglos*, que coordinó Vicente Riva Palacio. El título sugiere que México no cambia, lo que cambia es la historia. En tal caso el ser y su historia están irremediablemente divorciados porque lo que tiene esencia es inmutable y no puede tener historia. El problema se resuelve cuando se reconoce que la identidad del ente no es sino la que le imprime la historia que de él se predica, y, por consiguiente, ésta no puede ser única. Este es un fantasma que surge de los actos de fe. Este concepto sobre la historia es de carácter ontológico porque percibe al ser humano y sus acciones en el tiempo como únicas y esencialmente las mismas.

#### b) La causalidad

Como Nagel, O’Gorman considera que uno de los errores de los historiadores, o de quienes dudan de su objetividad, es el de buscar la causalidad de los sucesos sin delimitar el estudio porque habría que remontarse al origen de la especie. Para el maestro esta posición nació con Hume en el siglo XIX, quien sostenía que había una fuerza misteriosa en las explicaciones cuando establecían que, por el sólo hecho de suceder “t-1”, sucede “t”. O’Gorman considera esta concepción como el fantasma de la creación, porque explica al mundo actual y las acciones humanas a partir de concebir a los hombres como hijos de Eva. Esta posición trata de establecer la conexión de los sucesos históricos como un encadenamiento de causa y efecto, legado que nos quedó del tiempo en que la historia sucumbió al mimetismo de las ciencias de la naturaleza.

Cuando en la historiografía se supone el principio de causalidad, lo que se admite es la necesidad de un vínculo. Entonces se acepta la predeterminación del proceso histórico en su integridad, ya que cada causa debería ser, por eso mismo, efecto de otro acontecimiento y así sucesivamente, tanto para el pasado como

para el futuro. Esto, y el sentido mitológico de la génesis, tienen fuertes similitudes. Aunque la génesis siempre justifica el status, no su cambio. La historia termina con el presente que ya no es tal, porque en este contexto, el presente es futuro. Desde luego existe un problema, el de la trabazón de los sucesos históricos, pero ésta no puede tener en el principio causa efecto su explicación.

### c) Desconfianza en la imaginación

O'Gorman reconoce un tercer fantasma relacionado con el individuo que, cuando hace historia, en recuerdo de su alma positivista, pretende encontrar seguridad, sustento, al estudio de lo que pasó con base en una investigación exhaustiva, y olvida que existe un subconjunto no despreciable de lo acaecido, pero sin huellas testimoniales. Por consiguiente siempre habrá pruebas no consideradas. La verdad histórica, si no depende de la imparcialidad y la constancia, ¿entonces, de qué depende? Para O'Gorman ésta depende del historiador y de aquel momento apocalíptico que se nutre de su experiencia, formación, cultura, preferencias, sus filias y sus fobias que denominamos creación. El historiador hace su historia y con ello hace historia. En esa revelación está la verdadera aventura y el goce de la dedicación cotidiana, esforzada y heurística de la historia. Recuerda, en principio, que lo que pasó es el resultado de lo que no pasó, pero pudo haber pasado.

En lenguaje económico se diría que existe un costo de oportunidad en la historia. Esta simple afirmación muestra que un hecho no acontece por ser inevitable, tener esencia, ser consecuencia, sino como opción o, incluso, por mera contingencia.

El historiador como tal no puede ser exhaustivo sino a través de la imaginación, esta cualidad *cuasi* divina, la cual nos permite crear y nos impulsa a hacerlo. Su contribución es el elemento sustantivo de lo que puede y debe estimarse como la racionalidad peculiar a la tarea de la historiografía. Eliminar la imaginación del proceso de elaboración de la historia tiene un altísimo costo, porque en última instancia sería huir o rehuir a la interpretación personal y, sin ella, lo que se ofrece por impresionante que parezca en obra y en volumen, se reduce a la aglomeración de materiales históricos. En suma no existe historia sin imaginación.

## Conclusiones

Hemos apuntado sobre las objeciones existentes entre los historiadores sobre la orientación especulativa de la historia para elaborar una explicación sobre el destino manifiesto de la humanidad. La historia, sin embargo, sí es de carácter racional

porque nos presenta un cuadro de conocimientos reconstruidos a partir de la imaginación sobre su veracidad. Es decir, lo cierto de ella no esté en la cronología, la cual es siempre materia prima incompleta, sino en su interpretación.

En la actualidad no se puede esperar que las explicaciones de las acciones pasadas de la humanidad encajen en un sólo modelo general de interpretación; pero sí puede ofrecernos una clasificación racional de los hechos y una inteligibilidad progresiva de los mismos. Si su conocimiento nos ayuda a vivir mejor, se debe a que es una ciencia del espíritu humano, aunque joven en tanto empresa razonada de análisis.

Hacer historia es rebasar el empirismo disfrazado de sentido común, sobre todo ahora que el conocimiento no puede ser asociado a la certidumbre, sino a la incertidumbre; es decir a la posibilidad de que la explicación sea tan sólo un planteamiento hipotético de lo sucedido. Esta posición contrasta con el positivismo, que aplicado a la historia llevó a la selección de conocimientos para darle un sentido racional a todo el movimiento de acciones humanas en el pasado y orientarlas a un fin. La historia, hecha bajo este signo, fue rígida en sus conclusiones, racional, ideológica y justificativa. Pero el relativismo histórico también convirtió a esta disciplina en un movimiento fútil, el cual consistía en laudar el empirismo absoluto, donde era mejor no hacerse preguntas para no tener necesidad de responderlas.

En el balance relativo a la funcionalidad de la historia como disciplina, podemos decir que es imposible presentar un modelo uniforme de toda la evolución de los actos humanos: el determinismo ha llegado a su fin y, con él, la renuncia a “una sola razón”. En cambio, ha resurgido la esperanza de que la historia sea, además de un conocimiento estético, un conocimiento que agigante nuestro espíritu y nuestra posición en la humanidad. Ciertamente concebir el tiempo como pasado nos permite apreciar con mayor nitidez el presente y el futuro de nuestros pueblos.

Entonces, podríamos decir que la historia es una disciplina comprometida con la investigación de los hechos realizados por los hombres que han permitido nuestro éxito como especie en el planeta. Pero los hechos son múltiples, lo que implica que es necesario elegir cuáles son aquellos que son significativos en relación con algo.

El objeto de la historia es el hombre. Entre los profesionales de las ciencias del comportamiento se afirma que el historiador sabe que ahí en donde huele a carne humana está su presa, y también que no existe menos belleza en una exacta ecuación que en una frase precisa; y que en el caso de la historia siempre que resulta difícil calcular, se impone sugerir.

## Referencias bibliográficas

- Aristóteles (1970). *Poética*, Madrid: Alianza Editorial.
- Bloch, Marc Leopold (1975). *Introducción a la historia*, México: FCE.
- Braudel, Fernand (1986). *La historia y la ciencias sociales*, Madrid: Alianza Editorial.
- Cassier, Ernest (1965). *Antropología filosófica*, México: FCE.
- Certeau, Michel De (1993). *La escritura de la historia*, México: UIA-Departamento de Historia.
- Collingwood, R. G. (1974). *Idea de la historia*, México: FCE.
- Connely, Marisela (1987). *Cambios del análisis histórico*, México: Trillas, 1987 (área Historia Universal, 6).
- Croce, Benedetto (1971). *La historia como hazaña de libertad*, México: FCE, (colección Popular, núm. 18).
- (1973). *La storia come penso e come azione*, Roma: Lateriza.
- Engels, Federico (1973). *El origen de la familia, la propiedad privada y el estado*, Moscú: Progreso.
- Escandell Bonet, Bartolomé (1991). *Teoría del discurso historiográfico*, Oviedo: Universidad de Oviedo.
- Gadamer, Hans-Georg (1966). *Verdad y método. Fundamentos de una hermenéutica filosófica*, Salamanca: Sígueme.
- Garnier, Patrick (1960). *Theories of history*, Illinois: The Free Press.
- Godalier, Maurice (1974). *Esquemas de evolución de las sociedades*, Madrid: Miguel Castelote editor.
- Handlin, Oscar (1982). *La verdad en la historia*, México: FCE.
- Hegel, Georg Wilhem Fredrich (1973). *Fenomenología del espíritu*, México: FCE.
- (1974). *Lecciones de la filosofía de la historia universal*, Madrid: Revista de Occidente.
- Heller, Agnes (1993). *Teoría de la historia*, Barcelona: Fontamara.
- Hempel, Carl Gustav (1981). *Teoría de la historia*, México: Terra Nova.
- Huizinga, Johan (1994). *El concepto de la historia*, México: FCE.
- Jaguaribe, Helio (2001). *Un estudio crítico de la historia*, México: FCE, 2 tomos.
- Kahler, Erich (1970). *¿Qué es la historia?*, México: FCE, (Breviarios, núm. 187).
- Marx, Kart (1975). *Crítica al programa de Gotha*, Moscú: Progreso.
- (1970). *Manifiesto del Partido Comunista*, Moscú: Progreso.
- Mason, Stephe Finning (1998). *Historia de las ciencias*, Madrid: Alianza Editorial.

- Mendiola, Alfonso y Guillermo Zermeño (1995). “El impacto de los medios de comunicación en el discurso de la historia” en *Historia y grafía*, núm. 5, año 3, UIA, México.
- Morgan, Lewis Henry (1993). *La sociedad antigua: investigaciones sobre el progreso humano desde el salvajismo y a través de la barbarie hasta la civilización*, México: CONACULTA.
- Nagel, Ernest (1991). *La estructura de la ciencia: problemas de la lógica de la investigación histórica*, Barcelona: Piados.
- O’Gorman, Edmundo (1999). *Historiología: teoría y práctica*, México: UNAM.
- (1992). *Fantasmas en la narrativa histórica*, México: UIA-Centro de Estudios de Historia de México (CONDUMEX).
- Ortega Y Gasset, José (1975). *Historia como sistema*, Madrid: Revista de Occidente (col. El arquero, núm. 15).
- Pappe, Silvia (coord.) (2000). *Debates recientes de la teoría de la historiografía alemana*, México, UAM-Azcapotzalco/UIA. (Biblioteca de Ciencias y Humanidades. Serie Historia – Historiografía).
- (2001). *Historiografía crítica. Una reflexión teórica*, México: UAM-Azcapotzalco, (col. Libros de texto y manuales de práctica, serie posgrado).
- Platón (1973). *Menón*, Madrid: Aguilar.
- Polibio (1989). *Historias*, Madrid: Gredos, 2 tomos, (Biblioteca Clásica Gredos, números 38 y 43).
- Popper, Karl (1986). *El universo abierto: un argumento a favor del indeterminismo*, Madrid: Técnicos, 3 tomos.
- (1967). *Conjeturas y refutaciones: el desarrollo del conocimiento científico*. Barcelona: Piados.
- (1973). *La miseria del historicismo*, Madrid: Alianza editorial.
- (1973). *La lógica de la investigación científica*, Madrid: Técnicos.
- (1974). *Conocimiento objetivo*, Madrid: Técnicos.
- Ranke, Leopold (1979). *Pueblos y estados en la historia moderna*, México: FCE.
- (1984). *Sobre las épocas en la historia moderna*, Madrid: ed. Nacional.
- Ricoeur, Paul (1999). *Historia y narratividad*, Barcelona: Piados-Universidad Autónoma de Barcelona-Instituto de Ciencias de la Educación.
- (1995). “La realidad del pasado histórico” en *Historia y grafía*, núm. 4, año 2, México, UIA.
- (1995). *Tiempo y narración*, México: Siglo XXI.
- Seitta, Armando (1998). *Guía de la historia y de la historiografía*, México: FCE, (Breviarios, 480).
- Spencer, Herbert (1975). *The principles of sociology*, Westport: Greenwook Press.

- Spangen, Eduard (1966). *Cultura y educación: parte histórica*, Madrid: Espasa-Calpe, (col. Austral, 824).
- Spengler, Oswald (1966). *La decadencia de occidente*, Madrid: Espasa-Calpe.
- Toynbee, Arnold (1970). *Estudio de la historia*, Madrid: Alianza Editorial.
- Tucídides (1990). *Historia de las guerras del Peloponeso*, Madrid: Gredos, 1990. 2 tomos, (Biblioteca Clásica Gredos, núm 149).
- Vico, Battista Govanni (1978). *Principios de la ciencia nueva en torno a la naturaleza común de las naciones*, México: FCE (col. Popular, núm. 178).
- Walsh, W. H. (1974). *Introducción a la filosofía de la historia*, México: Siglo XXI, (teoría y crítica).
- White, Hyden (1992). *Metahistoria: la imaginación histórica en Europa del siglo XIX*, México: FCE.
- (1992). *El contenido de la forma: narrativa, discurso y representación histórica*, Barcelona: Piados.

# Corredores bioceánicos: territorios, políticas y estrategias de integración subregional

*(Recibido: diciembre/03 -aprobado: marzo/04)*

*Luis Inostroza Fernández\**  
*Augusto Bolívar Espinoza\*\**

## **Resumen**

El artículo se ubica en el marco de los procesos de mundialización de las empresas. Destaca la perspectiva teórica de la *Competence Regional Theory* desde donde se abordan los corredores bioceánicos, en cuanto a su realidad territorial; su concepto o definición; sus dimensiones; y su consideración desde el punto de vista de las políticas y estrategias. El artículo enfoca la región de América. Los objetivos generales del trabajo son: introducir al tema de los corredores bioceánicos, suscitar el debate académico y político sobre el tratamiento de los corredores como alternativas y estrategias de desarrollo de la inserción en los procesos de integración de los países y regiones americanas.

**Palabras clave:** corredores bioceánicos, políticas de integración subregional, teoría de la competencia regional.

**Clasificación JEL:** F44, F02, B4.

\* Coordinador del Grupo de Investigación en Gestión y Planeación del Desarrollo Local (GEPLADELOCAL) del Departamento de Administración de la UAM-Azcapotzalco, y miembro del Núcleo Básico de Profesores del Postgrado en Estudios Organizacionales de la DCSH, de la UAM-Iztapalapa, miembro del SNI (lif@prodigy.net.mx).

\*\* Profesor-Investigador del Departamento de Sociología de la DCSH de la UAM-Azcapotzalco. Miembro del Grupo Sociología de la política y políticas públicas del mismo Departamento, miembro del SNI (abe@correo.azc.uam.mx).

## Introducción

El acelerado proceso de la mundialización y las megatendencias que lo distinguen: globalización, transnacionalización de las empresas, y regionalización mundial, tiene hoy como núcleo analítico y dinamizador el “desarrollo o la competitividad territorial”. Esta afirmación corresponde a una valorización teórica reciente, ampliamente aceptada, que reconoce al territorio como actor preponderante en el desarrollo junto a la innovación y la formación de capital social. Esta concepción considera que el territorio, en íntima convivencia con: la innovación tecnológica, en especial con las técnicas de producción; con la generación de infraestructura de comunicación y el acopio y utilización de la información técnica y cultural; y con el desarrollo del transporte expedito, entre otros, forman parte de las condiciones imprescindibles para la obtención de ventajas competitivas a escala internacional, regional y subregional.

La conformación de grandes encadenamientos productivos generadores de innovaciones territoriales diversas y, entre ellos, los llamados corredores biocéánicos (CB), conforman una de las condiciones de la dinámica de mundialización que merecen especial atención en la construcción de políticas y estrategias para los países de la región americana.

El concepto de CB es reciente, convoca diferentes significados y no ha adquirido un estatuto teórico reconocido. Tampoco se le utiliza en el debate estratégico para la implementación de políticas de integración regional que es el lugar posiblemente más apropiado para su consideración. A pesar de que existen cada vez más iniciativas subregionales que implícita o explícitamente convocan a los CB en proyectos de integración subregional de gran escala, su significado en estas ocasiones es muy restringido. La mayoría de las veces se les considera en relación con su significado más primitivo, el de ser vías de comunicación para el comercio y en la perspectiva de ofrecer mejores condiciones comerciales exclusivamente.

En el presente artículo quisieramos introducir en la discusión académica la naturaleza diversa que adoptan los CB; algunas de las dimensiones que se asocian o forman parte de los mismos y, algunas de las características que adoptan cuando se les considera como políticas y estrategias de integración subregional. Para los gobiernos nacionales de los países de la región americana es de especial importancia la consideración y estudio de realidades territoriales que sobrepasan en mucho las fronteras nacionales. También lo es, para las organizaciones locales que generalmente son actores pasivos de las acciones de las megatendencias de la mundialización.

### 1. Naturaleza de los corredores

El concepto de “corredores bioceánicos” convoca tres dimensiones significativas: su realidad territorial, la multimodalidad de dimensiones innovadoras que evoca y, el ser, en determinados casos, objeto de políticas y estrategias de integración subregional. Desde hace muchos siglos y, en especial, en sus formas contemporáneas, los corredores bioceánicos suponen territorios donde fluye lo más avanzado del desarrollo mundial. Estrechamente ligados a estos corredores se desarrollan complementos o requisitos imprescindibles como las vías de comunicación y transporte de todo tipo, los corredores comerciales, industriales y turísticos que se relacionan a los trazados viales y el desarrollo de grandes centros de desarrollo como son las ciudades tecnológicas. Dada su realidad fáctica tan importante para el desarrollo en cualquiera de sus niveles o fases, los corredores pueden ser considerados como estrategias o políticas implementadas por diversos “actores” con diferentes intereses: las empresas transnacionales para su expansión; las regiones o subregiones para impulsar procesos integrales modernos de desarrollo y defensa; y, las organizaciones nacionales y locales, con el fin de implementar formas protegidas de desarrollo frente al proceso de mundialización.

La realidad fáctica territorial y las múltiples instancias que acompañan a la implementación y desarrollo de los CB, corresponden a una de las expresiones modernas específicas del desarrollo ampliado del capital. Dependen de los Estados nacionales pero por diversas circunstancias poseen una importante independencia potencial respecto de ellos. Expresan, en forma concentrada geográficamente, el desarrollo de las fuerzas productivas internacionales y responden a la lógica de la competencia asociada intrínsecamente con la innovación científica y tecnológica que pone en tensión los llamados factores de la producción. En definitiva, son procesos “naturales” globales del desarrollo de las sociedades contemporáneas, por ello, no responden a ser atribuibles a un sólo sujeto, ya sea una clase o poderosos consorcios internacionales aunque, por supuesto, existen actores principales que lo impulsan.

### *1.1 Realidad territorial*

Los antecedentes históricos de los CB, son conocidos desde los tiempos más antiguos en diversas culturas: Cartago, Fenicia, Egipto, Grecia, Roma; en el desarrollo del capital comercial de Europa y Oriente; y en las rutas de las grandes civilizaciones americanas de Oriente y África; han constituido extensos territorios de comunicación, algunos de los cuales todavía funcionan como en el pasado.

En épocas más cercanas, siguen teniendo presencia significativa, pero de ser territorios desarrollados “naturalmente”, tienden a convertirse en proyectos o políticas desarrollados en todas las regiones del mundo como consecuencia de

la tendencia hacia la mundialización. En este sentido, el carácter localizado de los procesos de acumulación, de innovación y de formación de capital, parece enmarcarse en nuevas concepciones teóricas que valorizan la *competitividad territorial*. Varias son las teorías que convergen para postular una teoría de la Competencia Regional (*Competence Regional Theory*), que implica la existencia de un sistema productivo regional (Lawson, 1999:223, véase Moncayo, 2002: 26). Este concepto integra enfoques de la competencia en el campo de las firmas individuales (*the competence perspective*) y los de las distintas vertientes de la geografía económica (Moncayo, 2002: 25–26).

Los CB se encuentran en este ámbito de problemas, donde pudieran ser considerados como “una estructura activa” (de desarrollo, de estancamiento o de regresión) y no sólo como un perímetro–receptáculo de las actividades productivas; los territorios no son campos de maniobras, sino actores (Veltz, 1999: 18; Moncayo, 2002: 26), o como plantea el gobierno francés:

Durante el último decenio, el territorio ha dejado de ser un simple patrimonio (según la visión agraria del territorio) o un lugar de regulación de relaciones sociales (según una visión administrativa del espacio). Nosotros vemos cada vez más, un cuadro creador de organización, una estructura activa y no más un simple espacio que utilizamos para alojar inversiones eventuales o para construir una infraestructura (Datar, 2000: 11).

En su forma más inmediata, los CB se manifiestan como rutas de comercio que vinculan actividades productivas y de servicios diversos. Favorecen el desarrollo de los pueblos, ciudades, y puertos que están localizadas en su trazado o caminos cercanos que unen a diferentes pueblos. Todas las localidades cercanas se beneficiarán con los intercambios y comercio entre ciudades.

Se trata de flujos permanentes de poblaciones, mercaderías y cultura que unen o acercan dos océanos. Es decir, no sólo son corredores que unen poblaciones relativamente cercanas en prolongadas extensiones, sino que se abren a grandes océanos que comunican con continentes lejanos y con otras realidades complejas de desarrollo económico y cultural.

Aquí, se puede apreciar cómo lo global lleva a un agrupamiento de la inversión y el comercio a escala regional (Unión Europea, EU y Japón), al bajar de escala se pasa a lo subregional en donde la integración económica se da entre países vecinos; cuando éstos establecen corredores, hay derrames de la inversión y comercio que van a lo estatal o provincial y municipal.

Estas realidades que afectan regiones, subregiones y pequeñas loca-

lidades y que traspasan fronteras nacionales, permiten no solamente subsistir mediante el intercambio comercial, sino que constituyen situaciones de especial importancia en múltiples sentidos: uno de ellos, quizás el más evidente, es el mutuo desarrollo económico cultural que provocan los nudos de desarrollo que renuevan o definen posiciones geopolíticas; y, por último, no siendo exhaustivos, la oportunidad para la implementación de políticas locales o subregionales, medianamente independientes del diseño de políticas internacionales y regionales de las superpotencias.

## 1.2 Concepto

El 5 de diciembre de 1995, el gobierno brasileño instituyó una Comisión interministerial para sistematizar las informaciones existentes sobre los “corredores de transportes bioceánicos” (Comisão interministerial, 1996: 4). Uno de los aspectos principales que esta comisión consideraba era el transporte al interior de una política espacial. Quizá es la primera vez que se utiliza, en un sentido moderno, la noción “bioceánicos”, aunque el sesgo referente a la vialidad y al comercio sólo anuncia el posterior desarrollo del concepto CB.

En los años sesenta y setenta, como consecuencia de un avance en la frontera económica del Brasil y para apoyar la política de exportaciones, se empezó a utilizar el concepto de “corredores de exportación” introduciendo al mismo tiempo, los conceptos de multimodalidad del sistema de transportes. Se entendía los corredores de transportes como:

[...] un conjunto coordinado de medios y facilidades que, a lo largo de determinados ejes de circulación, hacían viables los movimientos de cargas en escala económica [...] presentando como componentes básicos la infraestructura vial, a los vehículos, a los equipamientos a las terminales (inclusive los puertos), a los medios de operación, gerencia y soporte institucional, de financiamiento y organizativos, así como otros recursos necesarios al funcionamiento del transporte en su vinculación con las actividades de recolección, *escoamento*, almacenaje y distribución (CIB, 1996: 18).

Los corredores de transportes plantearon la idea de organizar el movimiento de cargas con base en rutas que, beneficiadas por la concentración de actividades e inversiones, permitirían atraer demanda suficiente para generar economías de escala en la producción de servicios de transporte y, consecuentemente, menores costos para los usuarios y el conjunto de la sociedad. Desde el punto de vista del mercado interno, los corredores de transporte permitirían una creciente integración

de grandes centros industriales y sus áreas adyacentes a las regiones abastecedoras de materias primas y alimentos. Con relación a las exportaciones, a la racionalización e integración de las diferentes etapas del proceso de *escoamento*, propiciarían al país la posibilidad de participar en condiciones competitivas frente a las dinámicas del mercado internacional (Barat, 1978: 267). Esta idea de Barat ya muestra una preocupación por ampliar el concepto de corredores de transportes: “el corredor (...) consistiría en la articulación de inversiones en transportes con aquellas efectuadas en las actividades dinámicas que demandan sus servicios”.<sup>1</sup>

En respuesta a los procesos de mundialización, las regiones periféricas, donde la producción es limitada o especializada y los mercados locales son frágiles, ya sea por el nivel de la renta o por el vacío demográfico, los corredores de transporte adecuadamente utilizados, pueden tener un papel estratégico para acelerar el desarrollo económico y social. Un concepto relevante asociado a este proceso es el de “eje de desarrollo integrado”, para el cual una red vial se constituye en un componente fundamental de una acción integrada multisectorial. La construcción de una red vial asfaltada o una red ferroviaria moderna, articulada a factores estratégicos, altera los patrones de desarrollo de áreas menos desarrolladas, generando beneficios derivados y ventajas comparativas (Lucena, 1995).

En Brasil, en el *Plano Plurianual 1996-1999* de gobierno, se caracterizan los corredores de transporte como “ejes de integración y desarrollo” y se definen los principales ejes nacionales e internacionales, determinando a sus áreas de influencia toda la infraestructura y proyectos complementarios necesarios al desarrollo de la región donde se inserten (CIB, 1996: 20).

Las exigencias del mercado mundial y la presión ejercida por el desarrollo de los procesos productivos al sector de transporte, aunadas a las expectativas generadas por los mercados asiáticos reconocidos como el “próximo gran centro económico mundial”, provocó que a mediados de los años noventa se generalizara el seductor título de “corredores bioceánicos”. De este modo, especialmente en la subregión de América del Sur, se vienen desarrollando centenas de iniciativas por parte de organismos públicos y del sector privado, además de trabajos volcados a la identificación, proposición y definición de alternativas diversas respecto de los CB.<sup>2</sup>

Éstos se entienden como un puente terrestre a través de un continente que une mercados de continentes distantes, separados por océanos. El caso de los CB de los EUA supone un caso ejemplar. A través del territorio norteamericano transitan

<sup>1</sup> Barat (1978: 267).

<sup>2</sup> CIB (1996: 21).

cargas que van desde Asia a Europa y viceversa. En este caso, después de viajar por el Pacífico se traslada a un transporte ferroviario de alta velocidad con vagones de doble apilamiento de contenedores. El cruce demora 72 horas, sustituye el paso por el canal de Panamá, con menor costo y tiempo y con una posibilidad de embarque mayor a los 5,000 contenedores (Nuñez, 1996: 1-2).

También se les conoce como “Corredores Biocáneicos Intercontinentales” los cuales permiten que la carga proveniente desde Oriente vía Pacífico, transite por el corredor terrestre continental y retome la vía marítima (Atlántico), para arribar a las costas de Europa. Este tráfico se da en ambos sentidos (Ribeiro, s. f.).

### 1.3 Políticas

Es útil considerar a los corredores biocáneicos como si respondieran a una decisión que intenta resolver un problema, el cual pone todos los medios materiales y humanos para cumplir con este objetivo y que está en condiciones de valorar y corregir lo obrado, es decir, desde un punto de vista pragmático para el análisis y la acción, pueden ser considerados como modelos o tipos ideales de políticas públicas de integración regional y subregional. Aunque no haya un actor que decide y no sean únicos los caminos que se siguen, tanto para el análisis como para la implementación práctica, la consideración de los corredores como políticas o estrategias pudiera ser una forma simple de encarar problemas complejos.

Considerados como políticas, los CB son ideas, programas o proyectos promovidos por diversos actores internacionales entre los cuales están los gobiernos, las grandes empresas transnacionales y, en alguna medida los ciudadanos locales. Estas políticas se inscriben en el análisis estratégico sectorial y organizacional que llevan a la formación de *clusters*, de nuevas Ciudades Científicas y Tecnológicas (*Tech cities*). Tienden a desarrollar innovaciones sociales e institucionales, además, movilizan a las organizaciones públicas, privadas y sociales localizadas en los trazados de los corredores. También, estas políticas recomiendan y orientan las innovaciones en métodos, técnicas e instrumentos de gestión apropiados a la realidad local y territorial; señalan líneas de acción y favorecen el cambio inducido por las innovaciones en el nivel local, con la natural consecuencia del fomento y el aumento de la competitividad.

Provocan mejoras en la organización de la producción y procesos de trabajo, que dan sentido a la planeación, provocando el cambio organizacional en el sentido de que la innovación no depende sólo de los recursos financieros destinados a la investigación en ciencia y tecnologías básicas; se requiere también corredores por donde se canalice el nuevo conocimiento y las innovaciones portadoras de

tecnología de punta.<sup>3</sup>

Los CB son un fenómeno organizacional fundamentalmente contemporáneo. Son importantes en la definición de nuevas estrategias de negociación en los esquemas de tratados regionales, y pueden constituirse en lugar privilegiado para la defensa de las localidades frente a la mundialización. Poseen de igual forma, como propósito, aumentar el intercambio y los flujos de bienes y servicios, así como favorecer el comercio intrasubregional, intraregional e interregional: el primero corresponde al que se da dentro de una subregión por ejemplo, el que se da al interior de la subregión de Centroamérica y el Caribe, o bien, en la subregión de Sudamérica, el MERCOSUR; el segundo es el que se da al interior de una región, como ejemplo está el ALCA, en la zona de las Américas, el cual tiene una proyección desde el Polo Norte al Polo Sur muestra toda una integración hemisférica, y el tercero, que corresponde a los intercambios entre regiones, es decir, entre América, Europa y Asia-Pacífico.

Las políticas de los CB tienden a formar organizaciones complejas que facilitan la comunicación, acuerdo y coordinación entre gobiernos locales vecinos para producir bienes y servicios, utilizando las complementariedades en lugar de la competencia entre sí, igual se puede utilizar diversas formas de asociación y organización, así como la idea de crear empresas multinacionales públicas y privadas, apoyarse en las pequeñas y medianas empresas (PYMES) para hacer funcionar las subcontrataciones, promover proyectos conjuntos entre gobiernos y/o iniciativa privada nacional y extranjera.

Las políticas de los CB tienden a constituir grandes empresas que cambian la estrategia país de muchas naciones, puesto que abren las puertas al desarrollo interregional (América, Europa y Asia-Pacífico), regional y subregional e influyen directamente en el desarrollo nacional de provincias o estados y local; en donde mejor se va a poder apreciar el impacto es en los municipios por donde cruza el trazado y red vial de estos proyectos. En caso de la subregión de América del Norte se pueden distinguir los corredores de:

En el caso de América del Sur los territorios que naturalmente constituyen potenciales corredores bioceánicos son muchos más que en la subregión de América del Norte. En ésta sólo Sao Paulo aparece como una mega ciudad

<sup>3</sup> CEPAL y Naciones Unidas han provocado eventos y una discusión en torno a la importancia de incorporar el territorio en los diferentes sistemas de innovación, a fin de conseguir mejores resultados y mayor eficiencia.

## Ejes de integración y desarrollo

---

Topolobampo	Con líneas de comunicación hacia el norte con Vancouver (Pacífico), pensada también en dirección a Australia, Nueva Zelanda y China
El corredor del Itsmo de Tehuantepec	Ubicado en la costa del Pacífico, reune condiciones para unir al Océano Pacífico con el Océano Atlántico vía ferrocarril y carreteras
Plan Puebla Panamá	

---

aunque Buenos Aires y Río de Janeiro aparecen como ciudades secundarias que tienden a formar una “banana azul”, es decir una territorio privilegiado de ciudades como el que existe en Europa (Londres, Bruselas, Dusseldorf, Frankfur, Munich, Zurich, Milán y París). También están previstos corredores de tráfico transversal que dinamice el comercio interno con vista a grandes puertos en el Pacífico y el Atlántico.

En general, éstos son megaproyectos de gran impacto que implican poner en tensión a todos los sectores de la economía nacional, como serían los privado, social y público. Se puede decir, visto desde una perspectiva nacional, que estamos

## Eje de integración y desarrollo en Sudamérica

Eje Merco-Sur-Chile

Eje Andino

Eje de escudo Guayanés (antes denominado Eje Venezuela-Brasil-Surinam-Guyana). El nombre propuesto hace referencia a la formación geológica más antigua y estable del planeta, que ocupa la mayor parte del territorio del eje y dio origen al nombre de las tres Guayanas.

Eje Central del Amazonas (Colombia-Ecuador-Perú-Brasil-Bolivia) antes denominado Eje multimodal del Amazonas.

Eje Amazónico del Sur, antes denominado Perú-Brasil-Bolivia.

Eje Interoceánico Central (Perú-Chile-Bolivia-Paraguay y Brasil).

Eje Interoceánico de Capricornio (Antofogasta/Chile-Jujuy/Argentina-Asunción/Paraguay-Porto Alegre/Brasil): el nombre propuesto hace referencia a la línea divisoria del Trópico de Capricornio, que atraviesa longitudinalmente el eje.

Eje Interoceánico Meridional (Talcahuano-Concepción/Chile-Neuquén-Bahía Blanc/Argentina).

Eje de la Cuenca del Plata: este eje resulta de la reubicación de los segmentos que se agrupan en el Eje Multinodal Orinoco-Amazonas-Plata. Se está proponiendo reorganizar el tratamiento de estas cuencas, incluyendo la cuenca del Orinoco en el Eje del Escudo de Guayanés y la del Amazonas en el Eje Central del Amazonas. De esta manera se constituiría el Eje de la Cuenca del Plata para el tratamiento de los diversos temas referentes al desarrollo de la navegación fluvial.

---

Fuente: BID, CAF, FONTPLATA (2003: 14).

hablando de proyectos que afectan al proyecto de país y requieren de adecuaciones, modificaciones y adiciones a la Constitución Política, situación que implica hablar de un cambio institucional, puesto que exige una reformulación de políticas públicas que tienen que ver con el reordenamiento territorial, el medio ambiente y la descentralización, así como un proyecto vial para la intensificación de los intercambios subregionales (países vecinos), estatales y locales.

Esto puede significar analizar la perspectiva de una economía nacional para la innovación, donde los CB y las Tecnopolis se constituyen en el motor del desarrollo local y estatal, en donde cobre sentido el cambio y se reconozcan a las organizaciones municipales que crean ambientes innovadores para acercarse a los objetivos de lograr un buen gobierno local.

## **2. Dimensiones**

Existen varios planteamientos conceptuales y realidades que están estrechamente ligados a los corredores. En general, corresponden a instancias que pertenecen o están presentes en un corredor bioceánico ya desarrollado, como es el caso de los EUA en el que se une el Océano Atlántico con el Pacífico. En este CB existen procesos de descentralización de gran importancia y la cooperación de los diversos estados por donde atraviesa el corredor. Los corredores transversales de transporte son expeditos y se especializan no sólo en mercancías, sino también en personas, y coinciden con flujos de turismo tanto interno como externo. Ligados estrechamente a los corredores transversales de transporte se encuentran los tecnoejes y los tecnopolos que se retroalimentan con el flujo constante de transferencias de mercancías y de tecnología. El destino último de los ejes transversales son los grandes puertos que se encuentran en los dos océanos

### *2.1 Corredores transversales de transporte*

Actualmente en el Cono Sur, más que corredores bioceánicos, cabría hablar de “corredores transversales de carga”, en la medida que no existe aún la unión de los dos océanos, más bien, las comunicaciones son internas, como las que se dan con Paraguay, Bolivia, Argentina y parte de Brasil con el Pacífico. Estos corredores contribuirán a la integración subregional: mayor movilidad de personas, generación y desviación del comercio.

También podrían repercutir en el aumento del comercio exterior con los países del Asia-Pacífico y quizás, en el comercio costero del Pacífico entre los países sudamericanos. Esto podría tener como consecuencia, según las ventajas comparativas de cada país involucrado, la creación de plataformas de servicios de

transporte para el tránsito comercial con terceros países y el impulso de emprendimientos conjuntos en exportaciones hacia todos los mercados ribereños (Ribeiro, s. f.: 1-2). De este modo, los corredores transversales de transporte permitirían nuevos intercambios comerciales subregionales, con el consecuente aumento en el tránsito por los puertos y caminos de la región con los efectos múltiples de encadenamiento hacia atrás y adelante.

Los corredores transversales de transporte pueden asociarse al de corredores de “comercio internacional” y dentro de este concepto al de “canal de comercialización”; en él se comprende al productor, el comerciante, el financista, el asegurador, el transportista terrestre, los encargados de operaciones de embarque y de los sistemas de control del Estado, como son las aduanas, los servicios agrícola-ganaderos, los servicios de sanidad, el transportista marítimo y los responsables de lo que ocurre en el otro extremo de la ruta marítima hasta llegar al centro de consumo. Los canales de comercialización son múltiples y corresponden a cada tipo de mercadería lo que influye en el costo diferenciado de cada producto. Al conjunto de canales de comercialización se le llama “corredor de comercio internacional” (Ribeiro, s.f: 3).

En el caso de América del Sur no existen flujos comerciales entre los océanos del Pacífico y el Atlántico, debido a que se considera muy difícil el desarrollo de un tráfico que vincule a África con el Pacífico. Sin embargo, para el caso del Oriente, este paso se hace cada vez más necesario así como la comunicación con Australia y Nueva Zelanda. Respecto de este último país, podría pensarse para algunos países como Chile, en ventajas que derivarían de características geográficas y de intereses comunes en ciertos mercados (Foxley, 2004). Por otra parte, hasta ahora, los corredores biocáneicos norteamericanos y el canal de Panamá pueden satisfacer el tráfico de Europa hacia el Pacífico.

Los corredores siguen un trazado en función de un sistema vial que une localidades, municipios, ciudades capitales y grandes ciudades, esta forma de enlace permite los encadenamientos productivos, la formación de *clusters* por producto o rama de la producción industrial, y centros técnicos y culturales.

## 2.2 Puertos pivotे

Los CB se organizan como tecno-polos en sus trazados viales y tienen como propósito unir dos océanos (Pacífico-Atlántico), en ambos puntos terminales se tiene como base una ciudad-puerto-industrial, que intensifica su actividad de carga y descarga y que transforma la tradicional competencia interportuaria en una competencia internacional, la cual favorecería la intensificación del comercio intraregional entre países vecinos de la subregión y el comercio interregional, es decir, entre Asia,

América y Europa.

Los puertos pivotes o “puertos *hub*”, en la terminología inglesa, son puertos marítimos que concentran carga de diferentes procedencias y destinos, nacionales o extranjeros, para su posterior redistribución, independientemente del grado de industrialización y volumen de tráfico. La concentración de carga puede provenir de un medio marítimo o terrestre; en el primer caso se denomina “tránsito” y en el segundo “tráfico de trasbordo”. El trasbordo implica dos movimientos portuarios: el de llegada en un barco en un contenedor y el almacenamiento temporal en el puerto para salir en otro barco (Hoffman, 2000:122-123).

La modernización de los puertos tiene una alta prioridad, así como la preocupación por los puertos industriales en operación y los que están en proyecto de realización, conforme se adopte la decisión de promover su ejecución. Lo primero que se plantea, es la idea de racionalizar el funcionamiento y manejo de los ya existentes; hay que recurrir a las técnicas modernas, que dan eficacia a las operaciones de carga y descarga rápida de mercancías, productos semiprocesados y bienes de capital. Finalmente, de lo que se trata es de ofrecer servicios de calidad, cuyo desarrollo exige una integración logística y un transporte ajustado a las nuevas exigencias, que debe ser multimodal y funcional, a fin de colocar a los países en una nueva perspectiva de intensificación del comercio internacional con la Cuenca del Pacífico y la del Atlántico.

Se estima que los puertos serían un medio para modificar los flujos de comercio: la mejora de los puertos podría contribuir a compensar desventajas geográficas y promover el comercio exterior nacional; el país invertiría en puertos como parte de su política comercial. Los flujos de comercio y la ubicación geográfica serían una oportunidad para generar ingresos con el suministro de servicios portuarios; los puertos podrían beneficiarse de una ubicación geográfica privilegiada y ofrecer sus servicios de comercio exterior nacional a países vecinos, es decir el país invertiría en puertos para exportar servicios portuarios (Hoffman, 2000:123).

Pero la creación de puertos pivotes no es una necesidad ventajosa para todos los países. Probablemente en el caso de América del Norte y específicamente México, sea una buena opción, pero para los países del Pacífico Sur no lo es. (Hoffman, 2000: 123). Sin embargo, a pesar de ello:

[...] contar con puertos modernos podría incrementar el comercio con países vecinos. Se puede y debe reducir a un mínimo los obstáculos físicos y administrativos para que el transportista encuentre la solución más económica para su cliente. Mejoras en la infraestructura de transporte terrestre, la liberalización del cabotaje terrestre y marítimo,

y la reducción de demoras en los pasos fronterizos beneficiarían directamente a los que quieren importar o exportar hacia otras regiones (Hoffman, 2000: 123).

### *2.3 Tecno-polos, tech-cities*

Los CB tienden a vincularse con concentraciones de innovación tecnológica llamados tecno-ejes. Esta noción posee una connotación geográfica y territorial primordial, que enfatiza la creatividad y capacidad de innovación tecnológica de las comunidades científicas y su vinculación para crear oportunidades de inversión a las empresas de localidades, municipios y estados o provincias. Se refiere a la localización de las instituciones, universidades, empresas y organizaciones que se vinculan entre sí, creando eslabonamientos o redes para asociarse en actividades y llevar adelante proyectos conjuntos. Los CB, unen diferentes puntos geográficos dependiendo de los territorios y localidades por donde pasan sus trazados de vialidad en materia de carreteras o supercarreteras, puertos cabezas de corredores bioceánicos, hidrovías, ferrocarriles, puertos y aeropuertos, esto significa tomar en cuenta aspectos de geoestrategia que contienen relación con los recursos naturales existentes de los municipios que se encuentran incluidos en las áreas geográficas.

El proceso de mundialización, producto de complejos y prolongados procesos históricos, ha producido una serie de configuraciones territoriales como son super-regiones transnacionales, ciudades globales, estados-ciudad, corredores de ciudades, ciudades-región, y territorios con atributos antes reservados a los seres humanos, como las regiones que aprenden y las regiones inteligentes. También las regiones virtuales como Hongcouver un espacio de intensos flujos comerciales y financieros entre Vancouver y la cuenca del Pacífico (Moncayo, 2002:52).

Al contrario de estas grandes configuraciones, los tecno-polos son el resultado de políticas públicas (Moncayo, 2002: 52-53). La intervención deliberada de la política industrial y tecnológica ejecutada por los gobiernos -políticas públicas- produce tecno-polos. Es decir, como los define Pierre Lafitte fundador de Sophia Antípolis:

[...] la acción de reunir en el centro de una misma localización, actividades de alta tecnología, centros de investigación, empresas y universidades, además de instituciones financieras, para promover el contacto entre estos cuerpos, de tal manera que se produzca un efecto sinérgico del cual puedan emergir nuevas ideas e innovaciones tecnológicas, para luego promover la creación de nuevas empresas (Benko, 1998; citado por Moncayo, 2002: 54).

Por su impacto, el paso del corredor provoca transformaciones y desarrollo, tanto a nivel subregional y nacional como en el ámbito de entidades federativas y municipios, lo que significa tener una visión geopolítica y geoeconómica más amplia (Zulawska e Inostroza, 2000: 206).

La mundialización tiende a concentrar las funciones de comando y dirección de las finanzas, telecomunicaciones y servicios avanzados, en ciudades globales que son:

[...] centros de poder político, tanto internacional como nacional y sede de organizaciones gubernamentales y multilaterales; centros de comercio internacional y transporte, que actúan como puntos de distribución en sus fronteras nacionales y para los países vecinos y, en consecuencia, concentran servicios financieros y profesionales de la más variada índole (medicina, derecho, educación superior, tecnología); son centros de recolección y difusión de información a través de medios masivos y publicaciones; son grandes centros de producción y consumo, y sede de las oficinas centrales de empresas multinacionales y de actividades culturales de alto nivel (Hall, 1984).

Toronto, Sydney, Frankfurt, Zurich, y desde luego, Nueva York, Londres y Tokio son ciudades globales que operan como partes de una red global que “controla la mayor parte de los flujos mundiales de capitales información y servicios conexos” (Sassen, 1998). Posteriormente, basados en los aportes seminales de Hall y Sassen se habla de *Global City-Regions* (Ciudades-Región Globales) expresión que conjuga los aspectos regionales como el papel económico y político mundial de ciertas regiones metropolitanas (Moncayo, 2002: 53).

Las relaciones entre universidades, laboratorios y centros de investigación, públicos y privados, todo lo cual representa una dinámica que favorece el cambio organizacional y la generación de ventajas competitivas las hace participar más activamente en el desarrollo e integración subregional; ello favorece la interacción y la mejor utilización de los recursos interuniversitarios, las soluciones tecnológicas y desarrollo de nuevos productos. Los apoyos universitarios permiten la creación de nuevas empresas, amplían las oportunidades de inversión y favorecen la competitividad de las empresas vinculadas con los tecno-ejes, los cuales favorecen los eslabonamientos productivos y responden a una forma de organización de tipo ciudad tecnológica o *cluster*, entendidos como fenómenos organizacionales modernos para impulsar la integración económica subregional y regional.

En el contexto de las exigencias del TLC (véase el apartado XV, *Competencia, monopolios, empresas del Estado*), se planteó la necesidad de privatizar

los puertos y se establecieron las bases para la inversión directa de las empresas canadienses y estadounidenses en instalaciones y servicios portuarios, como son: los muelles, las grúas, las terminales y las estibas. Esto no limita la participación de los estados y de empresas mexicanas en la constitución de firmas de tipo internacional, así como coinversiones (*joint ventures*) con grandes empresas globales de los países de la tríada (EU, Europa y Japón), a fin de participar en la creación de firmas competitivas que manejen las instalaciones y servicios portuarios.

Las ciudades globales de primer rango generalmente están localizadas en países centrales excepto Sao Paulo y Singapur. De las ciudades americanas únicamente Río de Janeiro, Buenos Aires y Ciudad de México son consideradas ciudades globales secundarias junto a Johannesburgo, Hong Kong, Taipei, Manila, Bangkok y Seúl.

#### 2.4 Cluster

Los CB pueden llevar a la formación de *clusters* o redes mediante la asociación del capital privado, capital público y social (cooperativas) para operar con ventajas competitivas sostenibles, es decir, tener una utilidad superior al promedio de las empresas rivales.

Los *clusters* corresponden a una forma organizacional que cobró importancia como instrumento de desarrollo económico durante la década de los años 80, y en los 90 se promovieron políticas públicas orientadas a reactivar las economías nacionales de la mayoría de los países latinoamericanos; se puede sostener que la creación y apoyo de redes de empresas produjo un cambio cualitativo en el sentido de favorecer la formación de *cluster*, en lugar de apoyar a empresas individuales.<sup>4</sup> También se denominan núcleos o cadenas productivas, redes empresariales o *clusters* sectoriales, geográficos o locales; estas formas organizacionales contemporáneas tuvieron como pioneros a los italianos con sus distritos industriales (*distretti industriali*), los británicos y los americanos con los *clusters* (como el tecnológico del Silicon Valley) y los franceses con sus (*Sistèmes de production locals*).<sup>5</sup>

Los corredores industriales, comerciales y biocáneicos sirven para relacionar a las empresas transnacionales (ET) con las PYMES, establecer con ellas subcontrataciones para el abastecimiento de componentes o partes de los productos que éstas generan. También está la posibilidad de las fusiones, coinversiones,

<sup>4</sup> En 1990, Michael Porter con su libro *La ventaja de las naciones*, contribuyó a popularizar el concepto de *clusters* empresariales basados en la cadena de valor.

<sup>5</sup> Datos tomados de *Clusters empresariales y cadenas productivas*, internet, *Corporate Solutions*, República Dominicana, 30 de enero de 2003.

alianzas estratégicas y diversas formas de asociación con las ET. La idea es crear nuevas organizaciones para dar viabilidad a estos corredores, así como facilitar nuevas formas de asociación del capital privado con el capital público y, por la otra, la asociación del capital nacional con el capital transnacional, es decir, PYMES (capital nacional).

Los *clusters* proporcionan un buen balance entre la organización vertical y horizontal, situación que ha fortalecido la descentralización que implica adoptar formas modernas de administración para las grandes empresas diversificadas. Además, propician la cooperación entre productores pequeños y medianos y las grandes ET mediante las complementariedades, situación que ha dado forma a nuevas formas de asociación entre las PYMES y las grandes corporaciones, desarrollando el sistema de subcontrataciones y el desarrollo de la maquila. En México se han desarrollado los *clusters* del calzado, el del mueble y se han hecho “estudios del *cluster* del mango, del camarón, hortícola y ganadero”.<sup>6</sup>

Estas formas de asociación con grandes empresas, a veces se dan en la forma de maquila, lo cual a menudo es la manera como se inicia la penetración de las empresas transnacionales a través de los corredores, para pasar después a formas más elaboradas de asociación con empresas nacionales. Estos procesos van dando forma al proceso de integración productivo y comercial, que no es sino el establecimiento de una división intraregional o subregional, que permite un desarrollo cada vez más diversificado de la oferta de bienes y servicios de todos los participantes, es decir, de las empresas transnacionales y de las nacionales. Estas formas de asociaciones representan riesgos de conformación monopólica y oligopólica; pero, es la forma de crecimiento del comercio intraindustrial, no sólo entre los países latinoamericanos sino también con los países del resto del mundo, lo que constituye el modelo organizativo que facilita la formación de tecno-polos o tecno-ejes o *clusters*, situación que muestra la efectividad de las complementariedades (subcontrataciones) y nuevas formas organizacionales del trabajo y producción que manejan las empresas transnacionales.

### **3. Políticas y estrategias**

Los corredores pueden ser considerados además de su realidad territorial como políticas, es decir, acciones específicas de gobierno para resolver problemas de

<sup>6</sup> La Universidad de Occidente de los Mochis, desarrolló estos estudios mediante la elaboración de tesis de la Maestría en Estudios Organizacionales sobre el tema de los *clusters*.

integración subregional. También pueden ser considerados como instancias políticas de seguridad y cooperación entre gobiernos, perspectivas a impulsar por las comunidades y la ciudadanía.

### 3.1 Política y políticas de integración subregional

Los CB como políticas, son más complejas que lo que habitualmente se considera como políticas públicas, es decir, aquellas que pretenden solucionar un problema específico con un plazo relativamente determinado de tiempo y que son impulsadas por un gobierno con la finalidad de un bien público. Efectivamente, las políticas de los corredores tienen también una finalidad amplia determinada: la integración regional o subregional y beneficios públicos a escala internacional, múltiples y complejos. También, los corredores suponen una cierta participación ciudadana, aunque también en este caso la ciudadanía pertenece a toda una subregión. Pero, finalmente, los CB pueden ser considerados como políticas públicas en la medida que afectan la cooperación geopolítica de una vasta región que supone la participación de varios países.

Las políticas de los corredores bioceánicos no difieren en su análisis e implementación de otras políticas públicas, salvo que son mucho más complejas. En primer término, porque traspasan varios países o, al implementarse en un solo país, afectan varias estructuras medianas y locales. Por lo tanto, la gestión práctica y política se “comparte” entre los gobiernos nacionales, locales y la presencia siempre latente o efectiva de actores internacionales, a veces promotores de esas políticas. En segundo término, a pesar de que la mayoría de las políticas de los corredores tiene su origen en centros hegemónicos de poder, no es menos cierto que éstas no se pueden llevar a cabo sin un apoyo importante de los gobiernos nacionales y locales y de sus relaciones intergubernamentales. Por lo tanto, los acuerdos entre diferentes instancias políticas y las sociedades locales se hace imprescindible. De ahí que tanto el problema, como la discusión del mismo, que enfrenta cualquier política, deba ser compartida por actores diversos.

Una política de corredores adecuada podría promover que en los países por donde se encuentra el trazado de estos CB, se desarrolle el cambio organizacional, nuevas formas de asociación y la conformación de *clusters*. Esto podría hacer funcionar mecanismos de complementariedades en una relación de comercio justo, de racionalidad en la toma de decisiones y de equidad productiva, beneficios justos para las empresas nacionales y extranjeras.

Lo anterior, podría definirse como una forma de ampliar la integración productiva, financiera y de servicios mediante la subcontratación entre filiales de

empresas transnacionales y empresas locales, a fin de crear una oportunidad de inversión a los capitales nacionales; hay que entender que esto exige un cambio institucional con una nueva estrategia de desarrollo. Esto crea condiciones para una inserción en los flujos del capital y comercio internacional que, evidentemente, fortalece el comercio intraregional, por una parte y, por otra, intensificaría el comercio entre las grandes regiones (Asia-Pacífico, UE y Zona de las Américas).<sup>7</sup>

Vista la política de los corredores desde el espacio de la organización local, esta tiene que ver, en la mayoría de los casos, con un proceso ya avanzado y, en el cual, la “arena de la disputa” ya ha sido establecida fuera del campo de su jurisdicción, en el mejor caso, en el seno del gobierno central. Del mismo modo las instituciones que participan en la política estatal y local son de origen diverso, de diversa especie, no siempre en el mismo nivel de desarrollo, y muchas veces se desarrollan en forma descoordinada.

La perspectiva de las políticas públicas locales de integración en el caso de los corredores debe considerar, desde su especificidad geográfica, los complejos procesos mundiales, internacionales y nacionales en todas las fases de las políticas: problema sistémico, intento de solución, diseño de las políticas, implementación y evaluación. Esta inclusión debe suponer además del referente o percepción del mundo local, los referentes ideológicos, técnicos y políticos de ejecución y de evaluación tanto de las instituciones nacionales como internacionales y regionales.

El análisis y las políticas de integración mismas, se encuentran en el cruce entre los criterios o referenciales políticos más globales, mundiales, nacionales y los más específicos, ligados a los intereses locales ya sea en el ámbito federal, regional o municipal. En definitiva son las decisiones y su puesta en obra en el ámbito local donde radica la preocupación del análisis.

### *3.2 Los corredores como estrategia de geoeconomía*

Los corredores bioceánicos no son sólo una realidad territorial en constante transformación, de máxima significación en el proceso de mundialización, ni tampoco un complejo de significaciones en el que se manifiestan nuevas realidades territoriales: vías de comunicación diversas y dimensiones territoriales inéditas entre las que desatacan las ciudades globales. También son “objetos” estratégicos que están en la mira de los centros hegemónicos de los gobiernos de los países y en los procesos

<sup>7</sup> De lo que se trata es de crear condiciones para evitar las formaciones monopólicas y oligopólicas, dado que las ET, mantienen un proceso de ampliación de las transferencias o flujos intrafirmas, utilizando para ello las redes globales de comercialización y distribución consolidadas por éstas a escala mundial.

de integración-desintegración que los envuelven; y, también, de alguna manera, en las organizaciones locales y de la ciudadanía de todas las naciones.

Los militares mantienen una especial atención, y con razón, por los corredores bioceánicos, mucho más que las organizaciones locales que los ven en la mayoría de los casos con desconfianza y como amenaza externa que se debe combatir (Nuñez, 1996) (Le Dantec, 1998) (Nuñez 1996). Se aprecia en los escritos castrenses una nueva concepción del territorio acorde con las más recientes apreciaciones teóricas:

El concepto de corredor bioceánico es esencialmente dinámico. No se habla de un camino, con un particular trazado, se habla más bien de un sistema integrado de medios de transporte, que implica una red vial, fluvial, aérea y marítima que permita la conexión del Atlántico con el Pacífico (Le Dantec, 1998).

Pero, además, el territorio es concebido a la manera de “un escenario”, como:

[...] uno de los elementos de la conducción estratégica, que corresponde al espacio físico en el cual deben actuar los medios que se pretenden conducir, es visualizado, en apariencia, como uno de los más estables en el tiempo. Ahora bien, una observación más acuciosa permite percibir diferentes aspectos que le dan un dinamismo insospechado, marcado principalmente por los cambios originados en la acción del hombre, por medio de su trabajo y los adelantos de la técnica, el eliminar o modificar los obstáculos que condicionaban el escenario, incorporándose el descubrimiento o aprovechamiento de los recursos naturales que crean polos de desarrollo económico (Le Dantec, 199).

En materia de geoeconomía la estrategia puede consistir: 1) en una reestructuración productiva que tome en cuenta la industrialización y el apoyo en las fuerzas internas, en la perspectiva de procesos de integración dirigidas hacia los países vecinos; 2) promover un desarrollo compartido entre países y postular un crecimiento económico que permita reducir las asimetrías entre los Estados-nación; 3) buscar las complementariedades y no la competencia entre los mismos; y, determinar especializaciones para ser desarrolladas mediante la cooperación económica de la subregión y de la región. Esto exige a los gobiernos adoptar posiciones respecto a cómo enfrentar el desarrollo y el financiamiento del mismo. El problema es saber que hacer ante los cambios y defender una autonomía en la toma de decisiones a nivel subregional y en el regional.

En este contexto estratégico, los CB pueden promover la reestructuración

productiva e incorporar a las micro, pequeñas y medianas empresas a los encadenamientos que se dan con las empresas transnacionales, las que, en la práctica están utilizando las subcontrataciones, favoreciendo así el desarrollo de una capacidad empresarial y tecnológica en el ámbito de las empresas locales ubicadas en los trazados de los corredores, puesto que les exigen calidad en los componentes que les producen; evidentemente, esto favorece el proceso productivo y de desarrollo industrial mediante la maquila y la creación de nuevas empresas asociadas o incorporadas a los encadenamientos de las empresas transnacionales.

Los CB pueden crear nuevas posibilidades de desarrollo que afectan los espacios geográficos y los territorios, así como a los países, regiones y municipios por donde pasa su trazado; van a provocar transformaciones geopolíticas y geoeconómicas en las realidades nacionales, subregionales y la región en su conjunto. Estas formas de organización se pueden transformar en efectivos instrumentos al servicio de los gobiernos para promover sus políticas públicas, y llevar adelante sus tareas de gestión en materia de desarrollo e integración.

Los CB crean nuevas posibilidades y generan nuevas oportunidades de inversión y de realización de proyectos que benefician con nuevas actividades económicas a los espacios geográficos y los territorios, que muchas veces cruzan países, así como regiones y municipios, dependiendo de las dimensiones que tenga el CB, que puede partir de un puerto del Atlántico para llegar al Pacífico o viceversa. Tomando como ejemplo a la región de América, que tiene una dimensión hemisférica que va de Polo Norte a Polo Sur, estos proyectos van a producir un fuerte impacto y grandes transformaciones geopolíticas y geoeconómicas en las realidades nacionales, subregionales y la región en su conjunto.

## **Conclusiones**

Probablemente, la consideración de los corredores bioceánicos como alternativa estratégica de desarrollo, vista desde el ámbito local, pudiera servir de defensa ante procesos internacionales no deseados y para el impulso de proyectos de preservación y enriquecimiento de las culturas locales. Al parecer esto es sumamente difícil, puesto que el modelo vigente tiende a apoyarse en la inversión extranjera directa (IED) y en el ahorro interno; también implica la apertura comercial y las privatizaciones, es el modelo económico neoinstitucional que opera y sigue las recomendaciones derivadas del Consenso de Washington. Estos planteamientos generales, no toman en cuenta una estrategia de desarrollo sustentable ni humano, se olvidan que el modelo neoinstitucional, hasta ahora, no ha resuelto la reducción de las desigualdades y la pobreza en la región.

Sin embargo, los CB son antes que todo, territorios en los cuales se encuentran ancladas las organizaciones locales, ello hace posible la vigilancia de los gobiernos locales y de los gestores de las instancias nacionales. Por otra parte, los procesos de mundialización y la ideología que los acompaña, se ha dejado en manos de los sectores más conservadores, y los sectores más progresistas no han sabido visualizar las fuerzas potenciales que tienen las organizaciones locales y la ciudadanía en general en estos asuntos.

## Referencias bibliográficas

- Barat, Josef (1978). “A evolucao dos transportes no Brasil”, Fundacao IBGE-IPES, Rio de Janeiro, citado por (CIB) (1996: 18).
- Benko, Georges (1998). “El impacto de los tecno-polos en el desarrollo regional. Una revisión crítica” en *Revista Eure*, núm. 73, diciembre, Santiago de Chile.
- BID (2000). “Un nuevo impulso a la integración de la infraestructura regional en América del Sur”, diciembre, Banco Interamericano de Desarrollo.
- BID, CAF, FONTPLATA (2003). *Informe del Comité de Coordinación Técnica (CCT) al Comité de Dirección Ejecutiva (CDE)*. Iniciativa para la Integración del la Infraestructura Regional Suramericana (IIRS), Cuarta Reunión del Comité de Dirección Ejecutiva, 2 de julio. Comisão Interministerial de Brasil (CIB) (1996) Relatorio: Comissão interministerial para sistematizar as informaçoes existentes sobre os corredores de transporte bioceânicos, junio, Brasilia.
- Datar (2000: 11). *Aménager la France de 2020, mettre les territoires en Mouvement*, Paris, Ministere de l’Aménagement du Territoire et de l’Environnement, la Documentation Française, p. 11.
- Foxley, Alejandro (2004). *Qué pasa*, marzo.
- Hall, Peter (1984). *The world cities*, Weindelfeld & Nicolson, citado por Moncayo (2002), Londres.
- Hoffman, Jan (2000). “El potencial de puertos pivotes en la costa del Pacífico Sud-americano” en revista de la CEPAL, núm. 71, Santiago.
- Inostroza, Luis (2000). V Seminario Internacional de Integración Subregional, realizado en Iquique, Chile, los días 27, 28 y 29 de septiembre de 2000, organizado por CRISCOS y universidades coorganizadoras: Universidad Arturo Prat (UNAP) de Chile y Universidad Nacional de Jujuy, Argentina.
- Le Dantec, Cristián (1998). “El escenario en el nivel estratégico” elaborado por el autor, Coronel chileno, con base en datos del CESIM.
- Lucena, Cicero (1995). “Corredores de transporte e desenvolvimento regional” palestra no Seminario Eixos de Integração SulAmericana e Corredores de Transporte,

- copatrocinado pela SAE e Ministerio dos Transportes, setembro, Brasil.
- Moncayo Jiménez, Edgar (2002). “Nuevos enfoques teóricos, evolución de las políticas regionales e impacto territorial de la globalización” en Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planeación Económica y Social-ILPES, Santiago de Chile.
- Nuñez Ramírez, Sergio (1996). “Los Corredores bioceánicos” conferencia dictada en la Academia de Guerra Naval de Chile el 17 de junio, Santiago.
- Rebeiro Lima, Dilermando (s.f). “Corredores bioceánicos de Sudamérica, la influencia brasileña” elaborado por el autor, capitán de Fragata brasileño.
- Sassen, Saskia (1998). “Ciudades en la economía global: enfoques teóricos y metodológicos” en revista *Eure*, núm. 71, Santiago de Chile.
- Veltz Pierre (1999). *Mundialización, ciudades y territorios*, Barcelona: Ariel Geografía.
- Zulawska, Úrszula y Luis Inostroza (2000). 50 Congreso Internacional de Americanistas (50 ICA), simposio INT-1, organizado en Varsovia entre el 10 y 14 de julio de 2000.
- Porter, Michael (1990). *The competitive Advantage of Nations*, New York: Free Press.

# Riesgos y rendimientos de los fondos de inversión en México\*

*(Recibido: febrero/04 -aprobado: marzo/04)*

*Antonio J. Rodríguez\*\**

## **Resumen**

Este trabajo presenta una breve reseña de la industria de fondos de inversión en México y una evaluación de los riesgos y rendimientos de tales inversiones. En particular, se evalúan los resultados del manejo de fondos de inversión comunes para el periodo septiembre 1998-agosto 2003. A diferencia de otros reportes, este trabajo presentan estimaciones de rendimiento ajustadas por riesgo para inversiones en fondos comunes. Aunque se han reportado rendimientos promedios significativos para estas inversiones, comparadas con los resultados de la Bolsa, para el periodo 1995-1999, el artículo muestra evidencia de resultados mucho menos favorables para este tipo de inversión durante el periodo 1998-2003. Utilizando las conocidas técnicas de evaluación de inversiones, Sharpe, Treynor, y Jensen, encontramos que la mayoría de los fondos comunes tuvieron resultados inferiores a los de la Bolsa para el periodo 1998-2003. Es decir, inversiones de este tipo en promedio no añadieron valor a las carteras de los inversionistas en este sector financiero durante el periodo mencionado

**Palabras clave:** inversiones, fondos de inversión, instituciones financieras.

**JEL:** G14, G23.

\* Original en inglés traducido por el autor.

\*\* Texas A&M International University (rodriguez@tamiu.edu).

## Introducción

En periodos recientes, la industria de los fondos de inversión en México ha experimentando un crecimiento consistente, especialmente en la medida en que ha permitido un mayor acceso al pequeño y mediano inversionista.<sup>1</sup> Esto se debe primordialmente a una serie de reformas financieras y legales que implementó el gobierno Mexicano durante las décadas de los 80 y 90. Durante ese periodo, sencillamente hablando, la ley Mexicana no conducía la promoción y crecimiento de los fondos de inversión y de las comercializadoras de fondos de inversión.<sup>2</sup> Éstas últimas, por ejemplo, eran creadas para servir de intermediarias en la colocación y venta de los valores de las corporativas o financieras dueñas a su vez de tales comercializadoras.

Las reformas económicas, financieras, políticas, y legales de las ultimas dos décadas en México han resultado en el renacimiento de la industria de los fondos de inversión.<sup>3</sup> El total de activos en fondos de inversión en México se incrementó de aproximadamente 9 billones de dólares en 1995 a 19 billones en 1999. El total de activos se incrementó de nuevo en un 100% de 1999 a 2003. Para el segundo trimestre del 2003 el activo total era de aproximadamente 38 billones de dólares, lo cual representaba 24.7% de incremento en relación al primer trimestre del 2003.<sup>4</sup>

Durante el periodo 1995-1999 países como Argentina y EUA experimentaron un crecimiento aún más dramático en sus mercados de fondos de inversión. Los activos en fondos de inversión en Argentina se incrementaron de más de 600 millones de dólares a 7 billones mientras que en los EUA el total de activos creció de 3 trillones de dólares a 7 trillones aproximadamente.<sup>5</sup> Para el segundo trimestre del 2003, sin embargo, los activos en el mercado argentino habían bajado a 1.32

<sup>1</sup> Burdett y García Azcue (1983) y Morales Pasantes (2000).

<sup>2</sup> La estructura legal de las operadoras de fondos de inversión se delinea en la ley de fondos de inversión de diciembre de 1950. A esta ley la reemplaza la Ley de Sociedades de Inversión de diciembre de 1954 la cual es reformada en diciembre de 1955. Véase Valdez Alanís (1998) y notas técnicas publicadas por la Comision Nacional Bancaria y de Valores y disponibles a través de su sitio ([www.cnbv.gob.mx](http://www.cnbv.gob.mx)).

<sup>3</sup> México al igual que otros países del hemisferio occidental así como otras economías emergentes en el resto del mundo, pasa por un proceso de privatizaciones, liberalizaciones, y de reformas políticas que sirven de base para el desarrollo de una industria de fondos de inversión más viable. Véase Wyss (1996), Derakshani y Mayorga (2000), Morales (2000), y Standard & Poor's Credit Week (1998). Las reformas a la Ley de Sociedades de Inversión de 1985 a 1995 se describen en Valdez (1998). Así mismo la nueva Ley de Sociedades de Inversión de Junio del 2001 en el Boletín Estadístico de Sociedades de Inversión a través de ([www.cnbv.gob.mx](http://www.cnbv.gob.mx)).

<sup>4</sup> Datos obtenidos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

<sup>5</sup> Datos obtenidos de la CNBV y del Investment Company Institute.

billones de dólares, mientras que el total de activos en el mercado norteamericano se mantenía alrededor de los 7 trillones de dólares.<sup>6</sup> En suma, desde 1999 el mercado mexicano ha mostrado mayor crecimiento relativo en su mercado de fondos de inversión cuando se le compara con otros países del hemisferio occidental.

Aun así, el mercado mexicano es relativamente pequeño cuando se le compara a países como EUA o Canadá. A junio del 2003, activos totales en el mercado de fondos de inversión en México representan menos del 6% del valor nominal del producto interno bruto del país.<sup>7</sup> Sin embargo, recientes reformas al sistema de seguridad social en México, las cuales permiten la colocación de fondos de retiro en instrumentos del mercado de dinero, y reformas a la Ley de Sociedades de Inversión, las cuales permiten que operadoras de fondos definan sus propios objetivos privados y que permiten la participación extranjera en la comercialización de fondos, han resultado en un futuro prometedor para el mercado de fondos de inversión en ese país.<sup>8</sup>

Más aún, el nuevo ambiente regulador permite la creación de operadoras de fondos independientes,<sup>9</sup> y requiere clasificaciones de riesgo obligatorias para los fondos de deuda,<sup>10</sup> así como de la separación formal y física de las operadoras de sus matrices corporativas y financieras.<sup>11</sup> Se espera, pues, que el nuevo ambiente regulador promueva la competencia en la comercialización de fondos en el mercado mexicano.

El objetivo de este artículo es el de proveer una pequeña reseña de la industria de los fondos de inversión en México y el de presentar resultados preliminares sobre la ejecutoria de tales fondos. En particular, en esta investigación se evalúa el riesgo y rendimiento de los fondos de renta variable para el periodo septiembre 1998-agosto 2003. La sección a continuación describe el mercado de fondos de inversión en México. La sección siguiente presenta estimados promedio de riesgo y rendimiento para los fondos de inversión en México para el periodo septiembre 1998-agosto 2003, y contrasta tales resultados con el rendimiento y riesgo promedio de la Bolsa de Valores y del mercado de CETES durante el mismo periodo. La sección 3 proporciona estimaciones de índices de rendimiento ajustados por riesgo para evaluar la ejecutoria relativa de los fondos de inver-

<sup>6</sup> Investment Company Institute.

<sup>7</sup> CNVB.

<sup>8</sup> Derakshani, Shidan y Mayorga (2000).

<sup>9</sup> Las operadoras independientes se definen como no vinculadas o afiliadas a un grupo o corporativa financiera.

<sup>10</sup> Standard & Poor's, Duff & Phelps, y Fitch-IBCA clasifican actualmente los fondos de deuda en México.

<sup>11</sup> Derakshani y Mayorga (2000).

sión de renta variable en México. Al final del ensayo se presentan las conclusiones. Los resultados de la investigación podrían ser de interés para inversionistas actuales y potenciales en este mercado, para operadoras de fondos, académicos y oficiales de gobierno.

## **2. Los fondos de inversión en México**

Aun cuando el Banco Nacional de México introdujo su primer fondo de inversión en 1956,<sup>12</sup> no es hasta a finales de los años 80 y durante los 90 cuando reformas a la Ley de las Sociedades de Inversión permiten a los fondos de inversión jugar su papel más tradicional en la economía mexicana.<sup>13</sup> Es decir, bajo la estructura legal actual la industria de los fondos de inversión promueve la Bolsa de Valores en México, facilita el proceso para que el pequeño y mediano inversionista tenga acceso al mercado de dinero y de capital, promueve la difusión de información y educación financiera, y facilita la canalización de fondos del pequeño y mediano inversionista hacia el sector negocio en la economía.

En el ambiente financiero actual, los fondos de inversión en México tienen como objetivo primordial el atraer fondos de una base más amplia de inversores, ello con el propósito de invertir tales fondos en valores de los mercados de dinero y de capital. Los valores se seleccionan de acuerdo a criterios específicos con la meta de lograr ciertos tipos de rendimiento dada la minimización del riesgo a través de la diversificación de las carteras. La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) es la agencia que autoriza la creación de los fondos de inversión en México y que regula toda actividad relacionada a tales fondos.<sup>14</sup>

Existen tres tipos de fondos de inversión en México: Comunes (RV), Deuda (ID),<sup>15</sup> y Capital (S).<sup>16</sup> Los primeros colocan fondos en valores de empresas y en instrumentos de deuda, los segundos colocan fondos exclusivamente en instrumentos de deuda, y los terceros invierten en valores de largo plazo emitidos por empresas críticas o importantes para el desarrollo de ciertos sectores de la economía.<sup>17</sup>

<sup>12</sup> Derakshani y Mayorga (2000).

<sup>13</sup> Valdez Alanís (1998).

<sup>14</sup> Boletín Estadístico, DNBV, junio 2003.

<sup>15</sup> Los fondos de inversión de deuda están disponibles para personas físicas (IDF) y morales (IDM).

<sup>16</sup> Los fondos de capital se conocen como sociedades de inversión de capital o SINCAS en México.

<sup>17</sup> Estas empresas se conocen en México como “promovidas”.

Los fondos comunes y de deuda se clasifican a su vez como diversificados o especializados. Éstos deben de tener por lo menos el 96% de sus activos en efectivo y valores, el 30% de sus inversiones en valores de empresas y no mas del 70% en instrumentos de deuda. De la misma manera, los fondos mencionados deben ajustar sus porcentajes de inversión en valores a los mínimos y máximos requeridos por ley; deben de poseer también 96% de sus activos en efectivo y valores pero 100% de sus inversiones deben ser en instrumentos de deuda.

Los fondos diversificados de deuda deben de sujetarse a los mínimos y máximos de inversión en cualquier instrumento de deuda como lo requiera la ley. Los fondos especializados comunes y de deuda deben de sujetar sus inversiones a los objetivos de cada fondo tal y como lo definan en sus prospectos.<sup>18</sup> Tales fondos deben de mantener por lo menos el 60% de sus activos invertidos en valores e instrumentos compatibles con los objetivos establecidos en sus prospectos.<sup>19</sup>

Más aún, desde 1999 fondos comunes y de deuda también se clasifican de acuerdo a sus objetivos, horizontes de inversión, y composición de cartera. Es decir, los fondos comunes se pueden clasificar como indexados, de largo plazo, especializados en valores de pequeñas o medianas empresas, especializados por sectores, balanceados, de composición altamente ponderada en deuda, y agresivos, mientras que los fondos de deuda se pueden clasificar como del mercado de dinero, especializados, combinados, de alto riesgo, y agresivos.<sup>20</sup>

Fondos de capital o SINCAS invierten hasta un máximo del 20% de su cartera en los valores de una sola empresa promovida. La inversión, sin embargo, no debe representar mas del 49% del capital accionario de la empresa promovida. Además, SINCAS pueden invertir hasta un máximo del 25% de sus fondos en instrumentos de deuda de una sola empresa promovida. Los fondos que las SINCAS no invierten en empresas promovidas pueden ser invertidos en otros instrumentos de deuda.<sup>21</sup>

Finalmente, fondos especializados en la administración de fondos para el retiro o AFORES fueron establecidos recientemente en México. Las Sociedades de Inversión de Fondos para el Retiro” o SIEFRES fueron establecidas para servir como un medio para la inversión por parte de participantes en los programas de pensión en México. Actualmente los SIEFRES invierten en instrumentos de deuda

<sup>18</sup> Todos los fondos requieren de un prospecto. Véase las notas técnicas publicadas por la CNBV.

<sup>19</sup> CNBV.

<sup>20</sup> CNBV.

<sup>21</sup> CNBV.

de alta calidad primordialmente emitidos por el gobierno y la banca. La introducción de SIEFRES le ha dado al mercado de dinero y de fondos de inversión en México, la liquidez y profundidad que todavía no se da en el mercado de capitales. En un artículo recientemente publicado se cita a administradores de fondos solicitando del Presidente Fox un cambio de ley para que se permita a los AFORES participar en los mercados de capital a través de la Bolsa o de fondos de inversión, y una reducción en las tasas de interés reales para promover el crecimiento de la industria de estos fondos.<sup>22</sup> El Cuadro 1 muestra datos agregados para el mercado de fondos de inversión en México del año 2000 a junio del 2003.

**Cuadro 1**

	2000	2001	2002	june 2003
<b>Fondos</b>	339	370	392	398
Comunes	86	89	87	85
Deuda	219	261	277	286
Capital	34	30	28	27
<b>Activo total (millones de pesos)</b>	184,923	296,839	326,308	381,770
Comunes	24,260	32,714	30,866	42,181
Deuda	154,026	258,286	289,910	333,584
Capital (marzo 2003)	6,637	5,839	5,532	6,005
<b>Número de cuentas</b>	438,517	556,019	632,884	672,597
Comunes	21,930	18,928	19,799	16,492
Deuda	416,289	536,799	612,836	655,856
Capital (marzo 2003)	298	292	249	249

Fuente: CNBV.

A partir de junio del 2003 operaban 398 fondos, de los cuales 85 eran comunes, 286 de deuda y 27 de capital. El total de activo así como el número de cuentas en fondos de deuda se incrementó significativamente del 2000 a junio del 2003. Fondos comunes, por el otro lado, experimentaron un incremento en sus

<sup>22</sup> *El Economista* (2001).

activos y una disminución en el número de cuentas. Finalmente, el activo total y el número de cuentas de los fondos de capital se redujeron durante el periodo citado.

Para finales del 2002 cincuenta y cinco administradoras de fondos manejaban los fondos en operación. Doce de las cincuenta y cinco se conocían como independientes en el sentido de no estar conectadas con algún banco o corporativa financiera, veintiséis se conocían como independientes pero vinculadas, y diecisiete se conocían como administradoras de fondos de capital.<sup>23</sup> El Cuadro 2 muestra balances abreviados para la industria de fondos de inversión de diciembre del 2002 a junio del 2003. Los datos están en miles de pesos.

**Cuadro 2**

	<i>dic 2002</i>	<i>junio 2003</i>
<b>Activos</b>	<b>326,308,331</b>	<b>381,770,305</b>
Inversiones en valores de empresas promovidas	3,105,166	3,183,195
Inversiones en valores de sociedades de inversión*	139,109	151,462
Inversiones en valores de renta variable*	28,425,780	36,785,346
Inversiones en instrumentos de deuda	292,639,545	339,355,275
Otros	1,998,730	2,295,027
<b>Pasivos</b>	<b>1,849,424</b>	<b>3,617,830</b>
<b>Capital Contable</b>	<b>324,458,907</b>	<b>378,152,476</b>

\* Aplica a fondos comunes y de capital solamente.

Fuente: CNBV.

No obstante el incremento en las inversiones en valores de renta variable, la mayor parte de los activos de la industria se encuentra invertida en instrumentos de deuda. Estas inversiones representan aproximadamente el 90% del total mientras que inversiones en valores de renta variable y otras acciones representan un 10% del total.

Instrumentos de deuda incluyen valores gubernamentales como CETES, BONDES, UDIBONOS y AJUSTABONOS; instrumentos bancarios como Cedés, aceptaciones bancarias, depósitos en dólares, depósitos a plazos, y bonos. Otros instrumentos de deuda incluyen notas o pagares corporativos de corto plazo y contratos de recompra. El Cuadro 3 muestra la composición de cartera abreviada para la industria de fondos de inversión de diciembre del 2002 a junio del 2003. Los datos se muestran en miles de pesos.

<sup>23</sup> Directorio de administradoras de fondos (CNBV).

**Cuadro 3**

<i>Portafolio</i>	<i>dic 2002</i>	<i>junio 2003</i>
Acciones de empresas promovidas	3,105,166	3,183,195
Instrumentos de renta variable*	28,422,725	36,769,956
Instrumentos bancarios	50,427,029	62,013,143
Instrumentos gubernamentales	224,443,950	249,041,564
Obligaciones	355,626	331,272
Papel privado	17,412,941	27,969,297
Acciones de sociedades de inversión*	139,109	151,462
<b>Total</b>	<b>324,309,601</b>	<b>379,475,278</b>

\* Aplica a fondos comunes y de capital solamente.

Fuente: CNBV.

La mayor parte de las inversiones en la industria se encuentra en instrumentos de deuda, como instrumentos gubernamentales, títulos bancarios y papel privado. Inversiones en instrumentos de renta variable ocupan un distante tercer lugar. Los fondos de inversión invierten por lo general en los valores de empresas que operan en los sectores industriales, comerciales, de servicios, y financieros. Finalmente, el Cuadro 4 muestra otras características de la industria de fondos de inversión en México de diciembre del 2002 a junio del 2003. La inversión extranjera se muestra en miles de pesos.

**Cuadro 4**

	<i>dic 2002</i>	<i>junio 2003</i>
Acciones en circulación	74,855,515,857	89,852,202,880
Inversión extranjera	5,595,489	6,090,893
Accionistas nacionales	605,043	644,500
Accionistas extranjeros	27,841	28,097

Fuente: CNBV.

Para junio del 2003 la inversión extranjera en el mercado de fondos de inversión en México era de un poco más de medio billón de dólares o menos del 2% de la cartera total. El número de acciones en manos de 644,500 inversionistas se aproximaba a 90 billones. El número de inversionistas extranjeros representaba un poco más del 4% del total de inversionistas en el mercado.

No obstante el crecimiento significativo del mercado de fondos de inversión en México en años recientes, este es todavía un mercado incipiente. El total de inversión en el mercado de fondos representa solamente 6% del PIB del país, mientras que el número total de inversionistas representa menos del 1% de la población total.

## 2. Riesgo y rendimiento de los fondos de inversión

Del año 2000 a junio del 2003 el número de cuentas en fondos de inversión en México se incrementó 50%. El número de cuentas en fondos de deuda se incrementó a más del doble mientras que el de cuentas en fondos comunes disminuyó. Aun así, el total invertido en fondos comunes al igual que en fondos de deuda se incrementó significativamente durante el periodo mencionado. Esto implica que el promedio invertido por cuenta en ambos tipos de fondos, comunes y de deuda, aumentó durante el mismo periodo.<sup>24</sup>

Operadoras conocidas como independientes administraban aproximadamente el 34% de las cuentas en fondos de inversión a junio del 2003 en el mercado mexicano.<sup>25</sup> Las independientes atraen primordialmente pequeños y medianos inversionistas que no tenían acceso al mercado a través de las administradoras.<sup>26</sup>

Un ejemplo de tales administradoras es VALORUM, la cual maneja el fondo común conocido como VALOR4C. Este fondo obtuvo un rendimiento del 55% durante sus primeros 15 meses en el mercado, comparado con un rendimiento del 21% para la Bolsa durante el mismo periodo. Así mismo, durante los primeros 11 meses del 2000 el fondo rindió 15% comparado con un rendimiento total del 125 para la Bolsa. En una entrevista reciente el administrador de VALOR4C reportó que este fondo es común con una inversión mínima requerida de 7,500 dólares aproximadamente. Mencionó también que el fondo se maneja de una manera agresiva con no más de 30% de los recursos invertidos en una sola acción, y con la flexibilidad de desplazar los activos del fondo hacia instrumentos del mercado de dinero en cualquier momento. Esencialmente, el fondo entra y sale del mercado de capital de una manera agresiva utilizando un enfoque de análisis técnico, y no perdiendo de vista los factores fundamentales que determinan los riesgos y rendimientos de las inversiones.<sup>27</sup>

Ejemplos de este tipo y similares, han resultado en un tono algo sensacional acerca de los posibles resultados del mercado de fondos comunes en México, especialmente durante el periodo inicial de existencia de algún fondo en cuestión o durante el periodo 1999-2000. Considerese, por otro lado, que el rendimiento para los primeros 6 meses del 2003 fue del 0.38% para el fondo VALOR4C.<sup>28</sup> No sólo es cuestionable la posibilidad de mantener resultados extraordinarios para fondos co-

<sup>24</sup> Véase el Cuadro 1.

<sup>25</sup> CNBV.

<sup>26</sup> *El Economista* (2000).

<sup>27</sup> *El Economista* (2000).

<sup>28</sup> CNBV

munes en México, sino que poco se dice acerca de los riesgos o volatilidades de rendimientos de tales fondos.

En este trabajo se estiman rendimientos y riesgos anualizados para fondos de inversión en México que cuentan con información disponible para el periodo septiembre 1998-agosto 2003. Las estimaciones se realizan utilizando rendimientos mensuales históricos para el periodo mencionado.<sup>29</sup>

Las estimaciones de riesgo y rendimiento promedio anual durante el periodo septiembre 1998-agosto 2003 para 57 fondos comunes, se muestran en el Cuadro 5. Además, el cuadro muestra los promedios anuales de riesgo y rendimiento para la Bolsa, para fondos de deuda, y para CETES durante el mismo periodo. El rendimiento anual promedio para todos los fondos se compara negativamente con el rendimiento anual promedio alcanzado por la Bolsa durante el periodo. Más aún, ningún fondo tuvo un rendimiento anual promedio mayor al de la Bolsa. Como se esperaría, la volatilidad anual promedio fue menor para los fondos comunes en comparación con la volatilidad anual promedio de la Bolsa. Esto es cierto si se mide la volatilidad de los rendimientos históricos de los fondos comunes con la media o con la mediana.

**Cuadro 5**

<i>Fondo</i>	<i>Rendimiento anual promedio</i>	<i>Desviación estándar</i>
ACCIPATB	22.27	26.34
ST&ER-DB	21.27	26.43
ACTICREB	20.09	24.10
VALMX20B	18.71	25.50
BMERINDB	18.36	25.61
ACTIVARB	18.22	25.38
FONBNMB	17.92	23.80
AWLLOYDB	17.32	21.06
ST&ER-AB	17.11	25.24
AT&ER-IB	16.96	24.61
BMERCAPB	16.91	25.06
VECTINDB	16.47	23.90
ICAMIXB	16.40	33.28
GBMBALB	16.38	33.39
ACCIARB	16.08	21.38
ACCIVALB	15.71	23.80
BMERCREB	14.75	6.28
ZCAP1B	14.34	20.42
SCOTIA7B	14.26	27.74
ACTIPATB	14.11	22.50

continúa...

<sup>29</sup> Los datos se obtuvieron del *InfoSel Financiero*.

**Cuadro 5**

		termina
ICAPITALB	13.76	25.88
IXECONB	13.61	22.61
VALMX24B	12.98	25.15
LIDER-AB	12.66	25.93
NORTEINB	12.58	24.66
GBMV2B	12.17	18.72
BMERBALB	11.99	8.13
NAFINDXB	11.90	20.81
NORTERVB	11.87	21.81
BMERTOPB	11.76	27.22
ZCAP4B	11.75	22.75
NORTERDEB	11.75	21.02
IXECAPB	11.71	7.43
GBMV1B	11.57	16.55
VALMX22B	11.41	20.79
PROMEX5B	11.24	23.54
GBMAAAB	10.84	25.91
ISOLIDOB	10.17	24.55
BITALV3B	9.99	22.04
SCOTIA9B	9.54	6.76
ZEVERSTB	9.49	26.33
FIRMEF	9.34	24.87
FONBCH4B	9.21	23.85
BINDEXB	8.90	23.46
BITALV2B	7.36	15.40
SCOTIA6B	7.28	21.54
BMILB	5.59	23.88
MVBOLSAB	4.35	20.08
ZCAP2B	4.20	18.77
VECTPROB	1.74	16.00
APOLO5B	0.79	23.67
INBURSAB	-1.83	44.08
OFINCREB	-4.94	18.65
VALUEV5B	-5.58	22.04
BBVMERCB	-10.58	17.39
ARKAPAQB	-12.88	20.81
VALMX26B	-20.92	24.27
<b>Media</b>	<b>10.36</b>	<b>22.44</b>
<b>Mediana</b>	<b>11.87</b>	<b>23.67</b>
IPC	22.44	27.62
IDF	11.75	3.50
IDM	12.19	4.24
CETES-28	14.47	2.35
CETES-91	15.26	2.42

Por otro lado, los fondos en instrumentos de deuda promediaron rendimientos anualizados de 11.75% para personas físicas y de 12.19% para personas morales, mientras que los CETES a 28 y 91 días promediaron rendimientos anualizados del 14.47% y del 15.26% respectivamente durante el mismo periodo.<sup>30</sup> Además, como era de esperarse, la volatilidad anual promedio para los CETES fue mucho menor que la volatilidad de los resultados de los fondos comunes y de la Bolsa.

Aunque los rendimientos de ciertos fondos comunes fueron significativos en años recientes sobre todo durante el periodo 1999-2000, los resultados de septiembre de 1998 a agosto del 2003 fueron mucho menos espectaculares. Ningún fondo común tuvo mejores rendimientos que la Bolsa y, aún más significativo, los fondos de deuda y CETES arrojaron mejores resultados con una volatilidad de rendimientos mucho más baja.

### **3. Los resultados relativos de los fondos comunes en México**

Para lograr una comparación más precisa de los resultados de los fondos comunes se estiman rendimientos ajustados por riesgo para fondos comunes utilizando los índices tradicionales de Sharpe y Treynor. Además, se estiman regresiones de los rendimientos mensuales para los fondos comunes sobre los rendimientos mensuales de la Bolsa, con el propósito de estimar el riesgo sistemático (beta), el coeficiente de determinación o medida de diversificación (R Cuadrada), y el coeficiente alfa de Jensen (medida de efectividad del manejo del fondo) para cada fondo común.<sup>31</sup> El Cuadro 6 muestra las estimaciones de riesgo sistemático y de diversificación para los fondos comunes, y para el Índice de precios y cotizaciones de la Bolsa, IPC.<sup>32</sup>

El rendimiento promedio anual de los fondos comunes observó variaciones considerables durante el periodo estimado. El rango fue de un rendimiento más bajo de -20.92% al rendimiento más alto de 22.27%. Los fondos en conjunto, sin embargo, muestran menos volatilidad que el mercado cuando la variación se mide con la desviación estándar de los rendimientos mensuales anualizados. De los 57 fondos comunes estudiados, sólo 3 muestran una desviación estándar de rendimientos mayor a la del mercado.

<sup>30</sup> Las estimaciones para los fondos de deuda para personas físicas incluyen 70 fondos y para personas morales incluyen 31 fondos.

<sup>31</sup> Sharpe (1966) (1994), Treynor (1965) y Jensen (1968).

<sup>32</sup> Las betas y las R's cuadradas fueron estimadas corriendo regresiones de los rendimientos mensuales en exceso de la tasa libre de riesgo (CETES) para cada fondo sobre los rendimientos mensuales en exceso de la tasa libre de riesgo para la Bolsa.

**Cuadro 6**

<i>Fondo</i>	<i>Rendimiento anual medio</i>	<i>Desviación estándar</i>	<i>Beta</i>	<i>R-Cuadrada</i>
ACCIARB	16.08	21.38	0.576	0.536
ACCIPATB	22.27	26.34	0.600	0.394
ACCIVALB	15.71	23.80	0.762	0.782
ACTICREB	20.09	24.10	0.677	0.595
ACTIPATB	14.11	22.50	0.717	0.760
ACTIVARB	18.22	25.38	0.855	0.862
APOLO5B	0.79	23.67	0.624	0.510
ARKAPAQB	-12.88	20.81	0.527	0.483
AWLLOYDB	17.32	21.06	0.694	0.824
BBVMERCB	-10.58	17.39	0.140	0.049
BINDEXB	8.90	23.46	0.750	0.754
BITALV2B	7.36	15.40	0.407	0.526
BITALV3B	9.99	22.04	0.669	0.691
BMERBALB	11.99	8.13	0.234	0.648
BMERCAPB	16.91	25.06	0.851	0.876
BMERCREB	14.75	6.28	0.190	0.859
BMERINDB	18.36	25.61	0.866	0.870
BMERTOPB	11.76	27.22	0.789	0.628
BMILB	5.59	23.88	0.725	0.679
FIRMEB	9.34	24.87	0.772	0.717
FONBCH4B	9.21	23.85	0.739	0.737
FONBNMB	17.95	23.80	0.789	0.843
GBMAAAB	10.84	25.91	0.598	0.388
GBMBALB	16.38	32.39	0.414	0.120
GBMV1B	11.57	16.55	0.175	0.082
GBMV2B	12.17	18.72	0.376	0.291
ICAMIXB	16.40	33.28	0.893	0.538
ICAPITALB	13.76	25.88	0.596	0.400
INBURSAB	-1.83	44.08	0.391	0.059
ISOLIDOB	10.17	24.55	0.754	0.714
IXECAPB	11.71	7.43	0.087	0.113
IXECONB	13.61	22.61	0.739	0.803
LIDER-AB	12.66	25.93	0.829	0.766
MVBOLSAB	4.35	20.08	0.609	0.701
NAFINDXB	11.90	20.81	0.661	0.754
NORTEDEB	11.75	21.02	0.639	0.697
NORTEINB	12.58	24.66	0.757	0.699
NORTERVB	11.87	21.81	0.666	0.704
OFINCREB	-4.94	18.65	0.564	0.716
PROMEX5B	11.24	23.54	0.706	0.683
SCOTIA6B	7.28	21.54	0.679	0.747
SCOTIA7B	14.26	24.74	0.831	0.838
SCOTIA9B	9.54	6.76	0.198	0.715

continúa...

**Cuadro 6**

				termina
ST&ER-AB	17.11	25.24	0.795	0.745
ST&ER-DB	21.17	26.43	0.841	0.764
ST&ER-IB	16.96	24.61	0.808	0.809
VALMX20B	18.71	25.50	0.866	0.875
VALMX22B	11.41	20.79	0.667	0.790
VALMX24B	12.98	25.15	0.827	0.818
VALMX26B	-20.92	24.27	0.616	0501
VALUEV5B	-5.58	22.04	0.617	0.581
VECTINDB	16.47	23.90	0.805	0.855
VECTPROB	1.74	16.00	0.380	0.440
ZCAP1B	14.34	20.41	0.649	0.763
ZCAP2B	4.20	18.77	0.462	0.470
ZCAP4B	11.75	22.75	0.686	0.683
ZEVERSTB	9.49	26.33	0.712	0.563
<b>Media</b>	<b>10.36</b>	<b>22.44</b>	<b>0.629</b>	<b>0.628</b>
<b>Mediana</b>	<b>11.87</b>	<b>23.67</b>	<b>0.677</b>	<b>0.701</b>
<b>IPC</b>	<b>22.44</b>	<b>27.62</b>	<b>1</b>	<b>1</b>

Todos los fondos muestran menores niveles de riesgo sistemático (beta) comparados con el mercado. La beta promedio estimada para los fondos comunes fue de 0.629 y el rango de betas fue de 0.087 a 0.893. El 50% de los fondos mostraron betas por debajo de 0.677.

Las R's al cuadrado miden el nivel de diversificación de los fondos comunes. Aunque la R cuadrada promedio fue de 0.628, el 50% de los fondos mostraron índices por arriba de 0.701. Entre más se acerque a uno el índice, mayor el nivel de diversificación del fondo.

El Cuadro 7 muestra las estimaciones de índices de rendimiento ajustados por riesgo para los fondos comunes. Los índices de Sharpe y de Treynor, se estimaron dividiendo el rendimiento en exceso de la tasa libre de riesgo (CETES) entre la desviación estándar de rendimientos y entre la beta respectivamente para cada fondo. El índice de Sharpe mide y clasifica los resultados relativos en términos de rendimiento y diversificación para cada fondo mientras que el de Treynor, mide y clasifica los resultados relativos en términos de rendimientos para carteras o fondos bien diversificados.

Los valores alfa de Jensen son estimados corriendo las regresiones de los rendimientos mensuales de cada fondo sobre los rendimientos del mercado. Los valores alfa clasifican fondos de acuerdo a la habilidad de la administradora del fondo en generar resultados superiores a los esperados dado el riesgo del fondo.

Cuadro 7

<i>Fondo</i>	<i>Índice Sharpe</i>	<i>Fondo</i>	<i>Índice Treynor</i>	<i>Fondo</i>	<i>Alfa de Jensen</i>
1 ACCIPATB	0.296	1 ACCIPATB	13.001	1 ACCIPATB	0.251
2 ST&ER-DB	0.257	2 ACTICREB	8.301	2 ACTICREB	0.018
3 ACTICREB	0.233	3 ST&ER-DB	8.090	3 ST&ER-DB	0.008
4 VALMX20B	0.166	4 VALMX20B	4.902	4 BMERCREB	-0.103
5 BMERLINDB	0.152	5 GBMBALB	4.630	5 GBMBALB	-0.115
6 ACTIVARB	0.148	6 BMERLINDB	4.499	6 VALMX20B	-0.222
7 FONBNMB	0.146	7 FONBNMB	4.414	7 AWLLOYDB	-0.224
8 AWLLOYDB	0.135	8 ACTIVARB	4.388	8 FONBNMB	-0.234
9 ST&ER-AB	0.105	9 AWLLOYDB	4.107	9 ACCIARB	-0.248
10 ST&ER-IB	0.101	10 ST&ER-AB	3.320	10 BMERINDB	-0.251
11 BMERCAPB	0.098	11 ST&ER-IB	3.084	11 ACTIVARB	-0.255
12 VECTINDB	0.84	12 BMERCAPB	2.875	12 IXECAPB	-0.287
13 ACCIARB	0.076	13 ACCIARB	2.806	13 ST&ER-AB	-0.309
14 GBMBALB	0.059	14 VECTINDB	2.494	14 ST&ER-IB	-0.329
15 ICAMIXB	0.058	15 ICAMIXB	2.169	15 GBMV1B	-0.358
16 ACCIVALB	0.052	16 ACCIVALB	1.626	16 BMERCAPB	-0.361
17 BMERCREB	0.045	17 BMERCREB	1.482	17 BMERBALB	-0.362
18 ZCAPIB	-0.006	18 ZCAPIB	-0.189	18 VECTINDB	-0.368
19 SCOTIA7B	-0.008	19 SCOTIA7B	-0.244	19 ACCIVALB	-0.403
20 ACTIPATB	-0.016	20 ACTIPATB	-0.497	20 ICAMIXB	-0.432
21 ICAPITALB	-0.027	21 IXECONB	-1.152	21 ZCAPIB	-0.441
22 IXECONB	-0.038	22 ICAPITALB	-1.188	22 GBMV2B	-0.442
23 VALMX24B	-0.059	23 VALMX24B	-1.791	23 ICAPITALB	-0.455
24 LIDER-AB	-0.070	24 LIDER-AB	-2.180	24 ACTIPATB	-0.506
25 NORTEINB	-0.077	25 NORTEINB	-2.492	25 SCOTIA9B	-0.542
26 BMERTOPB	-0.100	26 BMERTOPB	-3.435	26 IXECONB	-0.562
27 NORTERVB	-0.119	27 NAFINDXB	-3.878	27 SCOTIA7B	-0.569
28 ZCAP4B	-0.119	28 NORTERVB	-3.895	28 NORTEDEB	-0.651
29 GBMV2B	-0.123	29 ZCAP4B	-3.952	29 NAFINDXB	-0.653
30 NAFINDXB	-0.123	30 NORTEDEB	-4.250	30 NORTERVB	-0.659
31 NORTEDEB	-0.129	31 PROMEX5B	-4.569	31 NORTEINB	-0.660
32 PROMEX5B	-0.137	32 VALMX22B	-4.589	32 VALMX24B	-0.673
33 GBMAAAB	-0.140	33 ISOLIDOB	-5.702	33 ZCAP4B	-0.682
34 VALMX22B	-0.147	34 GBMAAAB	-6.075	34 VALMX22B	-0.698
35 GBMV1B	-0.175	35 GBMV2B	-6.109	35 GBMAAAB	-0.700
36 SOLIDOB	-0.175	36 FIRMEB	-6.645	36 LIDER-AB	-0.701
37 ZEVERSTB	-0.189	37 BITALV3B	-6.689	37 PROMEX5B	-0.738
38 BITALV3B	-0.203	38 ZEVERSTB	-6.993	38 BMERTOPB	-0.750
39 FIRMEB	-0.206	39 FONBCH4B	-7.111	39 BITALV3B	-0.818
40 FONBCH4B	-0.220	40 BINDEXB	-7.428	40 ISOLIDOB	-0.859
41 BINDEXB	-0.237	41 SCOTIA6B	-10.574	41 BITALV2B	-0.862
42 BMERBALB	-0.305	42 BMERBALB	-10.580	42 ZEVERSTB	-0.888
43 SCOTIA6B	-0.334	43 BMILB	-12.250	43 FONBCH4B	-0.929
44 INBURSAB	-0.370	44 GBMV1B	-16.592	44 FIRMEB	-0.941
45 IXECAPB	-0.371	45 MVBOLSAB	-16.622	45 BINDEXB	-0.962
46 BMILB	-0.372	46 BITALV2B	-17.462	46 SCOTIA6B	-1.050
47 BITALV2B	-0.461	47 APOLO5B	-21.913	47 ZCAP2B	-1.163
48 MV BOLSAB	-0.504	48 ZCAP2B	-22.152	48 BMILB	-1.221
49 ZCAP2B	-0.547	49 SCOTIA9B	-24.824	49 MV BOLSAB	-1.248

continúa...

Cuadro 7

								termina
50	APOLO5B	-0.578	50	IEXECAPB	-31.775	50	VECTPROB	-1.313
51	SCOTIA9B	-0.728	51	VALUE15B	-32.483	51	APOLO5B	-1.554
52	VECTPROB	-0.795	52	VECTPROB	-33.452	52	INBURSAB	-1.618
53	VALUE15B	-0.909	53	OFINCREB	-34.400	53	OFINCREB	-1.992
54	OFINCREB	-1.041	54	INBURSAB	-41.711	54	VALUE15B	-2.080
55	ARKAPAQB	-1.314	55	ARKAPAQB	-51.887	55	BBVMERCB	-2.180
56	BBVMERCB	-1.440	56	VALMX26B	-57.477	56	ARKAPAQB	-2.629
57	VALMX26B	-1.458	57	BBVMERCB	-179.118	57	VALMX26B	-3.358
<b>Media</b>		<b>-0.213</b>			<b>-11.055</b>			<b>-0.760</b>
<b>IPC</b>		<b>0.289</b>			<b>7.974</b>			<b>0.000</b>

Esto significa que las alfas serían positivas y estadísticamente significativas para fondos que generan rendimientos superiores a los esperados, y que las alfas serían negativas y estadísticamente significativas para fondos que generan resultados peores a los esperados dados los riesgos de los fondos. Todos los índices se basan en la teoría moderna de carteras y de mercados de capital.<sup>33</sup>

Los fondos se muestran en el cuadro anterior clasificados de acuerdo a los índices desde el fondo con el índice más alto hasta el fondo con el más bajo. Sólo uno de los fondos muestra un índice de Sharpe mayor al índice de Sharpe para la Bolsa durante el periodo estudiado. El índice para la Bolsa fue de 0.289 comparado con un índice de 0.296 para el fondo ACCIPATB, un fondo definido como agresivo y manejado por Banamex.

De los 57 fondos estudiados solo tres muestran índices de Treynor y alfas mejores a los del mercado. Los fondos ACCIPATB, ACTICREB, y ST&ER-DB, mostraron resultados superiores en términos de rendimientos para carteras bien diversificadas, y en términos de resultados mejores a los esperados dados los riesgos de tales fondos. Los tres fondos se definen como agresivos y tienen una composición de cartera diferente. ACCIPATB invierte un porcentaje significativo de sus fondos en valores extranjeros mientras que ACTICREB y ST&ER-DB invierten más agresivamente en acciones domésticas.

No obstante que la mayoría de los fondos no generaron resultados mejores a los del mercado durante el periodo estudiado, de acuerdo a los índices de Sharpe y de Treynor, los 17 mejores fondos generaron rendimientos positivos ajustados por riesgo. Las alfas de Jensen, por el otro lado, sugieren que la mayoría de los fondos generaron rendimientos peores a los esperados dados los riesgos de los mismos.

<sup>33</sup> Véase Sharpe (1966) y (1994), Treynor (1965) y Jensen (1968).

Para lograr una evaluación más completa de los resultados de los fondos comunes, el Cuadro 8 muestra la clasificación de los fondos, no sólo de acuerdo a los índices sino de acuerdo al riesgo y la diversificación de cada fondo.

Cuadro 8

Fondo	Rendimiento anual medio	Desviación estándar	Beta	R-Cuadrada	Índice Sharpe	Lugar	Índice Treynor	Lugar	Alfa de Jensen	Lugar
ACCIARB	16.08	21.38	0.576	0.536	0.076	13	2.806	13	-0.248	9
ACCIPATB	<b>22.27</b>	<b>26.34</b>	<b>0.600</b>	<b>0.394</b>	<b>0.296</b>	<b>1</b>	<b>13.001</b>	<b>1</b>	<b>0.251</b>	<b>1</b>
ACCIVALB	15.71	23.80	0.762	0.782	0.052	16	1.626	16	-0.403	19
ACTICREB	<b>20.09</b>	<b>24.10</b>	<b>0.677</b>	<b>0.595</b>	<b>0.233</b>	<b>3</b>	<b>8.301</b>	<b>2</b>	<b>0.018</b>	<b>2</b>
ACTIPATB	14.11	22.50	0.717	0.760	-0.016	20	-0.497	20	-0.506	24
ACTIVARB	18.22	25.38	0.855	0.862	0.148	6	4.388	8	-0.255	11
APOLO5B	<b>0.79</b>	<b>23.67</b>	<b>0.624</b>	<b>0.510</b>	<b>-0.578</b>	<b>50</b>	<b>-21.913</b>	<b>47</b>	<b>-1.554*</b>	<b>51</b>
ARKAPAQB	<b>-12.88</b>	<b>20.81</b>	<b>0.527</b>	<b>0.483</b>	<b>-1.314</b>	<b>55</b>	<b>-51.887</b>	<b>55</b>	<b>-2.629*</b>	<b>56</b>
AWLLOYDB	17.32	21.06	0.694	0.824	0.135	8	4.107	9	-0.224	7
BBVMERCB	<b>-10.58</b>	<b>17.39</b>	<b>0.140</b>	<b>0.049</b>	<b>-1.440</b>	<b>56</b>	<b>-179.118</b>	<b>57</b>	<b>-2.180*</b>	<b>55</b>
BINDEXB	<b>8.90</b>	<b>23.46</b>	<b>0.750</b>	<b>0.754</b>	<b>-0.237</b>	<b>41</b>	<b>-7.428</b>	<b>40</b>	<b>-0.962*</b>	<b>45</b>
BITALV2B	<b>7.36</b>	<b>15.40</b>	<b>0.407</b>	<b>0.526</b>	<b>-0.461</b>	<b>47</b>	<b>-17.462</b>	<b>46</b>	<b>-0.862*</b>	<b>41</b>
BITALV3B	<b>9.99</b>	<b>22.04</b>	<b>0.669</b>	<b>0.691</b>	<b>-0.203</b>	<b>38</b>	<b>-6.689</b>	<b>37</b>	<b>-0.818**</b>	<b>39</b>
BMERBALB	<b>11.99</b>	<b>8.13</b>	<b>0.234</b>	<b>0.648</b>	<b>-0.305</b>	<b>42</b>	<b>-10.580</b>	<b>42</b>	<b>-0.362*</b>	<b>17</b>
BMERCAPB	16.91	25.06	0.851	0.876	0.098	11	2.875	12	-0.361	16
BMERCREB	14.75	6.28	0.190	0.859	0.045	17	1.482	17	-0.103	4
BMERINDB	18.36	25.61	0.866	0.870	0.152	5	4.499	6	-0.251	10
BMERTOPB	11.76	27.22	0.789	0.628	-0.100	26	-3.435	26	-0.750	38
BMILB	<b>5.59</b>	<b>23.88</b>	<b>0.725</b>	<b>0.679</b>	<b>-0.372</b>	<b>46</b>	<b>-12.250</b>	<b>43</b>	<b>-1.221*</b>	<b>48</b>
FIRMEB	<b>9.34</b>	<b>24.87</b>	<b>0.772</b>	<b>0.717</b>	<b>-0.206</b>	<b>39</b>	<b>-6.645</b>	<b>36</b>	<b>-0.941**</b>	<b>44</b>
FONBCH4B	<b>9.21</b>	<b>23.85</b>	<b>0.739</b>	<b>0.737</b>	<b>-0.220</b>	<b>40</b>	<b>-7.111</b>	<b>39</b>	<b>-0.929*</b>	<b>43</b>
FONBNMB	17.95	23.80	0.789	0.843	0.146	7	4.414	7	-0.234	8
GBMAAAB	10.84	25.91	0.598	0.388	-0.140	33	-6.075	34	-0.700	35
GBMBALB	16.38	32.39	0.414	0.120	0.059	14	4.630	5	-0.115	5
GBMV1B	11.57	16.55	0.175	0.082	-0.175	35	-16.592	44	-0.358	15
GBMV2B	12.17	18.72	0.376	0.291	-0.123	29	-6.109	35	-0.442	22
ICAMIXB	16.40	33.28	0.893	0.538	0.058	15	2.169	15	-0.432	20
ICAPTALB	13.76	25.88	0.596	0.400	-0.027	21	-1.188	22	-0.455	23
INBURSAB	-1.83	44.08	0.391	0.059	-0.370	44	-41.711	54	-1.618	52
ISOLIDOB	<b>10.17</b>	<b>24.55</b>	<b>0.754</b>	<b>0.714</b>	<b>-0.175</b>	<b>36</b>	<b>-5.702</b>	<b>33</b>	<b>-0.859**</b>	<b>40</b>
IXECAPB	11.71	7.43	0.087	0.113	-0.371	45	-31.775	50	-0.287	12
IXECONB	13.61	22.61	0.739	0.803	-0.038	22	-1.152	21	-0.562	26
LIDER-AB	12.66	25.93	0.829	0.766	-0.070	24	-2.180	24	-0.701	36
MVBOLSAAB	<b>4.35</b>	<b>20.08</b>	<b>0.609</b>	<b>0.701</b>	<b>-0.504</b>	<b>48</b>	<b>-16.622</b>	<b>45</b>	<b>-1.248*</b>	<b>49</b>
NAFINDXB	<b>11.90</b>	<b>20.81</b>	<b>0.661</b>	<b>0.754</b>	<b>-0.123</b>	<b>30</b>	<b>-3.878</b>	<b>27</b>	<b>-0.653**</b>	<b>29</b>
NORTEDEB	11.75	21.02	0.639	0.697	-0.129	31	-4.250	30	-0.651	28
NORTEINB	12.58	24.66	0.757	0.699	-0.077	25	-2.492	25	-0.660	31
NORTERVB	11.87	21.81	0.666	0.704	-0.119	27	-3.895	28	-0.659	30
OFINCREB	<b>-4.94</b>	<b>18.65</b>	<b>0.564</b>	<b>0.716</b>	<b>-1.041</b>	<b>54</b>	<b>-34.400</b>	<b>53</b>	<b>-1.992*</b>	<b>53</b>
PROMEX5B	11.24	23.54	0.706	0.683	-0.137	32	-4.569	31	-0.738	37
SCOTIA6B	<b>7.28</b>	<b>21.54</b>	<b>0.679</b>	<b>0.747</b>	<b>-0.334</b>	<b>43</b>	<b>-10.574</b>	<b>41</b>	<b>-1.050*</b>	<b>46</b>
SCOTIA7B	14.26	24.74	0.831	0.838	-0.008	19	-0.244	19	-0.569	27
SCOTIA9B	<b>9.54</b>	<b>6.76</b>	<b>0.198</b>	<b>0.715</b>	<b>-0.728</b>	<b>51</b>	<b>-24.824</b>	<b>49</b>	<b>-0.542*</b>	<b>25</b>
ST&ER-AB	17.11	25.24	0.795	0.745	0.105	9	3.320	10	-0.309	13
ST&ER-DB	<b>21.27</b>	<b>26.43</b>	<b>0.841</b>	<b>0.764</b>	<b>0.257</b>	<b>2</b>	<b>8.090</b>	<b>3</b>	<b>0.008</b>	<b>3</b>
ST&ER-IB	16.96	24.61	0.808	0.809	0.101	10	3.084	11	-0.329	14
VALMX20B	18.71	25.50	0.866	0.875	0.166	4	4.902	4	-0.222	6
VALMX22B	<b>11.41</b>	<b>20.79</b>	<b>0.667</b>	<b>0.790</b>	<b>-0.147</b>	<b>34</b>	<b>-4.589</b>	<b>32</b>	<b>-0.698**</b>	<b>34</b>

Continúa...

Cuadro 8

termina

VALMX24B	<b>12.98</b>	<b>25.15</b>	<b>0.827</b>	<b>0.818</b>	<b>-0.059</b>	<b>23</b>	<b>-1.791</b>	<b>23</b>	<b>-0.673**</b>	<b>32</b>
VALMX26B	<b>-20.92</b>	<b>24.27</b>	<b>0.616</b>	<b>0.501</b>	<b>-1.458</b>	<b>57</b>	<b>-57.477</b>	<b>56</b>	<b>-3.358*</b>	<b>57</b>
VALUEV5B	<b>-5.58</b>	<b>22.04</b>	<b>0.617</b>	<b>0.581</b>	<b>-0.909</b>	<b>53</b>	<b>-32.483</b>	<b>51</b>	<b>-2.080*</b>	<b>54</b>
VECTINDB	16.47	23.90	0.805	0.855	0.084	12	2.494	14	-0.368	18
VECTPROB	<b>1.74</b>	<b>16.00</b>	<b>0.380</b>	<b>0.440</b>	<b>-0.795</b>	<b>52</b>	<b>-33.452</b>	<b>52</b>	<b>-1.313*</b>	<b>50</b>
ZCAP1B	14.34	20.42	0.649	0.763	-0.006	18	-0.189	18	-0.441	21
ZCAP2B	<b>4.20</b>	<b>18.77</b>	<b>0.463</b>	<b>0.470</b>	<b>-0.547</b>	<b>49</b>	<b>-22.152</b>	<b>48</b>	<b>-1.163*</b>	<b>47</b>
ZCAP4B	11.75	22.75	0.686	0.683	-0.119	28	-3.952	29	-0.682	33
ZEVERSTB	9.49	26.33	0.712	0.563	-0.189	37	-6.993	38	-0.888	42
<b>Media</b>	<b>10.36</b>	<b>22.44</b>	<b>0.629</b>	<b>0.628</b>	<b>-0.213</b>		<b>-11.055</b>		<b>-0.760</b>	
IPC	22.44	27.62	1.000	1.000	0.289		7.974		0.000	
CETES	14.47	2.35								

\* Significativo al 5%.

\*\* Significativo al 10%

Los fondos con mejores resultados durante el periodo estudiado tales como ACCIPATB y ACTICREB muestran betas relativamente bajas y baja diversificación de acuerdo a sus R's al cuadrado. Esto parece implicar que estos fondos son agresivamente manejados a través de la selección de acciones con valores por debajo de sus valores de mercado y con la selección del mejor momento para adquirir y vender acciones del fondo. El tercer mejor fondo AT&ER-DB muestra un mayor nivel de diversificación y una composición de cartera sesgada hacia acciones domésticas a diferencia de los dos mejores fondos.<sup>34</sup>

Los tres fondos, sin embargo, resultaron con alfas estadísticamente no-significativas. De hecho, 22 de los fondos resultaron con alfas negativas y estadísticamente significativas. Es decir, estos fondos generaron rendimientos inferiores a los esperados dados sus niveles de riesgo. El Cuadro 9 muestra los 22 fondos clasificados de acuerdo a sus niveles de diversificación o R's al cuadrado.

El cuadro muestra los fondos con los peores resultados estadísticamente significativos durante el periodo estudiado. De esos, los 6 peores fueron ARKAPAQB, BBVMERCB, OFINCREB, VALMX26B, VALUEV5B y VECTPROB. El fondo ARKAPAQB es agresivo con poca participación de mercado y con una composición de cartera del 34% invertido en 5 acciones domésticas y del 66% invertido en instrumentos de deuda. El fondo BBVMERCB es agresivo con una participación de mercado muy pequeña y con una cartera básicamente sin acciones. El fondo OFINCREB como el fondo ARKAPAQB es agresivo con poca participación de mercado y con un 59% de sus recursos invertido en 5 acciones domésticas. El fondo VALMX26B se especializa

<sup>34</sup> *InfoSel Financiero*.

en acciones de empresas con pequeñas y medianas capitalizaciones, e invierte el 83% de sus recursos en acciones. El fondo VALUEV5B es agresivo con pequeña participación de mercado, y una cartera con el 31% invertido en 10 acciones domésticas y el 69% invertido en instrumentos de deuda. Finalmente, el fondo VECTPROB es agresivo al punto del colapso y con participación de mercado casi inexistente.<sup>35</sup>

Finalmente se estiman índices de evaluación o ejecutoria del manejo promedio de los fondos por parte de las administradoras, dividiendo el alfa de cada fondo entre el error estándar de cada regresión. Los índices simplemente miden la efectividad de la administradora en generar valor para los inversionistas en los fondos.<sup>36</sup> El Cuadro 10 muestra los fondos clasificados de acuerdo a sus índices de ejecutoria.

**Cuadro 9**

Fondo	Rendimiento anual medio	Desviación estándar	Beta	R-Cuadrada	Índice Sharpe	Lugar	Índice Treynor	Lugar	Alfa de Jensen	Lugar
VALMX24B	12.98	25.15	0.827	0.818	-0.059	23	-1.791	23	-0.673	32
VALMX22B	11.41	20.79	0.667	0.790	-0.147	34	-4.589	32	-0.698	34
NAFINDXB	11.90	20.81	0.661	0.754	-0.123	30	-3.878	27	-0.653	29
BINDEXB	8.90	23.46	0.750	0.754	-0.237	41	-7.428	40	-0.962	45
SCOTIA6B	7.28	21.54	0.679	0.747	-0.334	43	-10.574	41	-1.050	46
FONBCH4B	9.21	23.85	0.739	0.737	-0.220	40	-7.111	39	-0.929	43
FIRMEB	9.34	24.87	0.772	0.717	-0.206	39	-6.645	36	-0.941	44
OFINCREB	<b>-4.94</b>	<b>18.65</b>	<b>0.564</b>	<b>0.716</b>	<b>-1.041</b>	<b>54</b>	<b>-34.400</b>	<b>53</b>	<b>-1.992</b>	<b>56</b>
SCOTIA9B	9.54	6.76	0.198	0.715	-0.728	51	-24.824	49	-0.542	25
ISOLIDOB	10.17	24.55	0.754	0.714	-0.175	36	-5.702	33	-0.859	40
MVBOLSAB	4.35	20.08	0.609	0.701	-0.504	48	-16.622	45	-1.248	49
BITALV3B	9.99	22.04	0.669	0.691	-0.203	38	-6.689	37	-0.818	39
BMILB	5.59	23.88	0.725	0.679	-0.372	46	-12.250	43	1.221	48
BMERBALB	11.99	8.13	0.234	0.648	-0.305	42	-10.580	42	-0.362	17
VALUEV5B	<b>-5.58</b>	<b>22.04</b>	<b>0.617</b>	<b>0.581</b>	<b>-0.909</b>	<b>53</b>	<b>-32.483</b>	<b>51</b>	<b>-2.080</b>	<b>54</b>
BITALV2B	7.36	15.40	0.407	0.526	-0.461	47	-17.462	46	-0.862	41
APOLO5B	0.79	23.67	0.624	0.510	-0.578	50	-21.913	47	-1.554	51
VALMX26B	<b>-20.92</b>	<b>24.47</b>	<b>0.616</b>	<b>0.501</b>	<b>-1.458</b>	<b>57</b>	<b>-57.477</b>	<b>56</b>	<b>-3.358</b>	<b>57</b>
ARKAPAQB	<b>-12.88</b>	<b>20.81</b>	<b>0.527</b>	<b>0.483</b>	<b>-1.314</b>	<b>55</b>	<b>-51.887</b>	<b>55</b>	<b>-2.629</b>	<b>56</b>
ZCAP2B	4.20	18.77	0.463	0.470	-0.547	49	-22.152	48	-1.163	47
VECTPROB	<b>1.74</b>	<b>16.00</b>	<b>0.380</b>	<b>0.440</b>	<b>-0.795</b>	<b>52</b>	<b>-33.452</b>	<b>52</b>	<b>-1.313</b>	<b>50</b>
BBVMERCB	<b>-10.58</b>	<b>17.39</b>	<b>0.140</b>	<b>0.049</b>	<b>-1.440</b>	<b>56</b>	<b>-179.118</b>	<b>57</b>	<b>-2.180</b>	<b>55</b>

<sup>35</sup> *InfoSel Financiero*.

<sup>36</sup> Véase Treynor and Black (1973), y Goodwin (1998).

**Cuadro 10**

<i>Fondo</i>	<i>Alfa</i>	<i>Error estándar</i>	<i>Índice de ejecutoria</i>	<i>Índice anualizado</i>
ACCIPATB	<b>0.251</b>	<b>5.891</b>	<b>0.043</b>	<b>0.148</b>
ACTICREB	<b>0.018</b>	<b>4.425</b>	<b>0.004</b>	<b>0.014</b>
ST&ER-DB	<b>0.008</b>	<b>3.704</b>	<b>0.002</b>	<b>0.008</b>
GBMBALB	-0.115	8.863	-0.013	-0.045
ACCIARB	-0.248	4.242	-0.059	-0.203
ICAMIXB	-0.432	6.547	-0.066	-0.229
GBMV1B	-0.358	4.622	-0.077	-0.268
ICAPITALB	-0.455	5.776	-0.079	-0.273
ST&ER-AB	-0.309	3.679	-0.084	-0.291
VALMX20B	-0.222	2.588	-0.086	-0.297
FONBNMB	-0.234	2.696	-0.087	-0.301
AWLLOYDB	-0.224	2.539	-0.088	-0.305
ACTIVARB	-0.255	2.709	-0.094	-0.327
BMERINDB	-0.251	2.652	-0.095	-0.328
GBMV2B	-0.442	4.646	-0.095	-0.329
ST&ER-IB	-0.329	3.106	-0.106	-0.367
GBMAAAB	-0.700	5.942	-0.118	-0.408
ACCIVALB	-0.403	3.186	-0.127	-0.438
INBURSAB	-1.618	12.305	-0.131	-0.455
VECTINDB	-0.368	2.621	-0.140	-0.486
BMERCAPB	-0.361	2.533	-0.143	-0.494
IXECAPB	-0.287	1.921	-0.150	-0.518
ZCAP1B	-0.441	2.858	-0.154	-0.535
BMERTOPB	-0.750	4.810	-0.156	-0.540
ACTIPATB	-0.506	3.187	-0.159	-0.550
NORTEINB	-0.660	3.929	-0.168	-0.582
BMERCREB	-0.103	0.611	-0.168	-0.583
ZEVERSTB	-0.888	4.969	-0.179	-0.619
ZCAP4B	-0.682	3.704	-0.184	-0.638
NORTERVB	-0.659	3.418	-0.193	-0.668
LIDER-AB	-0.701	3.621	-0.194	-0.671
PROMEX5B	-0.738	3.807	-0.194	-0.672
IXECONB	-0.562	2.898	-0.194	-0.672
NORTEDEB	-0.651	3.333	-0.195	-0.677
SCOTIA7B	-0.569	2.891	-0.197	-0.682
VALMX24B	-0.673	3.093	-0.218	-0.754
NAFINDXB	-0.653	2.988	-0.219	-0.757
ISOLIDOB	-0.859	3.774	-0.228	-0.789
BITALV3B	-0.818	3.541	-0.231	-0.800
FIRMEB	-0.941	3.839	-0.245	-0.849
VALMX22B	-0.698	2.719	-0.257	-0.889
BMERBALB	-0.362	1.367	-0.265	-0.918
FONBCH4B	-0.929	3.498	-0.266	-0.920

continúa...

**Cuadro 10**

			termina
BITALV2B	-0.862	3.054	-0.978
BINDEXB	-0.962	3.388	-0.984
ZCAP2B	-1.163	3.893	-1.035
BMILB	-1.221	3.947	-1.072
APOLO5B	-1.554	4.837	-1.113
SCOTIA6B	-1.050	3.134	-1.161
VECTPROB	-1.313	3.394	-1.340
MVBOLSAB	-1.248	3.147	-1.373
BBVMERCB	-2.180	4.868	-1.552
VALUEV5B	-2.080	4.150	-1.737
SCOTIA9B	-0.542	0.992	-1.893
ARKAPAQB	-2.629	4.316	-2.110
VALMX26B	-3.358	4.861	-2.393
OFINCREB	-1.992	2.813	-2.454
<b>MEDIA</b>	<b>-0.760</b>	<b>3.804</b>	<b>-0.213</b>
			<b>-0.739</b>

Los resultados del cuadro son consistentes con los resultados de evaluación de los indicadores ya analizados. Esto es, los 3 mejores fondos ya mencionados muestran los mejores índices de ejecutoria, o en otras palabras, los fondos ACCIPATB, ACTICREB, y ST&ER-DB generaron el mejor valor para sus inversionistas comparados con el resto de los fondos.

Tomando los resultados de los índices de evaluación en su conjunto, en esta sección, sin embargo, se concluiría que los fondos comunes en México en general no añadieron valor a sus inversionistas y produjeron resultados por debajo de los de la Bolsa durante el periodo septiembre 1998-agosto 2003.

## Conclusiones

En este artículo se ofrece una pequeña reseña de la industria de fondos de inversión en México y se presentan resultados de estimaciones que arrojan una evidencia preliminar acerca de los riesgos y rendimientos de los fondos comunes en este mercado durante un periodo de 5 años. Las recientes reformas económicas, financieras, políticas y legales de periodos recientes en México han revivido el interés del sector inversionista doméstico e internacional en este mercado.

La evidencia presentada en este trabajo muestra que, no descontando los avances en la industria dadas las recientes reformas, hay aún bastante camino por recorrer. Los fondos llamados comunes en realidad son un tanto híbridos, dada la composición de sus carteras y la inclusión en la cartera de un porcentaje significativo de instrumentos de deuda. Aún más, los fondos no parecen estar bien

diversificados en cuanto a sus inversiones en acciones. En una buena parte de los fondos existe demasiada concentración de la inversión en ciertas acciones domésticas. El enfoque de manejo de ciertos de estos fondos es demasiado agresivo tratando de seleccionar los “ganadores” y deshacerse de los “perdedores” en el “mejor” momento. Como consecuencia el manejo de los fondos expone a la cartera a demasiado riesgo dados los rendimientos generados. Además, una gran parte de la volatilidad o riesgo no es sistemática, sino totalmente innecesaria por la falta de diversificación del fondo. Aun en el mercado mexicano una buena parte de ese riesgo no es compensado dadas las oportunidades de diversificación.

Por otro lado es bastante positivo el hecho de que se desconcentre un tanto el mercado con la entrada de las administradoras llamadas independientes y la entrada de participación extranjera en el manejo de fondos en la industria. También aquí hay un buen camino por recorrer. De los 95 fondos comunes listados en el mercado, 5 tienen una participación del mercado de más del 75% y 10 fondos acaparan casi el 90% del mercado. Véase por ejemplo el cuadro a continuación:

**Cuadro 11**

<i>Fondo</i>	<i>Activo</i>	<i>Participación de mercado</i>
ACCIPATB	25 290 946 743	0.5803
FONIBURB	4 878 382 816	0.1119
INBURSAB	3 076 696 908	0.0706
FONBNMB	1 084 503 559	0.0249
ACCIVALB	967 791 916	0.0222
BMERINDB	942 495 639	0.0216
NAFINDXB	764 079 283	0.0175
BMERTOPB	741 487 423	0.0170
BMERCREB	487 730 812	0.0112
ACCIARB	459 819 997	0.0106
Suma		0.8879

Fuente: *InfoSel Financiero*.

Los inversionistas también necesitan estar al tanto de otros riesgos presentes en este mercado. La industria continúa teniendo problemas de liquidez aún con la introducción de los fondos de pensión. La Bolsa también continúa con un alto nivel de concentración en su actividad. Menos de una docena de empresas acaparan la mayor parte de la actividad bursátil en la Bolsa. Dado que una buena parte de las inversiones de los fondos están en instrumentos de deuda, los rendimientos están expuestos a un riesgo excesivo en cuanto a movimientos en las tasas de interés. Esto implica que los fondos de inversión son de alto riesgo de mercado,

lo cual no se captura necesariamente en las betas de los fondos. Finalmente, los inversionistas deben considerar otros riesgos, como el posible colapso de la administradora del fondo o la financiera que lo maneja durante periodos de falta de liquidez o durante periodos de devaluaciones del peso, y como la posible distorsión de los precios de las acciones de los fondos, dado que todavía existe un buen número de administradoras que invierten en las acciones de las empresas o de las corporativas financieras dueñas de los mismos fondos.<sup>37</sup>

## Referencias bibliográficas

- Burdett, Charles y García Azcue, Ida (1983). *La problemática del ahorro y las sociedades de inversión en México*, México: Asociación Mexicana de Casas de Bolsa.
- Business Wire (1998). S&P Expands ratings coverage of mexican mutual funds, Inc., january 12.
- Comision Nacional Bancaria y de Valores, CNBV ([www.cnbv.gov.mx](http://www.cnbv.gov.mx)).
- Derakshani, Shidan and Mayorga, Carlos (2000). Mutual Funds Gain Ground in Mexico, Latin Finance, may, p. 51.
- El Economista* (2000 y 2001). “Sección de valores y dinero”, junio 29, noviembre 1, noviembre 21, noviembre 23, diciembre 8, del primer año, y febrero 19 del segundo.
- Goodwin, Thomas (1998). “The information ratio” en *Financial Analyst Journal*, july-august.
- Jensen, Michael (1968). “The performance of mutual funds in the period 1945-1964” en *Journal of Finance*, may.
- Morales Pasantes, Isabel (2000). “Las sociedades de inversión” en *Mercado de Valores*, CNBV, núm. 3.
- Sharpe, William (1966). “Mutual fund performance” en *Journal of Business, January*.
- (1994). “The sharpe ratio” en *Journal of Portfolio Management*, fall.
- Standard & Poor’s Credit Week (1998). *Mexican mutual funds slowly coming of age*, january 14, pp. 21-24.
- Treynor, Jack (1965). “How to rate management of investment funds” en *Harvard Business Review*, january-february.

<sup>37</sup> Véase por ejemplo Standard & Poor’s CreditWeek (2000).

- and Black, Fischer (1973). “How to use security analysis to improve security selection” in *Journal of Business*, january.
- Valdez Alanís, Roberto (1998). *Marco regulatorio de las sociedades de inversión en México*, México: Sociedades de Inversión, Grupo Asesores Financieros.
- Wyss, James Moody (1996). *Mexican mutual funds*, Business Mexico 6 (10), Mexico city, oct.

# Seguridad social en España y los fondos de pensiones\*

*(Recibido: septiembre/03 – aprobado: febrero/04)*

*Gloria de la Luz Juárez\*\**

*Alfredo Sánchez Daza\*\*\**

## **Resumen**

En este artículo se expone la evolución de la seguridad social en España, abarcando los primeros montepíos de funcionarios civiles y militares, la Constitución de 1978 y la situación actual, en donde diversos ordenamientos legales, al lado de las luchas sindicales, fueron conformando lo que es la seguridad social española de hoy día. La construcción de la cobertura que otorga este sistema a la sociedad en su conjunto, fue acompañada de cambios en el entorno financiero español europeo, los cuales condujeron al surgimiento de entidades financieras hasta entonces desconocidas en ese país: los fondos de pensiones. Finalmente, se analiza la normativa que regula la operación de los fondos de pensiones, las administradoras de éstos y las compañías gestoras de los mismos.

**Palabras clave:** seguridad social, fondos de pensiones, cotizantes, régimen de reparto, régimen de capitalización.

**Clasificación JEL:** D60, G23, G28, H55.

\* Se agradecen los comentarios y sugerencias de dos dictaminadores anónimos, que fueron de gran utilidad para mejorar este documento.

\*\* Profesora-Investigadora del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco, Doctorante en Economía Internacional y Desarrollo Económico por la Universidad de Barcelona (gloriadelaluz@hotmail.com).

\*\*\* Profesor-Investigador del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco, miembro del SNI (jasd@correo.azc.uam.mx).

## Introducción

La seguridad social y los sistemas de pensiones constituyen temas de discusión prácticamente universales en la actualidad, y de relevancia en el tema del bienestar para toda sociedad, de ahí la necesidad y la utilidad de conocer la experiencia internacional en este ramo. Por sus características, encontramos desde los de mayor cobertura como el sistema sueco, que ha llevado a algunos críticos a afirmar que “El Estado Sueco cuida a sus ciudadanos de la cuna a la tumba” o quienes reconocen la importancia del sistema de seguridad social en la economía cuando se refieren a que:

[...] el grado de protección social sueco sigue siendo muy superior al de los Estados Unidos, el papel del Estado en Suecia sigue siendo mucho mas amplio que en los Estados Unidos, y sin embargo Suecia ha sido igualmente exitoso que los Estados Unidos en la nueva economía y ha mostrado una mayor estabilidad en el período actual de contracción económica. Yo me atrevería a sugerir que su éxito se debe, por lo menos parcialmente, a su sólido régimen de protección social [....] Stiglitz (2003).

Por otro lado, tenemos los regímenes con una baja cobertura, y que es el caso generalizado en América Latina, donde según datos aportados por Bertranou (2002), para una muestra de 16 países de la región, apenas el 33% de la población mayor de 60 años tiene acceso a una pensión, mientras el 42.5% de esa misma población no recibe ingresos ni por pensión ni por empleo, lo que la ubica en una situación de dependencia económica y vulnerabilidad social.

El presente trabajo tiene por objetivo examinar la conformación de la seguridad social y su evolución hacia un sistema de pensiones de capitalización en el caso específico de España. Al respecto, se realiza una revisión general de la legislación pertinente, su evolución a lo largo de diversos momentos representativos, los distintos logros que con el correr de los años y las luchas sindicales, conformaron la seguridad social con todos sus progresos e ineficiencias que presentaba durante la década de los ochenta. Se trata de un punto de inflexión importante, pues a partir de entonces, ocurren distintos y múltiples cambios que permitirán introducir un nuevo elemento, hasta entonces desconocido en España, aunque no en el resto del mundo, para proveer las pensiones por vejez, esto es, las administradoras de fondos de pensiones.

El trabajo se divide en tres partes. la primera hace un breve recorrido por la conformación del sistema de seguridad social en España, desde la constitución de la Comisión de Reformas Sociales en 1883, hasta las condiciones previas al surgimiento de las administradoras de fondos de pensiones.

La segunda sección contiene los elementos de discusión y las condiciones, tanto internas como externas, que llevaron al gobierno socialista de aquél entonces a la aprobación de la Ley de Planes y Fondos de Pensiones, así como el reglamento respectivo, dando la pauta para el inicio de operaciones de tales organismos.

La entrada en operación de los organismos mencionados requería de una infraestructura física para su operación, de ahí que el apartado tres y último atienda esta problemática, analizando los tipos de planes, las administradoras, las depositarias, entre otros elementos necesarios para su existencia.

## **1. Evolución de la seguridad social en España**

### *1.1 De la Comisión de Reformas Sociales a la Constitución de 1978*

Los antecedentes más remotos de la seguridad social española se localizan en los montepíos militares y de funcionarios civiles que ya existían en el siglo XVIII; la Ley General de Beneficencia de 1822 sobre la pobreza y la mendicidad que desarrollaba los principios de la Constitución de 1812; las Reales Órdenes de 3 de abril de 1835 y de 17 de abril de 1839, que regula por primera vez las sociedades mutuas de seguros, y la Ley de Beneficencia del 20 de junio de 1849.

Es en 1883, cuando se crea la Comisión de Reformas Sociales, que surge como producto de las luchas obreras por el derecho de asociación y la protección social. Las primeras figuras de seguro colectivo de los trabajadores fueron las cajas de retiros y socorros para enfermos e inválidos del trabajo.

Unos años más tarde, en 1900, con la Ley de Accidentes de Trabajo se regula la protección ante esa contingencia. En opinión del profesor Alonso Olea (2000) con la mencionada ley se lograron cuatro aspectos: la definición de las responsabilidades del empresario, la definición del accidente de trabajo, la inclusión de la asistencia sanitaria como responsabilidad del empresario y la fijación cuantitativa de las prestaciones derivadas del accidente de trabajo.

Dicha ley otorgó un concepto amplio al accidente de trabajo, que se ha conservado sin modificación hasta la actualidad, y ha permitido, por una parte, considerar que el accidente lo es de trabajo, tenga en el trabajo su causa o sea simplemente el trabajo su ocasión y, por otra, de acuerdo con la sentencia del Tribunal Supremo de 17 de junio de 1903, que toda enfermedad conexa con el trabajo es accidente de trabajo.

Otro aspecto importante fue que en su artículo 41, la ley establecía que la responsabilidad del empresario comprendía también la asistencia sanitaria como prestación debida, y no como beneficencia prestada a los accidentados de trabajo.

Para 1903 con la creación del Instituto de Reformas Sociales y la celebración en 1904 de la Conferencia de la Previsión Popular, se consideran como los antecedentes para la creación del Instituto Nacional de Previsión (1908), mediante el cual se promueve la previsión popular, en particular la realizada en forma de pensiones de retiro.

El retiro obrero se instituye en 1919, en 1942 se crea el seguro de enfermedad, y en 1946 las Mutualidades Laborales con carácter obligatorio y con base profesional, mismas que permiten otorgar una protección complementaria a la de los seguros sociales ya existentes. En 1947 se establece el Seguro Obligatorio de Vejez e Invalidez (SOVI), en 1956 el Seguro de Accidentes de Trabajo y enfermedades profesionales, en 1959 el Seguro de Paro y en 1961 el Seguro de Desempleo. Con la intención de unificar y coordinar a todas las instituciones ya existentes, se emite la Ley de Bases de la Seguridad Social (LBSS) del 28 de diciembre de 1963.

Esta ley incluye dos textos normativos aprobados por decretos del 21 de abril de 1966. Entre los aspectos importantes contenidos en este documento, se pueden señalar las siguientes: 1) supresión del lucro mercantil en la ordenación de la seguridad social, 2) unificación de prestaciones económicas provenientes de distintas contingencias, 3) ampliación del campo subjetivo de aplicación, con inclusión de personas no comprendidas en la categoría de trabajadores por cuenta ajena, 4) distinción entre régimen general y regímenes y sistemas especiales, 5) nueva configuración de las contingencias protegidas.

De la estructuración del sistema de seguridad social por regímenes, se establece un régimen general como núcleo del sistema y una serie de regímenes especiales orientados hacia colectivos específicos que, por su naturaleza, sus peculiares condiciones de tiempo y lugar, o por la índole de sus procesos productivos, requerían un tratamiento diferenciado; a continuación se mencionan los regímenes especiales y sus características principales.

El Régimen Especial de los Trabajadores del Mar y el Régimen Especial para la minería del carbón, se consideran asimilados, pues en cuanto a procedimientos y tipos de cotización operan bajo las mismas normas del Régimen General. En el Régimen Especial Agrario se incluyen tanto los trabajadores agrarios por cuenta ajena, como aquellos por cuenta propia, titulares de pequeñas explotaciones que atiendan personalmente.

El Régimen Especial de Trabajadores Autónomos incluye a aquellos trabajadores independientes o por cuenta propia. En cuanto a las bases de cotización son aplicables las bases del Régimen General, pudiendo elegir aquellos trabajadores menores de 50 años la base de cotización que prefieran dentro de los límites comprendidos entre la base máxima y la mínima.

El Régimen Especial de Empleados del Hogar, incluye a aquellos trabajadores por cuenta ajena que realicen labores domésticas en domicilios particulares.

Por otra parte, existe –fuera del ámbito de la seguridad social– un sistema de protección específico para funcionarios públicos, formado por un doble mecanismo constituido por el Régimen de Clases Pasivas y el Mutualismo Administrativo, cuya cobertura se dirige básicamente a los funcionarios de carrera de las administraciones civiles, militares y de justicia, a los transferidos a las Comunidades Autónomas, a los de las Cortes Generales y otros organismos constitucionales o estatales (Tribunal Constitucional, Tribunal de Cuentas, etcétera), así como a los interinos, ingresados con anterioridad al 1 de enero de 1965. Dentro de este sistema cada trabajador cotiza por una cantidad fija mensual en función de su categoría. El número de cotizantes, en 1994, por régimen se muestra en el Cuadro 1.

**Cuadro 1**  
**Número de cotizantes por regímenes, 1994**

<i>Régimen</i>	<i>Cotizaciones</i>
Régimen General	8,676,626
R. Esp. Agrario Cta. Propia	429,340
R. Esp. Agrario Cta. Ajena	645,445
R. Esp. Mar	99,910
R. Esp. Carbón	30,579
R. Esp. Autónomos	1,908,109
R. Esp. Emp. Hogar	146,736
Clases pasivas	806,160

Fuente: tomado de Monasterio, Sánchez y Blanco (1996).

Diversas críticas se han externado al sistema de pensiones que surge de la Ley de Bases de Seguridad Social de 1963, a continuación reseñamos dos.

Primera, que el sistema de pensiones queda configurado como del tipo Tasa Fija de Sustitución,<sup>1</sup> bajo el cual son los *trabajadores en activo* los que asu-

<sup>1</sup> (TFS), según este tipo de contrato, la pensión que recibe un trabajador es igual a un porcentaje constante de su salario activo. El tipo de cotización se convierte en la variable dependiente y debe adaptarse a las necesidades recaudatorias del sistema. La ecuación de equilibrio del sistema viene dada por:

$$C = \frac{PxJ}{WxL}$$

Donde P = pensión per cápita, W = salario per cápita, J = número de jubilados, L = número de trabajadores, y C = tipo de cotización (Monasterio, Sánchez y Blanco, 1996).

men la carga derivada de una disminución de la productividad o un aumento de la tasa de dependencia, por lo que el equilibrio del sistema se intenta mantener aumentando las cotizaciones.

Observando la evolución de los tipos de cotización entre 1963 y 1972, éstos aumentaron del 16 al 51.8%. El cambio realizado en 1979 condujo al actual sistema de cotizaciones aplicadas sobre el salario real, mismo que queda limitado por bases máximas y mínimas, y sobre el cual se aplicaba el 34.3%. La posterior reducción paulatina del tipo de cotización en siete puntos porcentuales, se logró en virtud del sustancial incremento de la aportación estatal a los Presupuestos de la Seguridad Social. Con base en lo anterior se externa la segunda crítica que indica:

[...] si al conjunto de variables implicadas en el funcionamiento del sistema no se les puede otorgar una condición de continuidad, lo más pertinente de cara al futuro sería, por tanto, no hablar del “equilibrio” del sistema en alguna fecha futura, sino que, dado que los ajustes se producen de forma periódica, discutir qué tipo de reforma parece la más equitativa para hacer frente a los previsibles cambios que resultan del futuro entorno económico y demográfico (Monasterio, Sánchez y Blanco, 1996).

Con esta crítica se rebate la aseveración manejada por los que propugnan un sistema de pensiones privado de capitalización, cuya necesidad, argumentan, es debido a la futura crisis financiera del actual sistema pensiones.

En diversos estudios elaborados a principios de los noventa se pronosticó que para el año 2000 no habría los recursos suficientes para pagar las pensiones.<sup>2</sup> Se ha rebasado la fecha indicada y el colapso tan anunculado no se presentó, y no por la salud de las finanzas del sistema, sino porque el Estado fue generando las condiciones para que ello no ocurriera, lo cual confirma la crítica anterior, en el sentido de que las reformas aplicadas no significaban garantizar el equilibrio del sistema en una fecha específica, más bien requerían adaptarse paulatinamente a los cambios económicos y demográficos que se hicieran presentes.

A lo largo de los años 60 e inicios de los 70, los instrumentos jurídicos mediante los cuales se ampliaron las prestaciones existentes fueron básicamente tres: el Texto Articulado de la Ley de Bases de la Seguridad Social (TALBSS, 21 de abril de 1966), la Ley de Financiación y Perfeccionamiento de la Seguridad Social (LFPSS, 21 de junio de 1972), y el Texto Refundido de la Ley General de la Seguridad Social (TRLGSS, 30 de mayo de 1974), éste último vigente hasta la actualidad pero reformado en diferentes momentos.

<sup>2</sup> Véase Piñeira (1996).

## 1.2 *La Constitución Española de 1978*

El sistema de seguridad social y las demás instituciones del Estado de Bienestar español quedan estructuradas después de aprobada la Constitución de 1978. Se considera que a partir de ese momento se conquista el derecho de ciudadanía plena que implica los derechos políticos y los derechos sociales, siendo catalogada como una constitución comprometida con la dignidad de la persona.

Una de las primeras reformas de la transición democrática fue la seguridad social. El Real Decreto Ley (RDL) 36/78, de 16 de noviembre, de Gestión Institucional de la Seguridad Social (RDLGI), procede a la racionalización de la gestión, y a democratizar su funcionamiento; en virtud del compromiso surgido de los Pactos de la Moncloa.

El RDL instaura un sistema de participación institucional de los agentes sociales, mediante los Consejos Generales y las Comisiones Ejecutivas de los institutos en que se reparte la gestión. La racionalización de la gestión se realiza suprimiendo el Instituto Nacional de Previsión (INP), las Mutualidades laborales y otros organismos, y estableciendo nuevas entidades gestoras de la seguridad social: El Instituto Nacional de Seguridad Social (INSS), para gestionar las prestaciones económicas de la Seguridad Social propiamente dichas, y en el que se funden la casi totalidad de las mutualidades (aunque se crea la mutualidad de previsión social para los funcionarios del Estado, MUFACE, y la mutualidad de previsión social para los funcionarios de las administraciones locales, MUNPAL); el Instituto Nacional de Salud (INSALUD), que gestiona las prestaciones sanitarias; el Instituto Nacional de los Servicios Sociales (INSERSO) la asistencia social, los colectivos más desprotegidos y marginales; y la Tesorería General de la Seguridad Social (TGSS), para racionalizar las finanzas del sistema, bajo el principio de la caja única; el Instituto Nacional de Empleo (INEM), que gestiona las prestaciones de desempleo, ampliándolas mediante la creación del subsidio por desempleo.

De acuerdo con el principio de autonomía política y administrativa que establece el Título VIII de la Constitución Española (CE), se han ido generando las transferencias hacia las comunidades autónomas. El INEM ha transferido poco a poco sus competencias, sobre todo las referidas a lo que el sistema llama políticas activas: formación profesional, subvenciones a la contratación, iniciativas locales de empleo, etc.

Estas medidas quedaron contempladas en tres artículos de la Constitución Española del 27 de diciembre de 1978, mismos que citamos en el recuadro siguiente.<sup>3</sup>

<sup>3</sup> BOE (1978).

---

TÍTULO I. DE LOS DERECHOS Y DEBERES FUNDAMENTALES  
CAPÍTULO III. DE LOS PRINCIPIOS RECTORES DE LA POLÍTICA SOCIAL Y ECONÓMICA

**Artículo 41.** Los poderes públicos mantendrán un régimen público de Seguridad Social para todos los ciudadanos que garantice la asistencia y prestaciones sociales suficientes ante situaciones de necesidad, especialmente en caso de desempleo. La asistencia y prestaciones complementarias serán libres.

**Artículo 129.** La ley establecerá las formas de participación de los interesados en la Seguridad Social y en la actividad de los organismos públicos cuya función afecte directamente a la calidad de vida o al bienestar general.

**Artículo 149.1.17<sup>a</sup>.** Establece la competencia exclusiva del Estado sobre la legislación básica y el régimen económico de la seguridad social, sin perjuicio de la ejecución de sus servicios por las comunidades autónomas.

Se considera que el artículo 41 es el más importante, en la medida que define el rango fundamental que concede al sistema público de la Seguridad Social como garante de los derechos sociales de ciudadanía.

---

### 1.3. *La reforma de 1982*

Un elemento importante para la reforma de la seguridad social fue el *libro verde*, elaborado en 1982, documento en el que se plasma la evaluación financiera y administrativa de la seguridad social. No obstante, es hasta 1985 con la Ley 36 que se impulsa la reforma de las pensiones, que amplió de 2 a 8 años el periodo considerado para establecer el cálculo de la base reguladora de las pensiones, y el requisito del número de años cotizados de 10 a 15 para poder acceder a una pensión. Cabe aclarar que en propuestas posteriores a 1995 se sugirió la posibilidad de aumentar a 20 años este requerimiento.

La base de esta reforma fue argumentada en el documento *Proyección económico-actuarial de los gastos e ingresos de la seguridad social 1985-1993*. Se considera que en este documento se establecían previsiones un tanto alarmistas que posteriormente se comprobó no coincidían del todo con la realidad. El documento preveía una cifra cercana a los 7.2 millones de pensiones, cuando en realidad en 1993 las pensiones fueron 6.769.903 y eso después de que se incorporaron las de la ONCE y las de la MUNPAL, que en 1985 no estaban dentro del sistema público de la seguridad social.

Posteriormente entró en vigor la Ley General de Sanidad (Real Decreto 1088/1989), y la Ley 26/1990 por las que se establecen las pensiones no contributivas de vejez e invalidez, así como la universalización de las prestaciones de favor familiar y la extensión de los servicios sociales.

Para José Barea (2000) la reforma que debería haberse realizado, tendría que contener varios objetivos:

- 1) Equilibrar el sistema sobre la base de los principios de contributividad y de equidad, entendidas como la homologación de los distintos regímenes de la seguridad social respecto de la relación entre lo cotizado y lo percibido en concepto de pensiones.
- 2) Racionalizar el gasto evitando tanto el fraude obrero (incapacidades), como el fraude empresarial (desfiscalización para crear empleo).
- 3) Prever la fluctuación de los ingresos, evitando la bonificación de las cotizaciones empresariales, o reducciones directas de las cuotas, o impidiendo la morosidad o el incumplimiento patronal de la obligación de cotizar.
- 4) Universalizar las pensiones asistenciales, para prever la situación de los trabajadores precarios, temporales, etc. Surgidos con la nueva dinámica del mercado de trabajo, propiciando en paralelo una reforma progresiva del mercado laboral.
- 5) Mejorar la cuantía de las pensiones en general, empezando por las no contributivas y siguiendo por las de situación transitoria (las del SOVI y las devengadas con cotizaciones anteriores al 67).

## 2. Cambios en la seguridad social previos a la Ley de Planes y Fondos de Pensiones

### 2.1 Las reformas de los años 80

En España, con el inicio de la democracia, se aplican diversas medidas encaminadas a mejorar las condiciones de vida de la población en su conjunto, de acuerdo a las condiciones de los diferentes colectivos.

La década de los ochenta se encuentra plagada de cambios y reformas. A nivel asistencial se aplica el derecho universal a la sanidad, logro además de importante, significativo para los colectivos de población hasta ese momento no cubiertos.

El ambiente que se generó durante esa década estuvo caracterizado por severas críticas al funcionamiento de la seguridad social, entre los datos que se manejaban era que apenas el 29% de la población total del país se encontraba ocupada, lo que significaba que cada persona además de mantenerse a sí misma tenía que mantener a 2.5 personas más, esto entre otras razones llevó al gobierno a plantear la necesidad de rebajar las pensiones.

Se atribuía el desequilibrio financiero de la seguridad social, entre otras razones, a la reducción en la edad de jubilación y la mejora en las expectativas de vida. Pero, si se redujo la edad de jubilación, no fue a debido a una propuesta de los trabajadores, sino por un acuerdo promovido por el gobierno y las empresas con el

fin de mejorar la productividad vía menores costos, pues las jubilaciones anticipadas no fueron sustituidas por mano de obra joven.

Otro dato significativo es el referente a las pensiones, que en 1980, por primera vez en la historia de la seguridad social, absorbieron el 50% del presupuesto de la misma, según las tablas de pensiones. El sensible incremento experimentado por las pensiones debido a la elevada tasa de inflación y a la disminución de la población empleada, hacía prever que en 1985 el 80% de los gastos de la seguridad social quedarían absorbidos por prestaciones económicas, originándose un déficit que sería equivalente al déficit del sector público de ese momento.

De inmediato, miembros del gobierno, periodistas e investigadores coincidieron en la necesidad de una reforma que contemplara los lineamientos expuestos por el Banco Mundial (y que ya operaban en la mayoría de los países desarrollados), en los que se establecen tres pilares fundamentales de prestaciones:<sup>4</sup> 1) nivel obligatorio, con prestaciones garantizadas por el Estado a través de la seguridad social, 2) nivel profesional, con prestaciones garantizadas por las empresas a través de la negociación colectiva y 3) nivel complementario, con prestaciones garantizadas a través de aportaciones voluntarias de los beneficiarios.

De ahí la necesidad de regular las prestaciones complementarias como medio para paliar esos problemas, lo que significaba que la regulación de los fondos de pensiones dentro del proyecto de ley de Instituciones de Inversión Colectiva debiera de mantenerse.

La reforma a la seguridad social fue aprobada en mayo de 1985 en la reunión de ministros, pero sin incorporar los cambios propuestos por el PSOE. Asimismo fue presentado el proyecto de ley de medidas urgentes sobre pensiones. Los cuatro puntos principales son: 1) el periodo mínimo de cotización cambió de 10 a 15 años; 2) el requisito de estar dado de alta en la seguridad social en el momento de la jubilación ya no sería necesario; 3) el sistema de cálculo era de dos años y pasa a ser de ocho, revalorizando los seis primeros con la inflación, lo que antes el gobierno decidía.

La reforma a la seguridad social significa encaminar cambios en el sistema de pensiones, la introducción de las pensiones privadas, así como el recorte en la cuantía de las pensiones estatales. Simultáneamente esto ocurre en un entorno de modificaciones de la operatividad del sistema financiero, y en el momento del ingreso de España a la Unión Europea.

<sup>4</sup> Banco Mundial (1994).

## 2.2 *El entorno financiero*

Durante 1984 se observaron diversos cambios encaminados a la modernización del sistema financiero y a aminorar la participación del Estado. En ese año España registró un fuerte ingreso de recursos de inversionistas institucionales foráneos (fondos de pensiones, principalmente), procedentes de EUA, Alemania y Suiza, en un contexto de solidez de la peseta y de una plena liberalización de los movimientos de capitales en la Comunidad Económica Europea (CEE) a partir de 1990 (aprobada en junio de 1988), que es acompañada por la propuesta de liberalizar las inversiones en seguros de vida.

Las presiones inflacionarias que registraron las economías europeas a finales de los ochenta, forzaron las intervenciones de los bancos centrales para sostener sus monedas; en este entorno el Banco Central Hispano modificó su tipo de interés preferencial situándolo en 13.65% efectivo, frente al 12.55% que regía en ese momento (diciembre de 1988).

Conforme a la regulación española vigente (Real Decreto 1388 del 23 de junio de 1978), las entidades extranjeras en el país ascienden hasta 32, y en enero de 1985 fueron autorizadas otras cuatro más.

La crisis bancaria de octubre de 1985 produjo alarma en el ambiente financiero, en virtud de su elevado costo. Esa situación dio pie a afirmaciones como la de que la banca española era menos rentable y había aumentado su riesgo, sin embargo, se continuó por el camino de la liberalización de intereses en las cuentas corrientes, cuyo decreto ya se tenía preparado en octubre de 1986. Meses más tarde (febrero de 1987) se discute la liberalización de los coeficientes de liquidez de 13 a 1% o desaparecer.

En la búsqueda por una mayor eficiencia de la banca española, en junio de 1988, directivos del sector bancario proponen diferentes estrategias posibles a seguir por la banca española en su camino hacia la modernización, y en un entorno europeo cada vez más abierto y competitivo: a) fusiones, b) cooperación, c) compra de participaciones internamente y en el extranjero y d) especialización.

En enero de 1989 es anunciada la eliminación del coeficiente de inversión en el transcurso de 3 años, a través de un porcentaje anual. El coeficiente de inversión obligaba a cajas y bancos a inmovilizar 2,278 billones de pesetas, en su mayor parte en pagarés del tesoro con una baja rentabilidad, recursos que gradualmente se reducirían para que pudieran destinarse a inversiones libres.

En resumen, es posible afirmar que la modernización del sistema financiero español estuvo marcada por las fusiones de los grandes bancos así como de las cajas de ahorro, por la reducción de los coeficientes de liquidez con tendencia a

desaparecer, lo que acercaba a España hacia los criterios europeos y le permitía a las empresas financieras españolas operar en otros países del entorno. En 1988 inicia operaciones el mercado de futuros, lo que situaba a España al nivel del resto de Europa, y con ello, la autorización de los primeros intermediarios del mercado de dinero.

No obstante, es importante señalar que la banca española se encontraba operando con márgenes de intermediación bastante elevados, pues aún cuando sus niveles de rentabilidad eran bajos, en parte debido a los altos costos, las utilidades llegaron a ser más elevadas que en otros países europeos.

Entre las iniciativas que prepararon el funcionamiento de los fondos de pensiones, en enero de 1983 se propusieron tres proyectos: 1) instrumentar los fondos de pensiones como complementos a la seguridad social; 2) profundizar el proyecto de Ley de Inversión Colectiva, respetando en buena parte los criterios de la anterior administración y 3) acentuar las demandas de información y transparencia en las empresas cotizadas en bolsa.

Como antecedente de los fondos de pensiones en España, se cuentan los planes sistemáticos de ahorro que ya existían en los años setenta, pero en virtud de que se les permitía obtener beneficios de inversiones en renta variable, en el momento que sufrieron el descalabro de la bolsa, desaparecieron. Las plusvalías prometidas también se esfumaron ya que durante esos años la bolsa española perdió en términos reales y nominales.

Previas también a la aprobación de los fondos de pensiones, en los ochenta, las entidades que ofrecían jubilaciones realizaban inversiones en títulos de renta fija de máxima seguridad, como pagarés del tesoro u obligaciones.

No obstante la seguridad con la que se invirtieran los recursos, quedaban aún por definirse los beneficios a largo plazo, ya que ello dependía de cómo evolucionara la inflación y los tipos de interés. También se debería tomar en cuenta la solvencia de la entidad, que debía ser lo suficientemente amplia para garantizar una capacidad de gestión con la máxima seguridad y el máximo beneficio a los capitales de los beneficiarios.

Otro aspecto a tener en cuenta son las tablas de mortalidad. Una vejez larga puede suponer acabar con el capital y los intereses, ya que el plan no preveía un plazo de reintegro tan dilatado. Por el contrario, si los cálculos son largos y el beneficiario fallece antes de cumplir el plan, éste suele incluir un seguro de terminación de manera que la compañía de seguros y otra aseguradora aporte las cuotas que faltan para su terminación. O bien los herederos del beneficiario perciben el capital aportado hasta ese momento, así como los beneficios obtenidos.

### *2.3 Modificaciones legales*

Para el mes de mayo de 1987 el proyecto de ley de planes y fondos de pensiones ya había pasado por el congreso de los diputados, y de su discusión en el congreso de senadores se esperaban importantes modificaciones, alrededor de 300, elaboradas por los sindicatos y la patronal, aunque el senado limita las ventajas fiscales de bancos y cajas en el proyecto de ley de fondos de pensiones.

A pesar de las protestas de las centrales sindicales, la Ley de Planes y Fondos de Pensiones fue aprobada en junio de 1987, y para fines de ese año ya circulaba el reglamento para su puesta en marcha. La consulta contemplaba a la banca, seguros, cajas de ahorro empresarios y sindicatos y las diferentes secretarías de Estado del ministerio de economía. Finalmente tendría que aprobarse por el Consejo de Estado.

Una de las críticas emitidas por Comisiones Obreras (CCOO) fue que el Reglamento de Planes y Fondos de Pensiones lo encontraba vacío de contenido, ya que la primera disposición adicional, permite a las empresas acogerse a fórmulas distintas de previsión con las mismas ventajas fiscales que planes y fondos, la única condición exigida es que el promotor de estas fórmulas alternativas transfiera la titularidad de sus aportaciones a tercera personas físicas o jurídicas distintas de los beneficiarios.

Para iniciar la operación de los planes de pensiones se requirió llegar a dos acuerdos: 1) la penalización por rescate de fondo se fijó en 2%, 2) la comisión de control del fondo quedó integrada por dos vocales de los planes, uno en representación de los partícipes, otro elegido por el promotor, y en caso de existir beneficiarios se elegiría un tercer representante de éste. Así, se buscaba garantizar la representación.

### *2.4 Reestructuraciones adicionales*

Entre las modificaciones adoptadas a la seguridad social después de aprobados los fondos de pensiones, se encuentran las iniciativas contenidas en Pacto de Toledo, documento con carácter de no-ley en el que se presenta un diagnóstico de la seguridad social y se proponen nuevas reformas a realizarse en el futuro. Dicho documento se hace público en abril de 1995, en el que es patente el acuerdo de los distintos grupos políticos: trabajadores, empresariales y gobierno.

Dicho pacto propicia las reformas que se instrumentaron a partir de 1997 y que comprendió básicamente el fortalecimiento del modelo vigente, es decir, no se abogó por un sistema exclusivamente de *reparto*, pero tampoco por uno sola-

mente de *capitalización*. Muestra de esa postura se encuentra en la siguiente cita contenida en el documento de referencia:

El camino que señala la lógica y la racionalidad es el de consolidar y hacer viable el modelo actual con las intervenciones legislativas que hagan posible, al tiempo, que el incremento del gasto se realice armónicamente con los crecimientos de la economía nacional y que los beneficios que proporcione el sistema se hagan en términos de equidad y atendiendo a las nuevas necesidades que afloran en el horizonte de una sociedad que sufriría cambios profundos en sus demandas (Herce y Alonso, 2000:121).

Bajo estas condiciones se planteó el compromiso de revisar paulatinamente el comportamiento de las estructuras tanto sociales como económicas del modelo, y adaptarlas de tal manera que se cumpla óptimamente con los compromisos adquiridos, pues ante el problema demográfico de envejecimiento de la población, las bajas tasas de natalidad, el elevado desempleo y bajo crecimiento en la productividad, no es posible mantener las pensiones en las tasas de reposición de años anteriores.

### **3. Características y operación de los fondos de pensiones**

Desde 1982 cuando se empieza a hablar de la necesidad de aprobar una ley que permita la operación de las administradoras de fondos de pensiones, se maneja la problemática a nivel nacional en el sentido de que la seguridad social se encuentra en quiebra y que la manera de evitarla sería creando la provisión privada. Después de la discusión que se suscitó, tanto a nivel sindical, empresarial y de las entidades financieras, en junio de 1987 fue aprobada la Ley de Planes y Fondos de Pensiones y en septiembre de 1988 el reglamento correspondiente. Todo esto en un ambiente de reforma a la seguridad social y al sistema financiero.

La primera evaluación del comportamiento de estos recursos muestra que entre junio y diciembre de 1988 (momento en que se autorizó la operación de los primeros fondos de pensiones), la captación ascendió a 153.26 millones de euros, de los cuales 84% lo captaron bancos y cajas de ahorro y el restante 16% (24.52 millones), correspondió a compañías de seguros. Hasta junio de 1989 las financieras (bancos, cajas y aseguradoras), reportaron 233.888 millones de euros como patrimonio de los fondos de pensiones. Esta cifra se consideraba aún reducida, dado que apenas el 6% de la población sabía de su existencia, por lo que las entidades preparaban una campaña de información masiva. El Cuadro 2 muestra el patrimonio que a junio de 1989 administraban las principales entidades financieras.

**Cuadro 2**  
**Patrimonio de los principales fondos de pensiones a junio de 1989**

<i>Lugar</i>	<i>Grupo</i>	<i>Patrimonio neto miles de euros</i>
1	BBV	61,121.2
2	Banesto	33,046.4
3	Santander	23,472.0
4	Vitalicio	14,664.8
5	Gesinca	13,362.5
6	Hispano	11,548.7
7	Caja de Madrid	10,971.8
8	March	10,395.0
9	Popular	8,765.6
10	Caixa	6,815.0
11	Bankinter	6,707.9
12	Fondpostal	6,482.0
13	Sabadell	4,186.5
14	Intercaser	3,829.7
15	Gespensión	3,348.0
16	Mapfre	3,353.9
17	Winterthur	2,426.3
18	Caja Cataluña	1,938.6
19	Barclays Securities	1,760.2
20	Eagle Star Gestora	1,373.7
21	BZ Pensiones	618.5
22	Layetana	243.8
	Total	230,432.1

Fuente: elaboración propia con información publicada por *El País* (1989).

### *3.1 Aspectos generales de los fondos de pensiones*

Las características de los planes y fondos de pensiones, así como la estructura de operación, nos permiten tener una idea de lo que son estos organismos, por lo que a continuación se exponen las principales definiciones contenidas en la Ley de Regulación de los Planes y Fondos de Pensiones.

#### *3.1.1 Constitución y tipos de planes*

Los Planes de Pensiones definen el derecho a percibir rentas o capitales por jubilación, supervivencia, viudedad, orfandad o invalidez, las obligaciones de contribución a los mismos, y las reglas de constitución y funcionamiento del patrimonio

que ha de afectarse para el cumplimiento de los derechos, estos planes se constituyen voluntariamente, y sus prestaciones no sustituyen a las del régimen correspondiente de la seguridad social.

Los fondos de pensiones son patrimonios creados con el objeto exclusivo de dar cumplimiento a planes de pensiones. Cada fondo podrá integrar uno o varios planes. El promotor del plan puede ser cualquier entidad, corporación, sociedad o empresa, asociación o sindicato que insten a su creación o participen en su desenvolvimiento. Los partícipes son las personas físicas en cuyo interés se crea el plan, realicen o no aportaciones. Las contribuciones económicas así como los rendimientos generados de las inversiones del fondo asignadas al plan, se registran en la cuenta de posición del plan en el fondo.

Los derechos consolidados en los planes de aportación definida, constituyen la cuota del fondo de capitalización que corresponde al partícipe, y es determinada en función de las aportaciones, tanto directas como imputadas, y las rentas generadas por los recursos invertidos.

En los planes de prestación definida y en los mixtos, son la parte de provisiones matemáticas y, en su caso, del fondo de capitalización que le corresponda, atendiendo a la valoración de la correspondiente cuenta de posición.

La clasificación de los planes de pensiones de acuerdo al sujeto constituyente puede ser de la siguiente manera: a) sistema de empleo: aquellos cuyo promotor sea cualquier entidad, sociedad o empresa, y cuyos partícipes son sus empleados. El promotor sólo podrá serlo de un plan, con las siguientes excepciones: las empresas con menos de 250 empleados podrán promover un plan de forma conjunta por varias de ellas. Los compromisos por pensiones de las empresas pertenecientes a un mismo grupo, podrán instrumentarse en un sólo plan; b) sistema asociado: aquellos cuyo promotor sea cualquier asociación, sindicato, o gremio, siendo los partícipes sus asociados y miembros; c) sistema individual: aquellos cuyo promotor sean una o varias entidades financieras, y cuyos partícipes son cualquier persona física.

Las entidades gestoras de fondos de pensiones (EGFP) son sociedades anónimas cuyo objeto social exclusivo y excluyente es la administración de fondos de pensiones. Asimismo las entidades aseguradoras autorizadas para operar en el ramo de seguros de vida, también podrán ser gestoras siempre que tengan los recursos propios mínimos exigidos y sin necesidad de constituir una entidad gestora.

Las funciones principales de una gestora son: llevar la contabilidad del fondo; determinar los saldos de la cuenta de posición de los planes en los fondos; controlar a la entidad depositaria del fondo, y cuando así expresamente lo decida la

comisión de control del fondo, seleccionar las inversiones a realizar por el fondo, así como ordenar al depositario la compra y venta de activos.

Las Sociedades Gestoras podrán recibir de los fondos una comisión de gestión como remuneración de sus servicios, y con el límite máximo del 2% anual del patrimonio de estos. Los planes se instrumentarán mediante sistemas financieros y actariales de capitalización, que permitan establecer una equivalencia entre las aportaciones y las prestaciones futuras a los beneficiarios, constituyendo reservas.

### 3.1.2 Características de la operación

De acuerdo con las obligaciones estipuladas se tienen: a) planes de aportación definida, aquellos en los que se define la cuantía de las contribuciones (aportaciones) de los promotores y/o de los partícipes; b) planes de prestación definida, aquellos en que se define la cuantía de las prestaciones a percibir por los beneficiarios, y lo que variará serán las aportaciones; y c) planes mixtos, su objeto es, simultáneamente, la cuantía de la prestación y la cuantía de la contribución.

Según la forma de operar las inversiones, los planes pueden ser abiertos, mismos que pueden canalizar las inversiones de otros fondos. Son cerrados, cuando instrumenta exclusivamente las inversiones del plan o planes integrados en él.

Los principios básicos bajo los cuales se deben regir los planes es la no discriminación, debe garantizarse el acceso como partícipe de un plan a cualquier persona física que reúna las condiciones de ese plan. No obstante, dentro de un mismo plan del sistema de empleo, se admite la existencia de subplanes, incluso si establecen diferentes aportaciones y prestaciones.

Con respecto a la capitalización los planes, se instrumentarán mediante sistemas financieros y actariales de capitalización, por lo que las prestaciones se ajustarán estrictamente al cálculo derivado de estos sistemas.

Las aportaciones del promotor son irrevocables, su integración es obligatoria ya que todas las contribuciones de promotores y partícipes a un plan de pensiones, se integrarán obligatoriamente a un fondo de pensiones y los derechos consolidados no pueden ser objeto de embargo, traba judicial o administrativa, hasta el momento en que se cause la prestación.

### 3.1.3 Normas de inversión de los fondos

La normativa que define las colocaciones de los fondos de inversión es bastante estricta en el sentido de los riesgos en que podrían incurrir. Según los tipos de activos y mercados, los fondos tienen que invertir necesariamente el 90% en acti-

vos financieros contratados en mercados organizados reconocidos oficialmente y de funcionamiento regular abierto al público, o al menos a las entidades financieras (Mercado Hipotecario), en depósitos bancarios (con una inversión no superior al 15%), en créditos con garantía hipotecaria y en inmuebles. Además, pueden invertir en activos extranjeros, pero bajo el requisito de mantener un coeficiente mínimo de liquidez del 1% de sus activos.

Con objeto de cumplir el requisito de seguridad deben cumplir con límites máximos de inversión: no pueden invertir más de un 5% de su activo en valores emitidos o avalados por una misma entidad; ni invertir más de un 10% de su activo en la suma de los valores emitidos o avalados por una misma entidad, más los créditos otorgados a ésta o avalados por ella; así mismo no pueden realizar operaciones de inversión a más de un 10% en la suma de los valores emitidos o avalados por entidades pertenecientes al mismo grupo, más los créditos otorgados a éstas o avalados por ellas. Para valores emitidos o avalados por el Estado, Comunidades Autónomas y Organismos Internacionales de los que España sea miembro, no serán de aplicación las limitaciones anteriores.

### 3.1.4 Supervisión y control de los fondos

Desde el punto de vista institucional, la vigilancia sobre la forma de operar de los fondos de pensiones debe también, ser originalmente clara, y parece ser que así se hizo en el caso español. Los fondos fueron sometidos a supervisión e inspección por parte de la Dirección General de Seguros (DGS) del Ministerio de Economía y Hacienda, tanto en el comienzo de su actividad (se requiere previa autorización por parte de la DGS), como durante su funcionamiento (remisión de información anual, e inspección por parte del personal de la DGS). Las disposiciones indican que el sistema financiero y actuarial de los planes deberá ser revisado por actuarios, y en su caso revisado, al menos cada tres años.

Pueden ser depositarios de un fondo cualquier entidad de depósito domiciliada en España, son los encargados de vigilar la custodia y depósito de los valores mobiliarios y demás activos integrados en el fondo, efectuar la vigilancia de la entidad gestora ante los promotores, partícipes y beneficiarios.

Los depositarios podrán recibir de los fondos una comisión como remuneración de sus servicios, y con el límite máximo del 0.6% anual del valor nominal del patrimonio custodiado.

La Comisión de Control del plan (CC) está formada por representantes del promotor (es), partícipes y beneficiarios, de forma que se garantice la presencia absoluta de todos los intereses, manteniéndose la mayoría absoluta de la represen-

tación de los partícipes. No obstante, se permite la adopción de acuerdos por mayóritas calificadas, siempre y cuando se especifique en el plan. La CC es la encargada de supervisar el funcionamiento y ejecución de cada plan de pensiones. Si el fondo instrumenta un único plan, la CC del plan ejercerá las funciones de CC del fondo. Si instrumenta diversos planes, ésta última CC se formará con representación de todas las CC de los planes.

Este organismo tiene como funciones supervisar el cumplimiento de las cláusulas del plan, seleccionar el actuario (s) que deban certificar la situación del plan, nombrar los representantes de la CC del plan en la CC del fondo, representar los intereses de los partícipes ante la entidad gestora, así como aprobar los estados financieros del fondo presentados por la gestora.

### 3.1.5 Tratamiento fiscal de los fondos de pensiones

Las aportaciones se realizarán por el promotor(es) y/o por los partícipes, en la forma que establezca el plan, determinándose las prestaciones según las normas que éste contenga.

La titularidad de los recursos patrimoniales de cada plan corresponderá a los partícipes y beneficiarios. El límite anual máximo de las aportaciones quedó fijado en el equivalente al salario mínimo interprofesional anual (7,200 euros aproximadamente) para el año 2000. Este límite incluye las aportaciones que los promotores, en su caso, imputen a los partícipes.

No obstante, dicha cantidad podrá ser superior para aquellos partícipes mayores de cincuenta años, para los que el límite se incrementará en 601 euros adicionales por cada año de edad del partícipe, que exceda de cincuenta y dos. El límite máximo de aportaciones queda fijado en 15,025 euros para partícipes de sesenta y cinco años o más. Este límite fiscal podrá ser actualizado por las Leyes de Presupuestos Generales del Estado de cada año. El límite máximo se aplicará individualmente a cada partícipe integrado en la unidad familiar.

Desde el 1 de enero de 1998, las cantidades aportadas al plan de pensiones, durante el ejercicio anterior, que hubieran excedido del límite del 25%, pero no el límite de 7,200 euros, podrán imputarse a efectos de reducción en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, en los cinco años siguientes.

Las prestaciones podrán ser en forma de capital, que puede consistir en una percepción de pago único; en forma de renta, o bien mixtas, que combinen rentas con un único cobro en forma de capital.

Los derechos consolidados de un partícipe serán movilizables en los siguientes casos: en los planes del sistema de empleo, por cesación de la relación

laboral con el promotor del plan; en los planes del sistema asociado, por pérdida de la condición de asociado al colectivo promotor; en los planes del sistema individual o asociado, por decisión del partícipe.

A partir de esa misma fecha los derechos consolidados se podrán hacer efectivos en los supuestos de enfermedad grave del partícipe, cónyuge u otros familiares, o desempleo de larga duración, que es el que se prolonga por un periodo superior a doce meses.

Es importante destacar el régimen fiscal aplicable. En el caso de los promotores, las contribuciones a los planes serán deducibles en el Impuesto sobre Sociedades, siempre que se impute a cada partícipe del plan la parte que le corresponda, quien a su vez, la integrará en su base imponible del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF).

En el caso de los partícipes, las aportaciones podrán reducir la parte regular de su base imponible del IRPF en el importe de las aportaciones del partícipe, incluyendo las contribuciones del promotor que les sean imputadas, con el límite máximo (aplicado individualmente por cada partícipe integrado en la unidad familiar) de la menor de las siguientes cantidades: el 25% de la suma de los rendimientos netos (del trabajo, empresariales, y/o profesionales) percibidos en el ejercicio o 7,200 euros.

En los partícipes con edad superior a los cincuenta y dos años, el porcentaje será del 40%, y el límite anterior se incrementará en 600 euros adicionales por cada año de edad. El límite máximo de reducción de la base imponible queda fijado en 15,000 euros para partícipes de sesenta y cinco años o más.

Las prestaciones recibidas por los beneficiarios de un plan de pensiones se integrarán en su base imponible del IRPF.

Cuando la prestación se materialice en una percepción única por el capital equivalente, se tratará como rendimiento del trabajo y se le aplicará una reducción del 40%, siempre que hayan transcurrido más de dos años desde la primera aportación. Mientras que, al materializarse en forma de renta, se tratará como rendimiento del trabajo y no dará lugar a dicha reducción.

Los fondos de pensiones están sujetos al Impuesto sobre Sociedades, con un tipo de gravamen cero, teniendo derecho a la devolución de las retenciones que se les practiquen.

Los compromisos por pensiones que tenían las empresas han quedado completamente exteriorizados a finales de 2002, sin embargo, las entidades de crédito, las entidades aseguradoras y las sociedades y agencias de valores, podrán seguir manteniendo sus compromisos por pensiones en fondos internos (reservas contables). Dicha situación se puede interpretar como una tendencia para favorecer

a las entidades financieras, a las cuales no se les ha exigido exteriorizar dichos compromisos.

Los compromisos por pensiones que obligatoriamente tengan que exteriorizarse, y lo hagan mediante un plan de pensiones, tendrán los siguientes beneficios: para el personal en activo, podrán reconocerse derechos por servicios pasados, que se imputarán a cada partícipe. La diferencia positiva, en su caso, entre estos derechos reconocidos y las dotaciones correspondientes efectuadas, configurará un déficit, éste podrá amortizarse en un plazo mínimo de diez años y máximo de quince, siempre que se hagan dotaciones anuales no inferiores al 5%; las dotaciones no se integrarán en la base imponible del IRPF de los empleados; las contribuciones de los promotores (empresarios), serán deducibles en el Impuesto sobre Sociedades.

Una de las nuevas figuras instrumentadas a partir del 1 de enero de 1999, fueron los planes de pensiones constituidos a favor de personas con un grado de minusvalía igual o superior al 65%. En este caso pueden hacer aportaciones: el propio minusválido partícipe; parientes en línea recta o colateral, inclusive hasta el tercer grado, cónyuge o aquellos que les tuviesen a cargo en régimen de tutela o acogimiento, con el requisito de que designen a la persona con minusvalía como único beneficiario. Dichas aportaciones no están sujetas al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

En estos casos, el límite anual máximo de las aportaciones es el siguiente: 15,000 euros para el supuesto de aportaciones realizadas por el propio minusválido partícipe; 7,200 euros, para el supuesto de aportaciones realizadas por otros partícipes ligados con el beneficiario por vínculos de parentesco; las aportaciones anuales máximas, sumando las del propio minusválido beneficiario y las de sus parientes, no pueden superar la cantidad de 15,000 euros. Las aportaciones con esos límites máximos podrán ser objeto de reducción en la parte general de la base imponible del IRPF.

Las contingencias cubiertas en este tipo de planes son: jubilación o situación asimilable de la persona con minusvalía; agravamiento del grado de minusvalía que le incapacite permanentemente para el empleo u ocupación que viniera ejerciendo; fallecimiento del cónyuge del minusválido, o de uno de sus parientes hasta el tercer grado, inclusive de los cuales dependa; fallecimiento del minusválido, que solo generarán prestaciones de viudedad u orfandad, o a favor de las personas que realizaran las aportaciones, en proporción a las aportaciones de éstos; jubilación o situación asimilable de uno de los parientes del minusválido hasta el tercer grado inclusive de los cuales dependa.

Las prestaciones deberán percibirse en forma de renta o, excepcionalmente, en forma de capital, gozando de las siguientes reducciones máximas en el

IRPF: hasta un importe de dos veces el salario mínimo interprofesional, para el supuesto en que la prestación se reciba en forma de renta, o hasta el 50% de la prestación recibida en forma de capital.

Por otro lado, los planes de pensiones del sistema de empleo de promoción conjunta son los promovidos por empresas de un mismo grupo. Son planes de pensiones en los que los compromisos por pensiones asumidos por las empresas de un mismo grupo se instrumentan en un único plan. Se considera que un grupo de empresas es el integrado por dos o más entidades que constituyan una unidad de decisión, por ostentar cualquiera de ellas, directa o indirectamente, el control de las demás.

Los planes de pensiones promovidos conjuntamente por empresas con menos de 250 trabajadores son los que deberán ser promovidos inicialmente por, al menos, dos empresas, pudiendo incorporarse en el futuro cualquier otra, u otras empresas con menos de 250 trabajadores.

Ambos tipos de planes se regulan por la normativa general de planes de pensiones, con las particularidades establecidas por los artículos 74 y siguientes del Real Decreto 1589/1999, del 15 de octubre.

## Conclusiones

La seguridad social en España ha evolucionado por distintos momentos importantes, inicia de manera formal con la Ley de Accidentes de Trabajo de 1919 y a partir de ese momento los trabajadores van ganando, a través de sus luchas, mejores condiciones de trabajo y de protección social.

Actualmente, el sistema de seguridad social español se inserta en el modelo recomendado por el Banco Mundial, pues se encuentra definido con base en los tres pilares básicos delineados por la institución en 1994. El primero de ellos corresponde a la seguridad social pública con cargo a los presupuestos del gobierno, el segundo consiste en los planes de jubilación de empresas, que lo otorgan como derecho a sus trabajadores y que en este momento han quedado completamente desincorporados de las mismas. El tercero, son los fondos de pensiones privados, que aún cuando constituyen actualmente un volumen importante, éste sólo es complementario, pues sigue siendo determinante la pensión pública.

Si bien, en un principio la seguridad social solamente dio cobertura a los trabajadores, en donde básicamente el sistema era profesional, al mismo tiempo existían organizaciones de asistencia para no trabajadores sin recursos. Distintos ordenamientos legales, a lo largo de la historia de la seguridad social en España, han ido conformando los beneficios que hoy día goza la población de ese país.

Un aspecto importante para el surgimiento de estos planes y fondos, ha sido la existencia desde finales del siglo XVIII, de los planes de pensiones de empresa, que facilitó el camino para el surgimiento de esta figura financiera. Aún cuando se ha avanzado en su creación, continúa siendo fundamental el sistema de pensiones público, en cambio, el privado se mantiene en un papel complementario.

## Referencias bibliográficas

- Alonso, Manuel (2000). “El origen de la seguridad social en la Ley de Accidentes de Trabajo de 30 de enero de 1900”, en *Primer Centenario de la seguridad social. Papeles y Memorias de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, núm. VIII. Madrid, julio 2000.
- Banco Atlántico (1981). *Planes y fondos de pensiones. Pensando en el futuro*, col. Estudios Económicos y Financieros, núm. 2, Madrid.
- Banco Mundial (1994). *Envejecimiento sin crisis*. Washington, D.C.
- Barea, T. José (2000) “Una solución para la viabilidad financiera del Sistema de Pensiones Contributivas” en *Primer Centenario de la Seguridad Social. Papeles y Memorias de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*. núm. VIII, Madrid, julio 2000.
- Bertranou, F., Solorio, C y Van Ginneken, W. (edit.) (2002). *Pensiones no contributivas y asistenciales: Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica y Uruguay*, Santiago de Chile: OIT.
- Herce, J. y Alonso, J. (2000). *La reforma de las pensiones ante la revisión del Pacto de Toledo*, colec. *Estudios Económicos*, num.. 19, Barcelona: FEDEA y Servicio de Estudios de La Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona.
- Jimeneo, Juan F.(2000). “El sistema de pensions contributives a Espanya: qüestions bàsiques i perspectives a mitjà termini” en *Nota D'Economia*, núm. 68, setembre-desembre, pp.79-97, Barcelona: Generalitat de Catalunya. Departament d'Economia Finances i Planificaci.
- López, L. y Veganzona, J. (1981). “Fondos de pensiones” en *Papeles de Economía Española*, números 12 y 13, pp. 287-296, Madrid.
- Meneu, Robert (1998). “Equilibrio financiero en las pensiones de jubilación en España”. en *Revista de Economía Aplicada*, núm.17, vol. VI, otoño, pp. 157-169.
- Monasterio, C., Sánchez, I., y Blanco, F. (1996). *Equidad y estabilidad del sistema de pensiones español*, Bilbao: Centro de Estudios de Economía sobre el Sector Público. Fundación BBV, marzo, 1996.
- Piñeira, J. Weinstein, A. (colaborador). *Una propuesta de reforma del sistema de pensiones de España*, Madrid: Círculo de Empresarios, julio.

- Stiglitz, J. (2003). "El rumbo de las reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina" en *Revista CEPAL*, núm. 80, Santiago de Chile, agosto.
- Vaquero, P. (2000). *Mejorar las pensiones. Más allá del Pacto de Toledo*, Barcelona: El Viejo Topo.
- Velarde, Fuertes Juan (2000). "Reflexión sobre dos circunstancias inseguras: la seguridad social española en 1900 y 2000" en *Primer Centenario de la Seguridad Social, Papeles y Memorias de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, núm. VIII, julio.

### **Leyes y reglamentos consultados**

- Ley de 30 de enero de 1900 de Accidentes de Trabajo. Texto íntegro en *Papeles y Memorias de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*.
- Ley de 27 de febrero de 1908. Artículo 1. Se crea el Instituto Nacional de Previsión.
- Ley de Bases de la Seguridad Social, 1963.
- Ley de Seguridad Social 1966.
- Constitución Española, 1978.
- Acuerdo Nacional de Empleo 7 junio 1981.
- Ley 46/1984 de 26 de Diciembre, reguladora de las instituciones de inversión colectiva.
- Ley 8/87 del 8 de junio de 1987. Ley de regulación de los Planes y Fondos de Pensiones. Disposición Adicional undécima, que modifica la Ley 8/87 de Planes y Fondos de Pensiones, en el número 19 se exige la formalización de los fondos internos a través de un contrato o mediante un Plan de Pensiones. (completa en libro de ccoo y en disco).
- Ley de Seguros privados de 9 de junio de 1987.
- Ley de Planes y Fondos de Pensiones, 27 junio 1987.
- Ley del Mercado de Valores, 29 julio 1989.
- Orden de 21 de julio de 1990, sobre normas actuariales aplicables a Planes de Pensiones.
- Ley 30/1995 de 8 de noviembre de Ordenación y Supervisión de los seguros privados, que modifica parcialmente la Ley 8/1987.
- Pacto de Toledo en Boletín General de las Cortes Generales, serie E, No.134, 12 abril 1995.
- Ley 24/I-1997 de 15 de julio, de Consolidación y Racionalización del Sistema de Seguridad Social.
- Ley 40/1998, de 9 de diciembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, en materia de régimen fiscal de las aportaciones, de las prestaciones y pla-

- nes de pensiones a favor de personas con minusvalías.
- Real Decreto 1588/1999, de 15 de octubre, sobre la instrumentación de los Compromisos por Pensiones de las Empresas con los Trabajadores y Beneficiarios.
- Real Decreto 1589/1999, de 15 de octubre, por el que se modifica el Reglamento de Planes y Fondos de Pensiones.
- Ley 6/2000, de 13 de diciembre, de medidas fiscales urgentes de estímulo al ahorro familiar y a la pequeña y mediana empresa.
- Ley 14/2000, de 29 de diciembre, de Medidas fiscales, administrativas y de orden social. (Ley de Acompañamiento a los Presupuestos 2001).

### **Glosario de abreviaturas utilizadas**

CC	Comisión de Control del Plan
CCOO	Comisiones Obreras
CE	Constitución Española
CEE	Comunidad Económica Europea
DGS	Dirección General de Seguros
EGFP	Entidades Gestoras de Fondos de Pensiones
INEM	Instituto Nacional de Empleo
INP	Instituto Nacional de Previsión
INSALUD	Instituto Nacional de Salud
INSERSO	Instituto Nacional de los Servicios Sociales
INSS	Instituto Nacional de Seguridad Social
IRPF	Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
SOVI	Seguro Obligatorio de Vejez e Invalidez
LBSS	Ley de Bases de la Seguridad Social
LFPSS	Ley de Financiación y Perfeccionamiento de la Seguridad Social
MUFACE	Mutualidad de Previsión Social de funcionarios del Estado
MUNPAL	Mutualidad de Previsión Social de funcionarios de las comunidades autónomas
ONCE	Organización Nacional de Ciegos de España
PSOE	Partido Socialista Obrero Español
RDL	Real Decreto Ley
RDLGI	Real Decreto Ley de Gestión Institucional
TALBSS	Texto Articulado de la Ley de Bases de la Seguridad Social
TGSS	Tesorería General de la Seguridad Social
TRLGSS	Texto Refundido de la Ley General de la Seguridad Social

# Viabilidad de un acuerdo migratorio en el marco del TLCAN

*(Recibido: diciembre/03 -aprobado: febrero/04)*

*Federico Novelo Urdanivia\**

## **Resumen**

El trabajo parte de que TLCAN no es un espacio propicio, si es que existe alguno, para la celebración de un acuerdo migratorio México-Estados Unidos. Esta afirmación se argumenta examinando, primero, la forma en que la migración es abordada desde diversas teorías económicas; segundo, la extraordinaria dimensión y el carácter de la migración México-Estados Unidos; tercero, se intenta precisar los referentes y la dimensión del TLCAN, mismo que –en la lógica oficial mexicana- constituiría el marco adecuado de un acuerdo migratorio, muy a pesar de su deliberada exclusión del acuerdo; se analiza el tratado, también como referente fundamental del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA) que le dificulta notablemente las posibilidades de albergar un acuerdo migratorio signado por México y los Estados Unidos. Por último, se llega a unas conclusiones iniciales, sobre la evidencia de la migración como una realidad sin acuerdo.

**Palabras clave:** migración, México, TLC, ALCA

**Clasificación JEL:** J61, O15

\* Profesor-Investigador del Departamento de Producción Económica de la UAM Xochimilco (fjnovelo@cueyatl.uam.mx).

## Introducción

Entre los propósitos más destacados de la política exterior del actual gobierno mexicano, destaca el de elevar el *status* del TLCAN, para llevarlo a la condición de *NAFTA PLUS*, es decir, un proceso de integración más radical y profundo, que trascienda el umbral de la libertad de comercio e inversión, para arribar al tratamiento de la armonización de políticas públicas y, sobre todo, para dar cobijo a un acuerdo migratorio que institucionalice y regule el movimiento migratorio de trabajadores mexicanos de muy baja remuneración y con pocas oportunidades de empleo en su propio país, los que se han convertido en altamente funcionales para el desempeño de tareas mal remuneradas, o sucias, o riesgosas, o todo junto, en el sistema económico de los EUA. Este propósito intenta responder al tratamiento unilateral del flujo migratorio más grande del mundo –arriba de 300 mil mexicanos al año durante la segunda mitad de la década de los noventa– y que se verifica entre naciones que han alcanzado acuerdos y éxitos notables en su asociación económica y comercial.

Hasta la segunda semana del mes de septiembre del año 2001, la firma de tal acuerdo alcanzó su mayor posibilidad, con la visita del presidente Vicente Fox a Washington y la presentación de ese reclamo al Congreso estadounidense. El cambio de prioridades de los EUA, establecido a partir de los atentados terroristas del 11 de septiembre del mismo año, más la visibilidad de la fase depresiva del ciclo económico en aquel país, son circunstancias que, por lo menos, alejan sensiblemente esa posibilidad si es que no la cancelan, como es mi opinión, por cuanto han permitido ver en perspectiva las dificultades de la recuperación económica y, por así llamarlo, el carácter también cíclico de la demanda masiva de fuerza de trabajo poco calificada. Algunas regiones y sectores de aquella nación requieren del concurso de mano de obra barata proveniente del exterior, con arreglo a la calendarización, por ejemplo, de las actividades agrícolas y, casi siempre, de los servicios intensivos en mano de obra; pero ello no es sinónimo de la conveniencia de pactar un instrumento que obligue al gobierno del vecino país a legalizar el tránsito y la eventual residencia de esos trabajadores, menos aún, de manera retroactiva. La exaltación de emociones xenófobas y racistas, presentes en buena parte de la sociedad y en los actores políticos estadounidenses, ahora acrecentadas al calor de aquellos atentados y de diversas iniciativas de leyes federales y estatales, no es un dato menor en las dificultades que sortea un eventual acuerdo en la materia.

El presente trabajo pretende clarificar, primero, la forma en la que la migración es abordada desde diversas teorías económicas; segundo, la extraordinaria dimensión y el carácter de la migración México-EUA, percibida convencionalmente como resultado del fracaso de la política económica y social del gobierno mexicano a lo largo del tiempo, expresada en el abandono de las políticas de creci-

miento y de pleno empleo para privilegiar, por ya más de dos décadas, el combate a la inflación; en tercer término, este trabajo se orienta a precisar los referentes y la dimensión del TLCAN, mismo que –en la lógica oficial mexicana– constituiría el marco adecuado de un acuerdo migratorio, muy a pesar de la deliberada exclusión del tema en la letra de ese instrumento; aquí, interesa analizar otra faceta del tratado, la que le convierte en referente fundamental del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y que, por ello, le dificulta notablemente las posibilidades de albergar un acuerdo migratorio signado por México y los EUA, mismo al que, con tal antecedente, pudieran apelar las otras 32 naciones que habrán de involucrarse en el ALCA o, al menos, las de las regiones del Caribe y de América Central. Por último, el trabajo llega a un cuerpo de iniciales conclusiones, sobre la lógica, harto visible, que hace de la migración una realidad sin acuerdo.

## **1. Hipótesis**

El TLCAN no es un espacio propicio, si es que existe alguno, para la celebración de un acuerdo migratorio México-EUA, por las siguientes razones:

- a) El papel del instrumento en la definición de los aspectos más relevantes del ALCA, que tiende a reproducir la estrechez del umbral de la libertad de comercio e inversión, sin ninguna pretensión de trascenderla ni de conformar un proceso de integración regional radical, con unidad monetaria, armonización de políticas públicas y libertad de tránsito de *todos* los factores productivos;
- b) El carácter y unidireccionalidad del propio flujo migratorio, de México a los EUA, que es el más sistemático, masivo y duradero (más de 100 años de verificación), entre países vecinos, y
- c) La percepción estadounidense, gubernamental y ciudadana, sobre su propia soberanía, que le conduce a negarse al establecimiento de ningún tipo de acuerdo para definir las normas y condiciones de ingreso de extranjeros a su territorio. La evidencia disponible hace visible la disposición a perpetuar el tratamiento unilateral del tema.

## **2. Economía y migración**

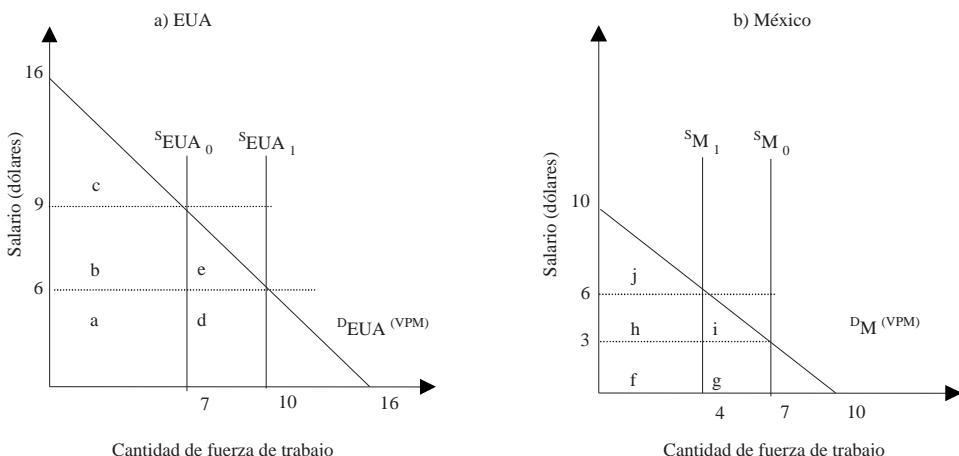
En el análisis actual de las migraciones, se ha puesto una especial atención en la forma en la que la ciencia económica aborda, desde distintas perspectivas teóricas, el fenómeno (Durand y Massey, 2003: 11-43) y (Arango, 2003: 4-22).

Se parte de las ideas neoclásicas, especialmente la del *equilibrio general*, que describe al migrante como el agente maximizador de beneficios que, al calor de diferencias sensibles entre el salario doméstico y el ofrecido en el lugar de destino, construye expectativas racionales que incentivan poderosamente la migración, de forma tal que, al incrementar la oferta de trabajadores en el exterior y reducirla en el país de origen, produce el triple efecto de la reducción salarial en el primero, el aumento salarial en el segundo y el incremento del producto total acompañado del deterioro de los términos de distribución:

[...] las leyes malas u opresivas, los impuestos elevados, un clima poco atractivo, un entorno social desagradable e incluso la coacción (comercio de esclavos, deportación) han producido y siguen produciendo corrientes migratorias, pero ninguna de estas corrientes se puede comparar en volumen con las que surgen del deseo inherente de la mayoría de los hombres a prosperar en el aspecto material (Ravenstein, 1885-1889: 286).

La mecánica de este proceso, siempre de acuerdo con la teoría convencional, supone a un agente económico individual, suficientemente informado de las circunstancias actuales y mediatas de la realidad salarial en su país y en el extranjero, capaz de calcular el flujo de beneficios de la migración, así como el relativo a los costos de tal mudanza territorial; informado también, del espectro de oportunidades de trabajo en la nación receptora, aunque conozca poco, y se interese menos, por los efectos que tal migración pudiera tener en los dos sistemas económicos, dicha mecánica se ilustra en la siguiente gráfica:

Gráfica 1



Al encontrarse definida la curva de demanda de trabajadores por el valor del producto marginal (VPM) y la oferta de los mismos por la población, se tiene que en los EUA se ocupan siete trabajadores por un salario equivalente a 9 dólares por hora; mientras tanto, en México se ocupan siete trabajadores por 4 dólares la hora. El diferencial de salarios incentiva la emigración de tres trabajadores mexicanos a los EUA, mismos que, al ocuparse junto con los siete que ya trabajaban, producen el efecto del incremento del producto, sumando las áreas e+d, y el de la reducción en la remuneración para colocarla en 6 dólares la hora. En México, la migración citada reduce la oferta de trabajo hasta cuatro oferentes, con lo que la remuneración se eleva a 6 dólares, de lo que deriva el establecimiento del equilibrio en las remuneraciones y se suprime los incentivos para la migración; el supuesto es consistente con la hipótesis de convergencia de los salarios, aunque no se cumple en la realidad porque no existe convergencia en la productividad. Finalmente, el ejemplo ilustra el crecimiento del producto total y el deterioro en la distribución del mismo.

La llamada *Nueva economía de las migraciones laborales* no hace sino enmendar la página a la contribución neoclásica, de forma tal que identifica a la fuente de la decisión migratoria, no en el agente individual maximizador, sino en el hogar o en la familia que construye la estrategia de la migración de una parte de sus miembros, con el propósito no sólo de maximizar ingresos sino, fundamentalmente de diversificar sus fuentes y reducir los riesgos. En la medida en que la finalidad de la emigración es maximizar los ingresos, no lo es necesariamente en términos absolutos, cuanto en relación con otros hogares en su grupo de referencia, retomando de este modo la vieja noción de la privación relativa (Stark y Taylor, 1989). Se infiere entonces, que cuanto más desigual sea la distribución del ingreso en una comunidad determinada, más se percibirá la privación relativa y mayores serán los incentivos para la emigración. Cabe señalar que, a diferencia de la explicación neoclásica, la nueva economía de las migraciones laborales es sensible a la distribución de los ingresos.

Al abordar el asunto desde la perspectiva de los ámbitos receptores de las migraciones, *la teoría de los mercados de trabajo segmentados* analiza las razones estructurales de la necesidad de mano de obra extranjera en las economías desarrolladas. La segmentación se origina en la dualidad de mercados de trabajo intensivos en capital, que coexisten con aquellos que lo son en trabajo, en un marco rígido de jerarquía laboral; la existencia de puestos de trabajo mal remunerados, riesgosos, sucios y de *status* inexistente social es un incentivo adverso para que la población doméstica acepte semejantes empleos, mismos que no pueden recibir los incentivos tradicionales de mercado, como aumentos salariales en virtud de generar dos opciones igualmente indeseables: la pérdida de jerarquía laboral o, en caso de mantenerla, la escalatoria general de salarios que produciría una *inflación estructural*,

ya que nada garantiza que tales incrementos se hagan acompañar del crecimiento proporcional de la productividad. Es ahí donde el inmigrante puede convertirse en solución, ya que esos bajos salarios suelen ser mayores a los de su lugar de origen, espacio en donde el migrante busca su propio *status*, y no en el lugar de destino, por lo cual el migrante sí cuenta con incentivos para ocupar esos puestos de trabajo.

Falta una explicación de inspiración marxista. La *teoría del sistema mundial* que hace referencia a la penetración del capitalismo en economías periféricas y semi-periféricas como variable explicativa de la modernización de los procesos productivos, de forma tal que el capital sustituye y desplaza a la fuerza de trabajo, obligándola a migrar al centro, en donde obtendrá bajas remuneraciones, reproduciendo el esquema general de desigualdad que caracteriza al orden capitalista. Immanuel Wallerstein (1979) es el más reconocido autor de esta propuesta.

Una conclusión plausible, en mi opinión, conduce a situar a estos cuerpos teóricos, a pesar de las intenciones de sus respectivos creadores y/o impulsores, en condiciones preferentes de complementariedad sobre las de eventual competencia. Como quiera que sea, la realidad multifacética y cambiante de las migraciones internacionales se encuentra lejos aún de la disponibilidad de su propia economía política, y la agenda por desarrollar debe incluir las incipientes aportaciones del institucionalismo económico, cuyos defensores le perciben como una teoría positiva que nos informa *cómo son* las cosas, en tanto juzga al resto de teorías económicas como normativas, las que nos dicen *cómo deben ser*.

### **3. La migración México-EUA**

En contra de versiones muy difundidas, la evidencia disponible muestra que la migración de trabajadores mexicanos a los EUA se origina preferentemente en el nivel salarial del segundo país, más que en la desocupación del primero, y que los niveles de ocupación y escolaridad de los migrantes no son los más bajos de la Población Económicamente Activa (PEA) de México (Del Castillo Vera, 1991: 472-475), fluctuando entre los seis y los nueve años de educación. Desde la perspectiva estadounidense, el considerable incremento en la oferta de trabajo con calificación menor a la de los estudios de preparatoria o equivalente, en donde la inmigración de origen mexicano tiene un peso significativo al lado del déficit comercial, visible especialmente durante los años ochenta, arrojaron el saldo de una caída salarial para estos estratos de calificación y para esa década, cercana a los 10 puntos porcentuales en relación con los salarios de trabajadores con estudios de educación media superior o superior (Carbaugh, 1998: 300).

El peso de los efectos causados por la apropiación de puestos de trabajo, la presión para reducciones salariales, el consumo de demasiados servicios gubernamentales, el padecimiento de enfermedades contagiosas y la naturaleza clandestina de su entrada a los EUA, en la que se cobijan elevados niveles de explotación y la evaporación del menor respeto por sus derechos humanos, da cuerpo a la recurrente invocación de medidas, legales y represivas, cada vez más brutales en contra de los inmigrantes.

Con arreglo a la teoría económica, en el fondo y al tiempo que se asume que la inmigración acrecienta el producto, no deja de insistirse en que hay un efecto colateral, consistente en el deterioro de la distribución, por cuanto el incremento en la oferta de trabajadores opera como presión a la baja de los salarios.

Análisis económicos más precisos, sugieren que los estancamientos salarial y ocupacional estadounidense, particularmente en la manufactura, son resultado de la combinación de un elevado ritmo en el crecimiento de la productividad industrial, precedente con un uso preferente del ingreso marginal en el consumo de servicios sobre el de bienes (Krugman, 1996: 262-272); y en esa situación, la capacidad de adaptación de los migrantes mexicanos, experimentados mayoritariamente en actividades agropecuarias, al desarrollo de nuevas actividades, industriales y de servicios, favorece una suerte de *integración orgánica* a la demanda dominante de trabajadores en los EUA.

Una parte de la oposición al libre flujo del trabajo hacia el país del norte, descansa en la intensidad que tal migración alcanzó en los años recientes, de forma que, mientras la inmigración estadounidense correspondió a 152 mil personas entre 1820 y 1830, para 1981-1990 llegó a 7. 338.<sup>1</sup>

En el marco de la globalización, y con una combinación de añejos y conocidos problemas estructurales del sistema económico mexicano, además de novedosos problemas coyunturales que van de la vulnerabilidad del sistema financiero a la inadecuada educación pública, pasando por obstáculos burocráticos y una densa cortina de delincuencia y corrupción, la profundización en la disparidad de ingresos entre países ricos y pobres constituye un fuerte incentivo para aumentar la presión para emigrar a los primeros, los que responden erigiendo barreras más altas a la inmigración y a las importaciones primarias.

En este sentido, el gran supuesto del consenso de Washington, en el que los mercados libres acarrearían la convergencia económica, es erróneo; de la misma forma es equivocado el mito liberal, mediante el cual las sociedades que se modernizan, se asemejan (Gray, 2001: 34). El uniformismo derivado de imaginar que hay un sólo sistema económico compatible con las exigencias de la moderni-

<sup>1</sup> U.S. Department of Commerce (1995: 213).

dad favorece la negación de oportunidades, especialmente a los países pobres, para buscar los mecanismos de su propio desarrollo, sin subordinación a los planteamientos económicos impuestos desde los organismos multilaterales, en los que la sobrerepresentación de los países ricos es totalmente visible.

Desde la conclusión de los programas Bracero (1942-1964), el objetivo de los diferentes gobiernos de México, ha sido mantener abierta la puerta del mercado laboral de EUA, con una política que consiste en no tener política y que, en el mejor de los casos, toma una pálida expresión en la insistente defensa de los derechos de los migrantes a través de una débil protección consular. Desde la causa estadounidense la respuesta fue una política semipermisiva hasta mediados de los años noventa, concretamente hasta 1994, cuando da inicio un ciclo antiinmigrante que, mediante la propuesta 187, aprobada en California ese mismo año, privaría a los indocumentados del derecho de acceso a los servicios básicos de educación y salud; por fortuna, y por inconstitucional, tal propuesta fue invalidada por las cortes.

En el ámbito federal, y durante el mismo año, el gobierno de Washington inició operaciones policiacas en la frontera para frenar la inmigración de indocumentados, como la *Guardián y Mantén la línea*, hasta llegar en 1996 a la aprobación de la Ley de Reforma de la Inmigración Ilegal y Responsabilidad del Inmigrante (IIRIRA, por sus siglas en inglés). Esta situación, a partir de la reacción del anterior gobierno mexicano, permitió la creación de un Grupo de Migración y Protección Consular dentro de la Comisión Binacional, que elaboró un estudio entre 1995 y 1997.

La rápida condena, como inaceptable, del *status quo migratorio* entre México y los EUA, alcanzada por consenso del Grupo México-EUA sobre migración, abrió la puerta para la elaboración de nuevas propuestas que también encontraron un ambiente propicio en las campañas presidenciales de George Bush hijo y Vicente Fox, quienes, como sucede cada docena de años, iniciarían sus respectivos mandatos durante el mismo año. De manera inusual, el tema migratorio no recibió el trato persecutorio que se le suele dispensar en esas campañas, y en los EUA no escasearon los reconocimientos al papel que los inmigrantes han desempeñado en el crecimiento del PIB estadounidense.

Ya en funciones de gobierno, el presidente Bush distinguió a su contraparte mexicana en dos ocasiones, la primera cuando visitó al presidente Fox en San Cristóbal, Guanajuato, a las tres semanas de haber tomado posesión, siendo su primer viaje al exterior como presidente de los EUA, en el que acordó la creación de una comisión de migración de alto nivel, integrada por los secretarios de Gobernación y de Relaciones Exteriores de México y por el secretario de Estado y el procurador general de los EUA, y una segunda, al reservar la primera visita de Estado a Washington para el presidente mexicano, oficialmente iniciada a partir

del 5 de septiembre de 2001, durante la cual el licenciado Fox habló durante una sesión conjunta del Congreso, e insistió en el crucial tema:

Necesitamos un acuerdo migratorio para finales de este año. Es decir, para asegurarnos que en los cuatro años del gobierno del presidente Bush o en los seis del mío no quede ningún mexicano indocumentado en este país.

Esa declaración, qué duda cabe, fue más apremiante que la captada por la prensa a su llegada a Washington, el 3 de septiembre:

[...] estamos concientes de lo que podemos y no podemos hacer en el corto plazo [...] Así que no hay prisa [...] Tenemos tiempo para construir. La administración del presidente Bush está apenas comenzando. La mía está empezando. Creo que nuestro cálculo es que en los próximos cuatro o seis años tendremos algo verdaderamente significativo.<sup>2</sup>

#### 4. La *enchilada completa*

Para muchos analistas, el problema radicó, antes de los atentados terroristas del 11 de septiembre, en el cuerpo de propuestas hechas por México, así como en su carácter integral, la llamada *enchilada completa* a la que hacía referencia el canciller Jorge G. Castañeda, y cuyos componentes, especialmente la regularización migratoria, resultaban *indigestos*, para buena parte de los legisladores estadounidenses. Desde abril de 2001, los cinco elementos de negociación o los componentes de *la enchilada*, fueron:

1). La propuesta consistió en no repetir los errores de los programas de braceros, por lo que se insistió en la necesidad de que los trabajadores mexicanos tuvieran los mismos derechos que los estadounidenses. Para esto debía garantizarse la portación de la visa con el fin de asegurar la movilidad laboral. No se trataba de instituir un programa piloto en la agricultura, sino en los sectores industrial y de servicios. Con un programa temporal que contuviera con las dimensiones adecuadas, entre 250 y 350 mil personas, el gobierno de Fox buscaba recuperar la circularidad del flujo migratorio, incidiendo así en los costos que representa la migración en lo demográfico, social-familiar y económico.

2) Regularización de la situación migratoria de los connacionales indocumentados en los EUA. El cálculo es que aproximadamente 3.5 millones de mexi-

<sup>2</sup> Sullivan (2001: A01).

canos se encuentran en forma no autorizada en ese país.<sup>3</sup> Poseen distintas antigüedades: unos llegaron antes de 1997, otros entre 1997 y 2000, y los más recientes en 2001 y 2002. Estos tres segmentos complicaban la negociación para México. Entre las soluciones que se propusieron estuvo la de una fecha de registro (*registry date*), para garantizar la posibilidad de ajustar su situación migratoria a partir de su fecha de entrada. Es decir, se proponía regularizar a los que hubieran ingresado al vecino país antes de 1997, siempre y cuando no tuvieran antecedentes penales y contasen con empleo. Para aquellos migrantes cuya entrada fue entre 1997 y 2000, la solución propuesta consideraba sus méritos y antecedentes a través de un sistema de puntajes, esta propuesta no consideraba absolutamente nada para los más recientes.

3) Programas de impulso al desarrollo regional de México. En el largo plazo, la posibilidad de reducir las tasas de migración hacia los EUA puede conseguirse mediante el desarrollo de proyectos estratégicos en áreas expulsoras de migrantes.

4) Promover programas que fortalezcan la seguridad de la frontera. Las cifras de muertes de connacionales al intentar cruzar son alarmantes, por lo que se requieren acciones conjuntas para reducir los riesgos. Desde programas en los medios de comunicación destinados a informar de los peligros, hasta la tolerancia cero hacia el tráfico de personas, en especial con las bandas de coyotes y polleros. El memorando binacional firmado en junio de 2001 apuntó en este sentido.

5) Revisión de los programas de visas. El secretario Castañeda y sus negociadores impulsaron el reconocimiento especial de México como socio de la región de libre comercio de América del Norte. Es decir, sacar a México y Canadá de las cuotas nacionales que otorga Washington, y crear un programa específico para los socios del TLCAN (Fernández de Castro, 2002: 122-123).

En la estrategia del gobierno mexicano, los elementos clave son los dos primeros, aunque la posición del canciller Castañeda, explicitada en junio del 2001, durante la XIX convención de la Asociación de periodistas hispanos, en Phoenix, Arizona, los incluía a todos: “*La enchilada completa o nada*”, intentaba hacer alusión al carácter integral de la propuesta y, de paso, a la indisposición de México a negociar cada elemento por separado. Si la soberanía de una nación tiene un referente territorial y se expresa, entre otras cosas, en la normatividad establecida para aceptar o no inmigrantes, la posición oficial de nuestro país aparecía como una provocación tan inflexible como inquietante para un segmento considerable de la clase política de los EUA, a pesar de las ventajas recíprocas, visibles en perspectiva, de un acuerdo migratorio.

<sup>3</sup> Bustamante (2003: 24) sugiere un número cercano a seis millones de indocumentados.

El caso especial del segundo elemento, la regularización de la condición migratoria de los indocumentados, concebida por no pocos legisladores estadounidenses como una suerte de recompensa para quienes violaron la ley, tanto por su eventual cobertura, como por su origen (México), fue adquiriendo durante el proceso, sino desde su primera invocación, la condición de *indeseable*. Por ser la reforma de mayor densidad legislativa, al actuar a contracorriente del gran ciclo antiinmigrante y por provenir de un socio comercial que, a fin de cuentas y para todo efecto práctico, no ofrecía nada para las relaciones de ambos países, que modificara su condición de socio menor y subordinado, por no hablar de la indisposición de la clase política de los EUA para atender sugerencias, menos aún condiciones, de un gobierno extranjero, esta demanda regularizadora no parecía disponer de ningún futuro.

Además del presumible y reconocido impacto de la inmigración mexicana en la prosperidad del vecino país, existe un tipo de ventaja tendencial de esta inmigración, vinculada con la *encanización* de la fuerza de trabajo nativa y la creciente dificultad para el financiamiento de las pensiones a las que tiene derecho, ella y la inmigrante documentada, por toda una vida de trabajo. Frente a un crecimiento natural de la población preferentemente débil, la relación trabajadores en activo sobre pensionados, asombrosamente reducida, se encuentra en posibilidades de colocarse en una condición adecuada si, y sólo si, se favorecen las condiciones para incorporar, regularizar y cobrar impuestos a trabajadores inmigrantes, a menos que se tenga disposición oficial a pagar los costos políticos de incrementar los impuestos, en lugar de aumentar el número de contribuyentes:

**Cuadro 1**  
**Realidad y previsión de la relación de trabajadores en activo**  
**por pensionado en los EUA**

<i>Año</i>	<i>Trabajadores por pensionado</i>
1950	16
1994	3.3
2025	2

Fuente: OASDI (2000: 34). Las cifras corresponden, en el último de los años considerados, a un mercado de trabajo cerrado a la inmigración legal.

Es de sobra conocido el efecto adverso que, en cascada, produjeron los atentados terroristas del 11 de septiembre, el pasmo inmediato del gobierno mexicano y el nuevo cuerpo de prioridades de la política exterior de los EUA, mismo que, en relación con la guerra en contra de Irak, produjo un nuevo desencuentro

entre los gobiernos de Bush y de Fox. Aunque el compás de espera al que se ve sometida la iniciativa mexicana sobre el acuerdo migratorio puede resultar extraordinariamente grande, si no definitivo, es un hecho que los esfuerzos diplomáticos de México deberán continuar insistiendo en la búsqueda de una responsabilidad compartida en el ámbito migratorio, esfuerzos que, por lo pronto y por inspiración del canciller Luis Ernesto Derbez, se enderezan en el intento de metamorfosar la *enchilada* en el *rompecabezas*.

## 5. Lo que es y lo que no es el TLCAN

A pesar de las novedades que acompañaron a la negociación y alumbramiento de la versión definitiva del instrumento, tales como la incorporación de la inversión y –dentro de ella– de los derechos de propiedad intelectual, de los servicios, de los asuntos ambientales y laborales, el TLCAN enfrenta las limitaciones de todo instrumento de integración regional que no trasciende el umbral de la libertad de comercio e inversión y que, para el tema que nos ocupa, sólo hace una débil referencia a los trabajadores migratorios: “Proporcionar a los trabajadores migratorios en territorio de cualquiera de las partes la misma protección legal que a sus nacionales, respecto a las condiciones de trabajo” (SECOFI, 1994: 1187).

En opinión de calificados analistas (Krugman, 1999: 184-185) y (Weintraub, 1997: 93), el TLCAN tiene propósitos que, con mucho, trascienden a los económicos, por lo menos desde la perspectiva estadounidense. Es un tratado con implicaciones políticas y sociales, con repercusiones culturales y ambientales e históricamente corresponde al propósito de superar un largo periodo, en las relaciones entre México y los EUA, presidido por la indiferencia y/o el reclamo reciproco, para pretender arribar a formas de cooperación que, por supuesto, también trascienden a los aspectos económicos y comerciales. Pese a la presencia de todos estas motivaciones, la letra del instrumento sólo recoge los aspectos relacionados con comercio e inversión. El TLC ha sido descrito de muy diversas formas. Una de las más frecuentes es aquella que lo percibe como:

[...] uno de los tratados comerciales más avanzados del mundo pues: 1) reconoce la globalización creciente y la interdependencia económica; 2) vincula el comercio de bienes con el de servicios y los movimientos de capital y 3) adopta los principios del multilateralismo establecidos en el GATT (Guémez y Zabludovsky, 1994: 13).

En esta misma apologética descripción del instrumento, se apuntan los siete principios rectores que cobijaron las negociaciones: 1) la liberación del co-

mercio en bienes, servicios y flujos de inversión se realizaría con estricto apego a lo establecido por la Constitución mexicana; 2) el TLC sería compatible con el artículo XXIV del GATT con el fin de mantener y fomentar en el futuro el comercio con países fuera de América del Norte; 3) el calendario de desgravación debería reflejar la asimetría entre México y sus vecinos del norte, dando oportunidad a la industria nacional de ajustarse a la competencia internacional; 4) impedir que las normas y estándares técnicos se convirtieran en barreras no arancelarias para las exportaciones mexicanas; 5) establecer reglas de origen transparentes para asegurar los beneficios del TLC a los productores de los tres países, evitando así problemas de triangulación donde algún país no socio recibiera estos beneficios, al mismo tiempo que garantiza su competitividad pues podrán incorporar insumos de países ajenos al TLC; 6) el establecimiento de reglas claras para evitar subsidios que distorsionen al comercio y afecten las condiciones de competencia y 7) la creación de instancias administrativas que permitieran la aplicación sencilla y expedita a la solución de controversias, proporcionando diferentes vías para agilizar su solución (Guémez y Zabludovsky, 1994).

La visión general, que elaboró Jaime Zabludovsky, incluye las reservas que benefician al Estado mexicano, por lo que hace a la inversión: 1) la propiedad y operación de sistemas de satélites y estaciones terrenas; 2) los servicios de telegrafía y radiotelegrafía; 3) la operación, administración y control del sistema ferroviario mexicano; 4) la emisión de billetes y monedas y 5) los servicios sociales (salud, educación pública, administración de justicia, etcétera). El Estado mexicano se reserva el carácter estratégico del sector energético y el derecho exclusivo de invertir en la industria petrolera, en las actividades que la componen y en el comercio de los bienes reservados al mismo. De otro lado, también se menciona aquello que queda reservado a los mexicanos: 1) los servicios de notarios, agentes aduanales y tripulación de ferrocarriles y embarcaciones de bandera mexicana (Artículo 32 constitucional) y 2) se excluye a los extranjeros de la adquisición del dominio directo de tierras y aguas ubicadas en la frontera y en los litorales mexicanos (Artículo 27 constitucional).<sup>4</sup>

En la forma de presentar a este instrumento, como proveedor de grandes beneficios para cada una de las naciones involucradas, se fue confeccionando un problema significativo para la evaluación del propio TLC. En su tercer informe presidencial, del 28 de enero de 1992, el ex presidente George H. W. Bush, expresó:

<sup>4</sup> Guémez y Zabludovsky (1994: 14).

En los últimos doce meses el mundo experimentó cambios de una proporción casi bíblica: el comunismo ha muerto y, por la gracia de Dios, América ganó la Guerra Fría. Nosotros, los Estados Unidos, líderes del occidente, nos hemos convertido en líderes del mundo. Nuestro futuro económico depende de que continuemos siendo líderes y en nuestras manos está lograrlo. Para ello, debemos derribar las paredes que estorban el mercado mundial: abriendo mercados por doquier y negociando acuerdos que eliminen tarifas y subsidios lesivos a los trabajadores y agricultores estadounidenses. *También procuraremos conseguir más empleos para nuestros trabajadores a través del Tratado de Libre Comercio y de la Iniciativa para las Américas.*<sup>5</sup>

Por su parte, William Clinton también percibió amplios beneficios para su país a través de la operación del TLCAN, tal y como lo expresó en su primer informe presidencial (25 de enero de 1994):

Nuestro plan económico hizo posible mantener nuestra fortaleza y credibilidad en el mundo. Ahora reducimos nuestro déficit y regresamos a la competitividad mundial, habiéndonos eco del derrumbe de las barreras comerciales. En un año, con el NAFTA y con el Acuerdo General de Tarifas y Aranceles (GATT) y con nuestros esfuerzos en Asia, así como con la Estrategia Nacional de Exportación, establecimos mecanismos para abrir nuevos mercados mundiales a los productos estadounidenses, más que en lo registrado en las últimas dos generaciones.<sup>6</sup>

Por lo que hace a la parte mexicana, no puede exagerarse el grado de optimismo oficial con el que se contempló el alumbramiento del TLCAN. Baste citar los últimos párrafos de la introducción firmada por el entonces presidente Carlos Salinas de Gortari:

El Tratado reconoce, en los plazos de desgravación, las diferencias que existen en los grados de desarrollo de las tres economías. A partir del 1º de enero de 1994, Estados Unidos eliminará los impuestos con que grava el 80% de nuestras exportaciones y eliminará las cuotas existentes para numerosos productos. Gracias a ello, México podrá exportar de inmediato, sin cuotas y sin impuestos, textiles, automóviles, estufas de gas, ganado, fresas y otros productos. A Canadá podemos exportar, también de inmediato, cerveza, equipo de cómputo, partes de televisores, entre otros bienes. México, a su vez, abrirá sus fronteras, de inmediato, a solamente el 40 % de los productos que importamos, la mayo-

<sup>5</sup> Ampudia (1996: 237-238). Las cursivas son mías.

<sup>6</sup> Ampudia (1996: 239-240).

ría de los cuales no se producen en México, como son fotocopiadoras, videocaseteras, maquinaria, equipo electrónico e instrumentos de precisión.

Esta diferencia en los plazos de desgravación constituye un reconocimiento, en los hechos, a la asimetría existente en las economías de los tres países y proporciona, a los empresarios mexicanos, un plazo adicional para adaptarse a las nuevas circunstancias del Tratado. Quierea recordar, por una parte, que la apertura de la economía mexicana a la competencia internacional tuvo lugar con nuestro ingreso al GATT y que las empresas mexicanas han sabido enfrentar el reto. Por la otra, que todos los sectores productivos fueron consultados desde antes de iniciar la negociación sobre los plazos y modalidades que asumió la desgravación con Canadá y Estados Unidos y que la consulta se prosiguió a todo lo largo del proceso negociador. Gracias a ello, se alcanzó un buen Tratado para México.<sup>7</sup>

En realidad, con el tratado –desde su negociación, incluso– se produjo un gran cambio en la política exterior de México:

A lo largo de la historia mexicana, la política exterior había tenido una congruencia con el proceso de consolidación del Estado-nación. Es decir, entre más evolucionaba el Estado mexicano, su política exterior se hacía más compleja en su elaboración, más plural en términos ideológicos, más multidireccional en criterios regionales y más multitemática. Sin embargo, a partir del cambio estructural modernizador que se inició con Miguel de la Madrid y se intensificó con Salinas de Gortari, la política exterior ha sufrido un retroceso. En primer lugar, esta política tiene un sesgo económico muy marcado. En segundo, hay una concentración en la relación con los países del norte, léase Estados Unidos y miembros de la OCDE. En tercero, el gobierno mexicano ponderó los intereses a corto plazo, sacrificando los de largo alcance. Por ello, es posible advertir un cambio notable en la política exterior del gobierno de Salinas de Gortari respecto a la tradicional actitud internacional de México. Por un lado, la posición de México frente a Estados Unidos pasó de ser una política exterior progresista, de relativa independencia, y de conflicto, a una política exterior conservadora, dependiente y de plena colaboración. En efecto, México en el sexenio 1988-1994 disminuyó su activismo en Centroamérica para no enfrentarse con la posición de Estados Unidos. Frente al problema panameño, a la Guerra del Golfo [Pérsico], y al asunto haitiano, la actitud de México fue débil y más bien se alineó a la posición estadounidense, puesto que no rechazó enérgicamente estas intervenciones estadounidenses como lo había hecho en el pasado. Salinas de Gortari basó, y apostó, su política exterior en la firma del Tratado de Libre Comercio (Velásquez Flores, 1995: 273-274).

<sup>7</sup> SECOFI (1994: IX-XI).

En medio de este enrarecido ambiente, y como un nuevo punto de vista, se ha publicado el informe de Sidney Weintraub, *Nafta at Three. A Progress Report*, por el Centro de Estudios Estratégicos Internacionales, de Washington, (cuya versión en español, *El TLC cumple tres años*, fue publicada por el FCE), en el que se intenta poner de pie aquello que los políticos han tenido de cabeza. El tema central del texto es cómo evaluar al TLC, y cómo reconocer algunas de sus más significativas aportaciones al proceso de integración económica regional y al crecimiento de ocupación, productividad y salarios.

En este cuerpo de reflexiones, todas apologéticas sobre el TLCAN, no existe la menor referencia a la necesidad de otorgar un trato bilateral al notable asunto de la migración. De otro lado, y en relación con las ofertas iniciales, ciertamente no es el ámbito de América del Norte, el espacio en el que se hace visible la aprobación de la *Hipótesis de Convergencia*, ya que ni en las formas convencionales de medir el bienestar (PIB per cápita) ni la productividad (Capital por Trabajador empleado) se ha experimentado, ni está en perspectiva un crecimiento más acelerado en el sistema económico de México, en relación con los de Canadá y los EUA.

## Conclusiones

Consideradas en una escala global, todas y cada una de las promesas del libre comercio se encuentran incumplidas, sin crecimiento del bienestar, sin verificación de la hipótesis de convergencia, sin reducción de las alarmantes expresiones de desigualdad ni entre naciones ni al interior de ellas y finalmente sin incentivos para otorgar un espacio a la esperanza. Vistas en el ámbito regional de América del Norte, con la añeja discriminación de la migración –brutalmente endurecida después del 11 de septiembre de 2001–, esas promesas, a la luz de las lógicas que sugieren la posibilidad que las integraciones regionales apuntalen libre comercio o proteccionismo (Viner, 1950: cap. IV), tienden a excluir, quién lo diría, al propio libre comercio, la reina de las instituciones de la globalización que, en sus propios términos, cede su sitio a formas peculiares de proteccionismo, ahora presentadas como *reglas de origen* o, en los términos de Viner, premios a proveedores menos eficientes y beneficiados por el mismo tratado.

La ausencia de institucionalidad sobre el tema de la migración, entendida como el consenso compartido, como las reglas del juego pactadas entre la nación emisora y la receptora, no equivale a la supresión del tema, ni mucho menos. Describe, en el mejor de los casos, la indisposición de la primera a reconocer facultades de interlocución en la segunda, toda vez que la expresión formal

de las instituciones correspondientes no puede ser sino el establecimiento de leyes relativas a trabajadores temporales, a la regularización migratoria de los in-dокументados ya residentes y a la forma de expedir y respetar visas para migrantes mexicanos.

Al reconocer que el flujo migratorio México-EUA es el movimiento de personas más grande en el planeta y que, además, se verifica anual y sistemáticamente, el gobierno federal estadounidense –y buena parte de sus gobiernos locales, no sólo sureños– se encuentran en la encrucijada de predicar el bilateralismo, cuando tales cuestiones siempre con menores flujos, operan en el resto del planeta y de practicar el unilateralismo en el caso aquí expuesto. Tarde que temprano el asunto encontrará solución; si no en el corto plazo, por la densa cortina de prejuicio y racismo que ahora, y casi siempre, adornan a la actitud del vecino de norte (Octavio Paz afirmó que los EUA tratan a México guiados por dos hermanas gemelas: la ignorancia y la arrogancia), sí, en un plazo que coloque, lo veremos, a descendientes de mexicanos a la cabeza de esos gobiernos locales y del mismo gobierno federal. Esperar ha sido costumbre y afición del pueblo de México, cuando no obligación. Todo indica que, sobre el tema de la migración, esa espera, ahora sí será rentable.

## Referencias bibliográficas

- Ampudia, Ricardo (1996). *México en los informes presidenciales de los Estados Unidos de América*, México: FCE.
- Arango, Joaquín (2003). “La explicación teórica de las migraciones: luz y sombra” en *Migración y Desarrollo*, núm.1, Red Internacional Migración y Desarrollo, Universidad Autónoma de Zacatecas, México, octubre, pp. 4-22.
- Bustamante, Jorge A. (2003). “Los migrantes van de mal en peor” en *Milenio Diario*, México, 8 de diciembre.
- Carbaugh, Robert J. (1999). *Economía internacional*, México: International Thompson editores.
- Del Castillo Vera, Gustavo, (1991). “Movilidad internacional del trabajo entre México y los Estados Unidos” en *México ante el libre comercio con América del Norte*, México: COLMEX-Universidad Tecnológica de México.
- Durand, Jorge y Massey, Douglas S. (2003). *Clandestinos. Migración México-Estados Unidos en los albores del siglo XXI*, México: Miguel Ángel Porrúa.
- Fernández de Castro, Rafael (2002). “La migración sobre la mesa de negociación” en *Cambio y continuidad en la política exterior de México*, México: Ariel.

- Guémez, Guillermo y Zabludovsky, Jaime (1994). “Visión general del tratado” en *Entendiendo el TLC*, México: FCE.
- Krugman, Paul (1994). *Vendiendo prosperidad*, México: Ariel.
- (1999). *Internacionalismo pop*, Bogotá: Grupo Editorial Norma.
- OASDI (2000). Federal Old Age and Survivors Insurance and Disability Insurance Trust Funds, Washington, p. 34.
- Ravenstein, E. G.(1885-1889). “The laws of migration” en *Journal of the Royal Statistical Society*, Londres.
- SECOFI (1994). *Tratado de libre comercio de América del Norte*, texto oficial, México: Miguel Ángel Porrúa.
- Stark, O y Taylor, J. E. (1989). “Relative deprivation and international migration” en *Demography*, Boston.
- Sullivan, Kevin (2001). “Fox says immigration reform will takes years” en *The Washington Post*, Tuesday, September 4, page A01.
- U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census (1995). *Statistical abstracts of the United States* (Washington, D.C.; Government Printing Office).
- Velásquez Flores, Rafael (1995). *Introducción al estudio de la política exterior de México*, México: editorial Nuestro Tiempo.
- Viner, Jacob (1950). *The customs union issue*, Nueva York: Lancaster Press for Carnegie Endowment for International Peace.
- Wallerstein, Immanuel (1979). *El moderno sistema mundial*, España: Siglo xxi tomo I.
- Weintraub, S. (1997). *El TLC cumple tres años*, México: FCE.

# Migración e impacto de las remesas en la economía nacional

*(Recibido: enero/04 -aprobado: abril/04)*

*Rosa Albina Garavito Elías\**

*Rino Enzo Torres Baños\*\**

## **Resumen**

Se investigan las remesas familiares de los trabajadores migratorios mexicanos en EUA. Uno de los hallazgos es que el aumento de la tasa de migración se asocia con el agotamiento del modelo de desarrollo estabilizador y se profundiza con la aplicación del neoliberalismo; también que en tanto las asimetrías económicas con EUA no se amortigüen, la migración seguirá creciendo. Las remesas hoy, como el sector agropecuario durante el desarrollo estabilizador, están cumpliendo un papel central en la economía nacional. Se exploran algunas características de los migrantes, y con indicadores por entidad federativa se propone la categoría *aceleración de la migración*, para destacar que no es sólo la ausencia de crecimiento sino las modalidades del mismo, las que explican la expansión del fenómeno; también que son los hogares de clase media donde se concentra el más alto porcentaje de remesas, aunque su impacto como proporción del ingreso es más relevante en los hogares pobres. Alertamos sobre la vulnerabilidad del país frente a una política migratoria que de manera unilateral define el gobierno de EUA.

**Palabras clave:** remesas familiares, asimetrías económicas, migración histórica, migración reciente, aceleración de la migración.

**Clasificación JEL:** J61.

\* Profesora-Investigadora del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco (rosage@prodigy.net.mx).

\*\* Consultor independiente (rinotorres@web.telmex.net.mx).

## Introducción

Al cierre del 2003, las remesas familiares que los trabajadores migratorios enviaron a México alcanzaron el récord histórico de 13 mil 265.6 millones de dólares, esto es casi 20 veces en relación a 1980 y con una aceleración en su tasa de crecimiento promedio anual que llegó al 16% en los últimos diez años (véase Cuadro 1). Por su parte, las estimaciones recientes sitúan en poco más de 9.5 millones de personas a la población nacida en nuestro país que reside en los EUA ya sea de manera legal o ilegal.<sup>1</sup> Si a esta población agregamos los estadounidenses de origen mexicano, la cifra asciende a casi 22 millones de personas (mexicanos y descendientes de ellos), lo que significa un poco más del 20% de la población total de México y el 8% de la población total del vecino país.<sup>2</sup> En términos del alcance territorial del fenómeno, según Conapo, el 96.2% de los municipios en México tienen algún contacto con EUA.<sup>3</sup> En el 2001, México fue el segundo país a nivel mundial por la importancia del monto de remesas familiares, después de la India (véase Cuadro 2).

Es evidente que en términos de migrantes y de los recursos que ellos envían a nuestro país, nos encontramos frente a uno de los temas nacionales más importantes, lo que explica que el análisis de las dimensiones políticas, sociales y económicas de este fenómeno, haya cobrado presencia en las esferas gubernamentales y académicas.<sup>4</sup> El presente trabajo quiere contribuir a este análisis desde la perspectiva del impacto de las remesas familiares sobre diversos órdenes de la vida económica nacional.

Al negociarse el TLCAN, el tema de la migración no se contempló porque los gobiernos de los tres países argumentaron que se trataba de un tratado comercial y no de un acuerdo para arribar a un mercado común, en el que además de una misma política comercial frente al resto del mundo, se incluye la libre circulación de todos los factores de la producción inclusive la fuerza de trabajo.<sup>5</sup> Dicho argumento contrastaba con la importancia del flujo migratorio entre México y EUA, y que al mo-

<sup>1</sup> Véase Conapo (2004).

<sup>2</sup> Conapo (2002: 17).

<sup>3</sup> Conapo (2001: 87).

<sup>4</sup> Destacan por supuesto los estudios de Conapo, y el *Estudio binacional sobre migración*, en el que también participó dicha institución, además de *Migración México-Estados Unidos. Opciones de política* de la SG, Conapo y SRE (2000), de igual manera los realizados por especialistas del Colmex como Francisco Alba y Rodolfo Corona, y del Colef. Por su parte la revista *Comercio Exterior* dedicó su número de abril del 2000 a este tema, y el CESOP (2004) de la Cámara de Diputados publicó un extenso trabajo sobre el tema.

<sup>5</sup> Garavito (1991).

mento de iniciar las negociaciones formales el 5 de febrero de 1991, ya era más que evidente en los datos del monto de remesas y de la cantidad de migrantes. En efecto, en 1991 dicho monto fue de 2 mil 660 millones de dólares, mientras que en 1990, los mexicanos en EUA eran 6 millones 234 mil (véase Cuadros 1 y 3).

**Cuadro 1**  
**Remesas familiares enviadas a México, 1980-2003**  
**(Millones de dólares y de pesos)**

Año	Tipo de cambio	Remesas		
		Millones de dólares	Millones de pesos*	Tasa de crecimiento anual
1980	0.0229	698.8	16.0	-
1981	0.0245	860.5	21.1	23.14
1982	0.0543	844.8	45.9	-1.82
1983	0.1200	983.0	118.0	16.36
1984	0.1678	1,127.2	189.1	14.68
1985	0.2564	1,157.4	296.8	2.68
1986	0.6973	1,290.1	899.6	11.46
1987	1.3694	1,477.6	2,023.4	14.54
1988	2.2725	1,897.5	4,312.1	28.42
1989	2.4618	2,212.5	5,446.6	16.60
1990	2.8126	2,493.6	7,013.6	12.71
1991	3.0179	2,660.0	8,027.6	6.67
1992	3.0946	3,070.1	9,500.6	15.42
1993	3.1153	3,333.2	10,383.8	8.57
1994	3.3741	3,474.7	11,724.2	4.25
1995	6.4049	3,672.7	23,523.4	5.70
1996	7.5980	4,223.7	32,091.5	15.00
1997	7.9151	4,864.8	38,505.7	15.18
1998	9.1389	5,626.8	51,423.2	15.66
1999	9.5564	5,909.6	56,474.8	5.03
2000	9.4561	6,572.5	62,150.6	11.22
2001	9.3395	8,895.3	83,077.3	35.34
2002	9.6616	9,814.4	94,823.2	10.33
2003	10.7848	13,265.6	143,066.7	35.16
		Tasa de crecimiento promedio anual 1980-2003 (%)=		
		Tasa de crecimiento promedio anual 1980-1993 (%)=		
		Tasa de crecimiento promedio anual 1994-2003 (%)=		

Tipo de cambio utilizado para pagar obligaciones en moneda extranjera, promedio anual.

\* Se refiere a millones de nuevos pesos.

Fuente: elaborado con base en Banco de México, *Indicadores económicos*, sitio web.

**Cuadro 2**  
**Principales países receptores de remesas por trabajo, 2001**

Países	Perceptores de remesas	
	Remesas	(miles de millones de dólares)
India		10.0
México		9.9
Filipinas		6.4
Morocco		3.3
Egipto, Rep. Arabia		2.9
Turquía		2.8
Líbano		2.3
Bangladesh		2.1
Jordania		2.0
República Dominicana		2.0
El Salvador		1.9
Colombia		1.8
República Yemen		1.5
Pakistán		1.5
Brasil		1.5
Ecuador		1.4
Yugoslavia		1.4
Tailandia		1.3
China		1.2
Sri Lanka		1.1

Fuente: IME, *Balance of Payments Yearbook, Global Developppment Finance* (2003).

Tomado de CONAPO (2003).

Sin embargo, esa realidad fue ignorada en el proceso de negociación del TLCAN por parte del gobierno de México, mientras que detrás de la tesis de los EUA, para dejar fuera el tema migratorio, se encontraba la demanda de los empresarios de su país, quienes reclamaban que para hacer llegar sus inversiones a México necesitaban encontrar a la mano de obra barata en su país de origen.<sup>6</sup> Así es como la libertad comercial y de inversiones, plasmada en el TLCAN, ha ido de la mano con el levantamiento de barreras a la migración, con el sellamiento de la frontera sur de EUA, en un cambio de estrategia migratoria que precisamente responde a las necesidades del capital.<sup>7</sup>

<sup>6</sup> El 14 de septiembre de 1993, los presidentes William Clinton y Carlos Salinas firmaron los Acuerdos de Cooperación Ambiental y Laboral, paralelos al TLCAN, a raíz de las presiones de las organizaciones sociales de EUA y del cambio de gobierno en ese país. Ambos constituyen sólo un enunciado de algunos principios en ambas materias.

<sup>7</sup> Pérez Canchola (1997: 48-51).

En la nueva estrategia migratoria de EUA para la región de México y Centroamérica, el gobierno de nuestro país ha jugado un papel colaboracionista. Durante el sexenio de Carlos Salinas se aprobaron las reformas a la Ley General de Población que han sembrado de retenes al territorio nacional para la detección de tráfico de drogas y de indocumentados. Lo que podría ser una medida loable para la protección de los derechos de los indocumentados, en realidad se ha convertido en un instrumento que trata de inhibir el flujo de migrantes de acuerdo a los intereses del gobierno y de la economía de EUA. A partir de 1994, el costo en vidas de la nueva política migratoria de EUA rebasa los muertos provocados en la reciente guerra de Irak.

Abatir las fronteras para el trabajo, de la misma manera en que se han abierto para el comercio y la inversión, constituye una condición necesaria para que la integración económica con EUA y Canadá se convierta en un instrumento de desarrollo, y no como hasta ahora en una circunstancia que amplía la brecha entre ambos países. El logro gradual de la libre circulación de trabajadores entre México y EUA, fue una de las propuestas más importantes del gobierno de Vicente Fox al inicio de su mandato. Y si bien el tema de la migración se ha logrado colocar en la agenda binacional, también es cierto que los atentados del 11 de septiembre del 2001 y la definición de la seguridad nacional como el interés prioritario de EUA, están relegando a un segundo plano el tema de los migrantes en la relación entre ambos gobiernos.

Por su parte, la propuesta de Bush de un programa de trabajadores huéspedes presentada el 11 de enero del 2004, más allá de los intereses electorales que la pudieran sustentar, constituye en realidad una reafirmación de la estrategia migratoria inaugurada por el gobierno de EUA junto con la entrada en vigor del TLCAN: retener la mano de obra barata en su país de origen.<sup>8</sup> Frente a la clara posición del vecino país del norte, lo que no está claro es la propuesta del gobierno mexicano, no sólo para proteger los derechos humanos de los trabajadores migratorios que se lesionan de manera sistemática y grave por el sellamiento de la frontera, sino para avanzar en el abatimiento de las barreras impuestas al flujo de los trabajadores hacia EUA.

Esta reflexión introductoria pretende colocar en su justa dimensión otro de los objetivos de nuestra investigación, que es el de alertar sobre la manera en que las remesas constituyen un indicador de la vulnerabilidad del país en sus relaciones políticas y económicas con el exterior. A partir de los indicadores con que ilustra-

<sup>8</sup> Garavito (2004).

mos la importancia económica de las remesas, invitamos al lector a reflexionar sobre las consecuencias para México de esta creciente dependencia económica. Es cierto que la economía de EUA depende en buena medida del trabajo de los migrantes mexicanos, de manera que la importancia de éstos es concurrente para ambos países. Pero también es cierto que mientras la política migratoria de ese país continúe definiéndose, como hasta ahora, de manera unilateral, su funcionalidad como arma de presión hacia el gobierno de México es indiscutible, y con ello también su debilitamiento político para la defensa de la seguridad nacional y para fortalecer la viabilidad del país como nación independiente.<sup>9</sup>

## **1. Asimetrías económicas y condiciones de vida de los migrantes en EUA**

Compartir la frontera más larga del mundo con una potencia económica como EUA es la primera condición que determina los flujos migratorios de mexicanos hacia ese país. Pero además, que el Producto Interno Bruto (PIB) per cápita de EUA sea cuatro veces más grande que el de México, nos indica las amplias disparidades entre la productividad media de ambos países. Por su parte la diferencia salarial, medida por el salario mínimo, es de diez veces, de manera que en México un trabajador debe laborar diez meses para percibir el ingreso que en EUA le requiere sólo un mes de trabajo,<sup>10</sup> y para el caso del salario por hora de los trabajadores industriales, la diferencia es de casi siete veces, la que en el periodo 1980-1999 se duplicó.<sup>11</sup> Obviamente mientras existan esas diferencias, EUA seguirá siendo un polo de atracción indiscutible para los trabajadores mexicanos, a pesar del sellamiento de la frontera sur por parte del gobierno de esa nación y a pesar de los costos en vidas que eso significa.

Las determinantes económicas de los flujos migratorios se ilustran en el Cuadro 3, en donde se puede observar la tasa de migración histórica. En la década de los veinte y de los treinta, dicha tasa se triplicó en relación a la que existía en los primeros diez años del siglo XX, para caer abruptamente a partir de 1940, una vez

<sup>9</sup> Artículos como “El desafío hispano” de Samuel Huntington, publicado recientemente en la revista *Foreign Policy* y difundido de manera amplia en diversos medios, constituye un buen ejemplo de las posiciones antiinmigrantes de ciertos sectores de EUA, que pueden influir en el gobierno de ese país hacia decisiones encaminadas a cerrar temporalmente la frontera, como sugiere el autor en su artículo para dar oportunidad a la “asimilación” de los hispanos, a quienes visualiza como una amenaza para la unidad nacional y para la cultura anglosajona dominante.

<sup>10</sup> Datos tomados de Flores Alonso y Barrera Chavira (2004: 7).

<sup>11</sup> Moreno (2000).

que el gobierno inició el reparto agrario y se desplegó el crecimiento de la etapa del desarrollo estabilizador, que a precios de 1993 alcanzó valores del 6.5% en la década de los sesenta. Cuando ese crecimiento empieza a perder dinamismo en la década mencionada la tasa de migración se dispara hasta llegar a 8.2% en los años noventa, esto es más del doble del valor que tuvo en el periodo postrevolucionario.

**Cuadro 3**  
**Crecimiento del PIB y migración, 1900-2000**

Año	Población nacida en México según lugar de residencia		Total de la población nacida en México		Tasa de crecimiento del PIB real** (Promedio anual)
	Méjico	EUA	Miles de personas	%	
1900	13,607	99.2	103	0.8	13,710.0
1910	14,160	98.6	222	1.4	15,382.0
1920	14,835	96.8	486	3.2	15,321.0
1930	16,553	96.3	641	3.7	17,194.0
1940	19,654	98.1	377	1.9	20,031.0
1950	25,791	98.3	451	1.7	26,242.0
1960	34,923	98.4	576	1.6	35,499.0
1970	48,225	98.0	973	2.0	49,198.0
1980	66,847	94.6	3,800	5.4	70,647.0
1990	81,751	92.9	6,234	7.1	87,985.0
2000	97,939	91.8	8,780	8.2	106,719.0

\* Se refiere a la tasa de crecimiento de 1940 a 1950, y en adelante para las décadas correspondientes.

\*\* A precios de 1993.

Fuente: elaborado por Juan Moreno Pérez y Rino Torres con base en *Censos de población de México, de Estados Unidos, CONAPO e INEGI*.

Los datos para 1920 de la población están ajustados.

Los datos son elocuentes: los trabajadores han vivido las consecuencias de las políticas neoliberales inauguradas en la década de los ochenta, como sus abuelos vivieron los estragos de la revolución social de 1910. Ponerse a salvo de los daños de la guerra económica de fin de siglo, ha significado para ellos desarrollar una cultura migratoria a través de amplias redes familiares y sociales de ambos lados de la frontera. El supuesto de la teoría neoclásica de que la apertura económica plasmada en el TLCAN homogenizaría las condiciones laborales entre México y EUA, y desalentaría la migración por el aumento en la generación de empleos en

México, se ha estrellado contra la realidad: aumento de la migración y aumento del déficit en la creación de empleos.<sup>12</sup>

## **2. Las condiciones de vida de los migrantes en EUA**

Si el objetivo de los trabajadores mexicanos, al cruzar la frontera con EUA, es mejorar sus condiciones de vida, el Cuadro 4, elaborado con estimaciones de Conapo para el periodo 1996-2002, nos ilustra adecuadamente al respecto. El primer hecho que salta a la vista es la alta tasa de participación económica de dichos migrantes que en el 2002 llegó al 70.6%, mientras que en el caso de México, según datos de INEGI, es del 56.2% (ENEU, enero del 2004), lo que ilustra una alta tasa de dependencia económica en nuestro país. Por otro lado, si bien la tasa de desocupación abierta de los trabajadores migratorios en EUA es más alta en relación a la registrada en la economía nacional, no hay que olvidar que en México ese indicador es engañoso, pues basta que la persona haya trabajado al menos una hora la semana anterior al levantamiento de la encuesta para que contabilizarla en las filas de los ocupados. Además, ese indicador esconde la muy amplia presencia del desempleo disfrazado en la economía informal, sector que absorbe alrededor del 50% de la PEA. Para dicha estimación nos basamos en el dato de INEGI (ENEU, enero del 2004) de que el 49.8% de los ocupados no recibe prestación alguna.

Otro dato interesante que se desprende del Cuadro 4 indica que el principal sector de la actividad económica en donde se realiza el trabajo de los migrantes en EUA, es el terciario (más del 50%), después el industrial (casi 40%), y por último el sector primario (11.9% en 1996 y 8.3% en el 2002). Contra la imagen del trabajador migrante rural de la primera mitad del siglo XX, es evidente el nuevo perfil de un trabajador urbano. Un rasgo que seguramente no ha variado en ese perfil laboral es su condición de asalariados que constituye más del 95% de los migrantes en EUA, mientras que en términos de capacitación, medida por el tipo de ocupación, observamos que menos del 7% son profesionistas y el resto se emplean como operadores o trabajadores en el sector servicios.

En el mismo cuadro observamos que en el 2002, el 75.2% de los trabajadores migratorios residentes en EUA laboraron jornadas de trabajo de 35 a 44 horas semanales, esto es el consumo de la fuerza de trabajo se normaliza en ese rango. Por el contrario, en México la extensión de la jornada de trabajo es muy heterogénea: según datos de INEGI (ENEU), en enero del 2004 el 50.1% de los trabajadores laboraron de 35 a 48 horas, el 21.16% más de 48 y el restante de 0 a 34 horas

<sup>12</sup> Alba (2002).

**Cuadro 4**  
**Población de 15 años o más nacida en México residente en EUA**  
**por características laborales, 1996-2002**

Características laborales	Año						
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Condición de actividad	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Población económicamente activa	65.5	67.5	68.7	67.6	68.5	69.3	70.6
Ocupados	58.3	61.4	63.7	63.0	63.5	63.8	64.4
Desocupados	7.3	6.1	5.0	4.6	4.9	5.5	6.2
Población económicamente inactiva	34.5	32.5	31.3	32.4	31.5	30.7	29.4
Sector de actividad	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Primario	11.9	12.4	10.2	10.6	12.1	9.5	8.3
Secundario	35.1	36.4	35.3	34.9	36.6	36.5	35.8
Terciario	53.1	51.2	54.5	54.5	51.2	54.0	55.9
Tipo de trabajador	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Asalariado	94.1	94.8	94.5	94.8	95.5	95.6	95.2
Otro <sup>1</sup>	5.9	5.2	5.5	5.2	4.5	4.4	4.8
Ocupación laboral	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Profesionistas <sup>2</sup>	6.8	7.1	7.4	6.5	7.2	6.8	6.6
Servicios <sup>3</sup>	49.7	49.6	51.0	52.2	51.7	52.7	55.7
Operadores <sup>4</sup>	43.5	43.3	41.6	41.4	41.0	40.5	37.7
Horas trabajadas por semana	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
34 o menos	12.1	12.5	13.0	10.6	9.3	9.7	11.6
De 35 a 44 horas	72.1	69.8	70.3	73.7	76.8	75.3	75.2
45 o más	15.8	17.7	16.7	15.7	13.9	14.9	13.2
Promedio de horas trabajadas por semana	40	40	40	40	40	40	40
Salario anual (dólares)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Menos de 10,000	31.0	29.8	23.2	23.8	21.0	17.5	17.5
De 10,000 a 19,999	43.6	42.1	43.2	44.3	44.1	42.4	40.0
De 20,000 a 29,999	15.6	16.6	17.9	18.8	21.0	22.0	24.6
De 30,000 a 39,999	6.1	6.8	7.6	6.9	7.8	9.9	9.3
De 40,000 o más	3.8	4.7	5.1	6.2	7.0	8.2	8.7
Salario promedio anual	15,674	16,132	16,922	17,566	18,507	19,808	20,471
Tamaño de la empresa	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Menos de 10 personas	24.0	22.9	25.0	25.9	22.6	22.8	23.1
De 10 a 24 personas	15.5	14.6	14.2	12.6	14.8	15.5	17.0
De 25 a 99 personas	19.8	22.2	19.1	17.7	20.4	20.4	19.4
De 100 a 499 personas	15.0	14.1	14.8	16.1	15.6	13.6	14.0
De 500 a 999 personas	4.5	3.7	4.9	4.5	3.8	4.2	3.9
De 1,000 personas o más	21.2	22.5	22.0	23.1	22.8	23.5	22.7

<sup>1</sup> Incluye cuenta propia, sin pago y personas que laboran menos de dos semanas continuas de tiempo completo.

<sup>2</sup> Incluye a los administradores, profesionales y técnicos.

<sup>3</sup> Incluye a los que trabajan en servicios, ventas y reparación.

<sup>4</sup> Incluye a operadores de maquinaria, fabricantes, obreros y jornaleros.

Fuente: estimaciones de Conapo con base en *Bureau of Census, Current Population Survey (CPS)*, de marzo de 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001 y 2002

semanales, de manera que podemos afirmar que existe una sobreexplotación de la fuerza de trabajo, así como un subconsumo de la misma. En otros términos, la racionalidad del capitalismo mexicano se expresa en una ausencia de normalización de la jornada de trabajo, con el consecuente deterioro en las condiciones de vida de los asalariados.

Y si esa es la situación relativa de los trabajadores mexicanos en función del país de residencia, la diferencia en términos de ingresos es igualmente dramática: siempre según la misma fuente de INEGI, el 45.2% de los ocupados en México percibe ingresos de 2 hasta 5 salarios mínimos, esto es entre 2 mil 886 y 7 mil 215 dólares anuales, mientras que el promedio del salario de los trabajadores mexicanos residentes en EUA en el 2002 fue de 20 mil 471 dólares, es decir el valor medio del ingreso de los trabajadores en EUA es entre 2.8 y 7 veces más alto respecto al valor modal del ingreso de los trabajadores residentes en México.

Por último, para subrayar las diferencias en las condiciones laborales, es interesante hacer notar que en el 2002, casi el 60% de los trabajadores migrantes laboraban en empresas de menos de 10 hasta 99 personas, esto es empresas pequeñas, y el 20% lo hacía en empresas de 1000 o más personas. En 1998, para el caso de México esos porcentajes fueron de 37.6% y 34.5% respectivamente.<sup>13</sup> Si bien este último dato no es estrictamente comparable, se puede afirmar que la ocupación en empresas pequeñas es mayor para el caso de los trabajadores mexicanos residentes en EUA, y a pesar de ello sus ingresos y otros indicadores de condiciones laborales son mejores.

Eliminar la principal condición para migrar, requiere entonces de disminuir las brechas económicas entre ambos países, y homogenizar las condiciones laborales de los trabajadores. Pero ello requiere revisar también, la estrategia de negociación que condujo a la firma del TLCAN, en la cual las profundas asimetrías entre los tres países se ignoraron y el instrumento de los fondos compensatorios de inversión –que sí se utilizaron en el largo proceso de negociación para arribar a la Unión Europea– fue dejado de lado. Una visión ciertamente lejana a la concepción de integración económica que comparten hasta ahora los gobiernos de EUA y de México.

### **3. Las características sociodemográficas de los trabajadores mexicanos residentes en EUA**

¿Quiénes son los trabajadores mexicanos residentes en EUA? Según estimaciones de Conapo, (Cuadro 5) podemos observar que la presencia de mujeres migrantes ha

<sup>13</sup> Datos tomados del *II Informe de Gobierno, anexo* (Presidencia de la República, 2002: 186).

aumentado ligeramente de 45.3% en 1996 a 46.2% en el 2002, y de 54.7% y 53.8% respectivamente para hombres, ello significa que el fenómeno de la migración no discrimina en términos de sexo, en tanto existe una distribución casi simétrica entre hombres y mujeres, y no muy distinta a la distribución entre ambos en la población nacional que es de 49.5% para hombres y 50.4% para mujeres. En cambio, la edad sí es un factor que establece diferencias significativas en las características demográficas de esa población, en relación a la que reside en México. En el mismo periodo de 1996 al 2002, el grupo de edad de los 20 a los 39 años concentró al 50% de los migrantes residentes en EUA, con una tendencia de crecimiento en el grupo de 40 a 49 años (de 13.3% a 17.6%), y también en los mayores de 50 (de 15.4% a 16.2%). Por su parte, la situación de pareja para los migrantes ha disminuido de manera discreta, y en cuanto al tamaño del hogar, esa migración se caracteriza por familias de 4 a 6 miembros (un poco más del 50%), esto es familias plenamente formadas sin ser demasiado extensas. El mismo cuadro nos ilustra de la aceleración de la migración durante los últimos años. Del total de los migrantes en el 2002, el 38.5% arribaron a ese país en el periodo de 1994 al 2002. Por otra parte, mientras en 1996 el 23.6% había llegado antes de 1975, en el 2002 ese grupo disminuyó a 12.1% del total. Nos encontramos efectivamente, no sólo frente al masivo fenómeno de la migración, sino frente a una aceleración significativa del mismo en los últimos años.

Si en México según estimaciones de Sedesol el 60% de la población total son pobres, los mexicanos migrantes que residen en EUA y que se clasifican como pobres, disminuyeron en el periodo que analizamos hasta llegar al 24.6%. Una razón más para migrar: la probabilidad de ser pobre en ese país se reduce de manera significativa.

En términos de nivel de estudios el cuadro de referencia nos dice que los migrantes residentes han aumentado sus niveles de estudio. En efecto, si en 1996 los migrantes con estudios de nueve a doce grados aumentaron de 20.3% a 23.3% en el 2002, y los de doce grados con diploma de 18.4% a 21%, aquellos con hasta cuarto grado se redujeron de 16.7% a 12.1% y los de quinto a octavo grado de 31.9% a 29.8%. Este aumento en la escolaridad puede obedecer a que los nuevos migrantes arriben con una mayor capacitación, y/o que en EUA hayan encontrado mayores oportunidades de estudio, pero ciertamente se trata de una población con niveles medios de calificación y con una tendencia a aumentar dichos niveles.

Los 9.5 millones de mexicanos residentes distribuidos casi equitativamente por sexo; que viven en familias de tamaño medio; que son preponderantemente jóvenes; que trabajan sobre todo en servicios; que ganan en promedio hasta siete veces más que la mayoría de sus compatriotas en México; que tienen jornadas

**Cuadro 5**  
**Población de 15 años o más nacida en México residente en EUA**  
**por características laborales, 1996-2002**

Características demográficas	Año						
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Absolutos	6 894 787	7 298 245	7 382 353	7 429 126	8 780 482	9 141 794	9 503 928
Sexo <sup>1</sup>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Hombres	54.7	55.9	54.6	54.4	53.9	53.9	53.8
Mujeres	45.3	44.1	45.4	45.6	46.1	46.1	46.2
Grupos de edad <sup>1</sup>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
De 0 a 19 años	17.4	17.5	16.0	15.1	16.9	16.2	15.5
De 20 a 39 años	53.8	53.4	53.2	52.8	51.1	50.9	50.6
De 40 a 49 años	13.3	13.9	15.7	16.3	16.5	17.0	17.6
De 50 años o más	15.4	15.1	15.0	15.9	15.5	15.8	16.2
Situación conyugal <sup>2</sup>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Unidos	61.6	60.6	60.7	62.1	62.0	61.6	59.8
No unidos	38.4	39.4	39.3	37.9	38.0	38.4	40.2
Tamaño del hogar	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1 a 3 miembros	31.1	27.4	29.9	29.8	26.7	26.9	28.9
4 a 6 miembros	50.8	54.0	55.3	56.9	54.0	56.4	54.2
7 miembros o más	18.1	18.6	14.8	13.3	19.3	16.7	16.9
Año de ingreso a EUA	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Antes de 1975	23.6	20.4	19.6	19.9	17.3	15.5	13.5
De 1975 a 1985	30.9	29.6	28.4	28.1	24.4	22.6	20.9
De 1986 a 1993	36.5	36.7	35.6	31.6	30.9	28.6	27.1
De 1994 a 2002 <sup>3</sup>	9.1	13.3	16.4	20.4	27.4	33.3	38.5
Escolaridad <sup>4</sup>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Hasta cuarto grado	16.7	14.9	13.8	13.9	13.7	13.5	12.1
De quinto a octavo grado	31.9	31.8	32.2	30.0	30.6	30.5	29.8
De noveno a onceavo grado	17.1	18.5	19.4	19.1	19.1	18.5	19.3
Doce grados sin diploma	3.2	3.7	2.8	3.6	3.0	3.5	4.0
Doce grados con diploma	18.4	17.3	18.8	20.6	20.5	20.3	21.0
Algunos créditos universitarios <sup>5</sup>	9.7	9.8	9.3	8.9	9.6	9.2	9.4
Licenciatura	2.3	3.0	2.6	2.5	2.6	3.5	3.5
Posgrado <sup>6</sup>	0.5	1.0	1.2	1.3	0.8	1.0	1.0
Condición de pobreza	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Pobres	34.4	33.7	30.2	28.3	25.7	24.7	24.6
No pobres	65.6	66.3	69.8	71.7	74.3	75.3	75.4

<sup>1</sup> Las cifras de 2000, 2001 y 2002 son de las proyecciones de la institución.

<sup>2</sup> Población de 15 años o más.

<sup>3</sup> Esta etiqueta varía según el año de la encuesta a que se haga referencia, para CPS de 1996 es de 1994 a 1996, la de 1997 sería de 1994 a 1997 y así sucesivamente hasta llegar a la de 2002.

<sup>4</sup> Población de 15 años o más.

<sup>5</sup> Incluye: algunos créditos universitarios pero menos de un año, un año o más de universidad sin título y título asociado universitario.

<sup>6</sup> Incluye: título de maestría, título profesional y título de doctorado.

Fuente: estimaciones de Conapo con base en *Bureau of Census, Current Population Survey* (CPS), de marzo de 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001 y 2002; y las proyecciones de población de la institución.

más regulares que ellos; que gozan de un promedio de educación más alto; y que en un 70% se encuentran económicamente activos; enviaron en el 2004 más de 13 mil millones de dólares para ayudar a sus familiares residentes en México. Veamos ahora el impacto de esas remesas en la economía nacional.

#### **4. El impacto de las remesas en la estabilidad macroeconómica**

A partir del año 2000, México ha vivido una estabilidad macroeconómica que se ilustra con el bajo crecimiento inflacionario y con las escasas variaciones del tipo de cambio y de las tasas de interés. Sin embargo, dicha estabilidad se ha visto combinada con el estancamiento económico. Según datos de INEGI, el crecimiento promedio anual del PIB en los tres últimos años apenas es del 0.62%. A partir de la crisis de 1982 los gobiernos de nuestro país han sido incapaces de aplicar una política económica que conduzca al país por la vía del crecimiento sostenido con estabilidad, de manera que en el nuevo patrón de funcionamiento de la economía nacional, la disyuntiva entre crecimiento o estabilidad pareciera haber llegado para quedarse. Apenas la economía empieza a repuntar cuando ya se hacen presentes las presiones sobre el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos, mismas que terminan por disolverse con nuevas devaluaciones, repuntes inflacionarios y alzas en las tasas de interés. Sin ir más lejos, la reactivación económica que se ha estado registrando a partir del cuarto trimestre del 2003, ya empieza a reflejarse en incrementos inflacionarios con las consecuentes medidas de política monetaria restrictiva, como son las señales que el Banco de México envía al mercado a través del aumento de los “cortos” monetarios.

Respecto a esta característica que pareciera una debilidad consustancial al nuevo patrón de acumulación, profundizado en nuestro país a partir de 1982, vale la pena preguntarnos sobre el papel que las remesas familiares han cumplido para evitar mayores descalabros en la estabilidad macroeconómica. Medida por el porcentaje de las remesas respecto al déficit en cuenta corriente, la información del Cuadro 6 nos ilustra sobre la importancia que tienen para el financiamiento de dicho déficit. Sin remesas, dicho déficit habría sido de casi 144% veces más en 1985; 33% más alto en 1990; 233% mayor en 1995; 36% en 2000; y ese déficit habría crecido 174% en el 2003, sólo para citar los años seleccionados.

Si los datos señalados arriba sintetizan la importancia de las remesas para la estabilidad macroeconómica, los que exponemos a continuación nos hablan del significado del esfuerzo económico de los trabajadores migratorios en términos de otros rubros de la balanza de pagos. En relación a los ingresos totales, del Cuadro 6 se desprende que las remesas pasaron de significar el 2.81% en

1980 para llegar al 6.9% en el 2003, un esfuerzo equivalente a la capacidad de exportación petrolera realizada en 1980, con la diferencia de que para la entrada de divisas por remesas no se necesitó de inversión alguna, más allá del monto de gasto social que el gobierno haya destinado a los trabajadores migratorios antes de su partida. En todo caso, podríamos afirmar que las divisas por este concepto son casi ganancia neta para la economía nacional. Además, el cuadro ilustra también que si en 1980 las remesas se colocaron en el último lugar en orden de importancia para la generación de divisas, en el 2003 sólo estuvieron por debajo de las exportaciones petroleras.

Por otro lado, vale la pena destacar la creciente importancia de las remesas respecto a las exportaciones agropecuarias que de representar el 46% en 1980, en el 2003 llegaron a significar el 276%. Frente a estos datos es inevitable la asociación entre el papel que las exportaciones agropecuarias cumplieron como la principal fuente de financiamiento en el periodo del desarrollo estabilizador, y el que hoy están cumpliendo las remesas familiares. Hasta hace pocos años éstas eran produc-

**Cuadro 6**  
**Comparativo de remesas familiares con otros conceptos de la cuenta**  
**corriente de la Balanza de Pagos de México, 1980-2003**  
**Conceptos Seleccionados**

Concepto	1980	%*	1985	%*	1990	%*	1995	%*	2000	%*	2003	%*
Remesas familiares	698.8		1,157.4		2,493.6		3,672.7		6,572.5		9,936.9	
<b>Saldo de la cuenta corriente</b>	-10,434.1	-6.7	799.5	144.76	-7,451.0	-33.47	-1,576.7	-232.94	-18,166.3	-36.18	-5,729.2	-173.44
<b>Ingresos</b>	24,860.7	2.81	35,858.9	3.23	56,070.9	4.45	97,029.3	3.79	193,280.9	3.40	144,007.9	6.90
Exportaciones petroleras	10,441.3	6.99	14,766.7	7.84	10,103.7	24.68	8,422.6	43.61	16,382.8	40.12	13,790.6	72.06
Exportaciones agropecuarias	1,527.9	45.73	1,408.9	82.15	2,162.4	115.32	4,016.2	91.45	4,217.2	155.85	3,600.8	275.96
Exportaciones manufactureras	5,549.3	12.59	10,071.5	11.49	27,827.9	8.96	66,557.9	5.52	145,334.2	4.52	103,692.0	9.58
Ingresos por turismo	2,065.3	33.83	2,019.4	57.32	3,933.8	63.39	4,688.0	78.34	6,435.4	102.13	5,429.2	183.03
<b>Inversión extranjera directa</b>	-	-	-	-	-	-	8,332.9		16,448.7		9,431.4	

\* Los porcentajes se refieren a la proporción que representan las remesas respecto a los conceptos seleccionados.

Fuente: Banco de México, *Indicadores económicos*, sitio web.

to del trabajo de los campesinos migrantes, aunque hoy ese perfil social se ha modificado como pudo observarse en el Cuadro 5.

Además, si comparamos el monto relativo de remesas respecto de las divisas del turismo, podemos apreciar en el Cuadro 6 que en 1980 ese porcentaje fue de casi 34%; en 1985 casi de 60%; en 1990 del 63% y en 1995 del 78%. A partir de 1998 las remesas alcanzan a las divisas de ese sector para superarlas cada año hasta llegar al 183% en el 2003.

Cuando en 1982 estalló la crisis de deuda externa, el gobierno de Miguel de la Madrid inició un viraje en la política económica. Para resolver el problema de sobreendeudamiento de la economía nacional, se aplicó una estrategia en la cual las exportaciones y la inversión extranjera habrían de sustituir al endeudamiento como vías de financiamiento para la nueva etapa. Para colocar a esas dos variables como nuevos ejes del crecimiento económico, se inició un ciclo de reformas estructurales entre las que destacan la apertura económica, las privatizaciones y la desregulación de todos los mercados.

Y efectivamente, tanto las exportaciones manufactureras como la inversión extranjera han tenido un crecimiento muy significativo, aunque las primeras a costa de una gran dependencia respecto de las importaciones por su escasa integración económica. Por ejemplo, en 1996 el coeficiente de importaciones del sector manufacturero fue de 90%, mientras que en 1980 ese coeficiente fue de 40.5%.<sup>14</sup> En cuanto a la segunda, es necesario recordar que la inversión extranjera en cartera representó el 60% de la total en el sexenio de Carlos Salinas, con las consecuencias conocidas sobre la crisis que estalló en diciembre de 1994, y siempre como una fuerte determinante sobre la política económica nacional.

Por su parte, sin necesidad de esos costos económicos y de manera espontánea, las remesas generaron un monto de divisas equivalente al 53% de la inversión extranjera directa acumulada en el periodo 1994-2003, de la cual una buena parte significó sólo cambio de propiedad, como es el caso de los 12 mil millones de dólares de la compra de Banamex por *Citigroup* en el 2001. En el Cuadro 6 observamos además, que en el 2003 la entrada de divisas por remesas fue mayor al ingreso por concepto de inversión extranjera.

De los datos hasta aquí analizados, se evidencia que el esfuerzo de los trabajadores migratorios es equivalente a haber creado un exitoso sector exportador cuya importancia para la entrada de divisas es creciente, y cuya posición relativa ha dejado atrás a sectores que en el pasado reciente fueron determinantes para

<sup>14</sup> Dussel (1997: 190).

una sana relación económica con el exterior, como el agropecuario y el turismo. En una economía abierta, como la que hoy tenemos, cuidar esa generación de divisas mediante una política migratoria adecuada y definida de manera bilateral, es la menor exigencia que puede hacerse al gobierno federal. Así como aplicar también una política económica que revierta las tendencias decrecientes en la generación de empleos, e inicie un crecimiento sostenido del ingreso de los trabajadores.

**Cuadro 7**  
**Comparación de remesas respecto a la remuneración de asalariados**  
**por algunas ramas de la actividad, 1996-2001**  
**(millones de pesos a precios corrientes y porcentajes)**

Concepto	1996	%*	1997	%*	1998	%*	1999	%*	2000	%*	2001	%*
Remesas	32,092	–	38,506	–	51,423	–	56,475	–	62,151	–	83,077	–
Agricultura	9,568	335.4	11,037	348.9	13,394	383.9	15,049	375.3	16,119	385.6	17,766	467.6
Construcción	55,606	57.7	79,420	48.5	104,047	49.4	126,258	44.7	147,609	42.1	154,881	53.6
Comercio	67,929	47.2	85,903	44.8	105,657	48.7	129,205	43.7	155,001	40.1	170,770	48.6
Transporte	53,424	60.1	68,177	56.5	84,471	60.9	105,097	53.7	123,013	50.5	141,071	58.9
Servicios de educación	102,119	31.4	131,531	29.3	168,802	30.5	208,943	27.0	246,472	25.2	284,129	29.2
Servicios médicos	33,601	95.5	43,740	88.0	57,167	90.0	72,732	77.6	85,263	72.9	99,842	83.2
Administración pública y defensa	74,139	43.3	95,325	40.4	118,897	43.3	149,609	37.7	191,441	32.5	215,275	38.6

Fuente: elaborado con base en INEGI y Banco de México.

## 5. Importancia de las remesas en el consumo

Diversas investigaciones aceptan que las remesas son irrelevantes para el ahorro y el consecuente financiamiento de la inversión, y los mismos estudios se esfuerzan por definir algunos instrumentos para orientar y promover ese uso específico de las remesas familiares.<sup>15</sup> Sin embargo, que los migrantes y sus familias no aporten de manera sustantiva al proceso de inversión nacional, no significa que su contribución sea irrelevante a la dinamización de la actividad económica vía el consumo. Por ello, elaboramos el Cuadro 7 que ilustra la importancia de las remesas en relación al monto de los salarios de diversos sectores económicos, en tanto el ingreso de los trabajadores es la principal determinante del consumo.

<sup>15</sup> Por ejemplo, Conapo (1999). Por su parte, Enrique Iglesias, presidente del BID declaró recientemente que la institución explora proyectos para que los migrantes que puedan adquirir deudas hipotecarias en EUA las usen para adquirir casas en su país de origen, lo que significaría “[...] un salto cualitativo de lo que es el financiamiento del consumo al financiamiento de la inversión” (*La Jornada*, 15 de marzo del 2004).

Como puede observarse en dicho cuadro, durante el periodo 1996-2000 el monto de las remesas fue equivalente a multiplicar casi por cuatro los salarios pagados por el sector agropecuario, o la mitad de los salarios del sector de la construcción; o del comercio; o el 60% del ingreso de los asalariados del transporte; o la tercera parte del sector educativo; o más del 80% del ingreso que reciben los trabajadores de servicios médicos, o dos quintas partes de la nómina de los servidores públicos del gobierno federal incluyendo a las fuerzas armadas. Es evidente que sin la entrada de esas remesas, el mercado interno se habría reducido de manera significativa.

## **6. Algunos aspectos regionales de la migración a los EUA y del impacto de las remesas en las economías locales**

Una de las tesis más generalizadas en torno al tema de las causas y las condiciones que determinan la migración es que son múltiples, pero que pueden ser agrupadas en la interacción de tres factores: 1) la demanda de mano de obra en los EUA; 2) la falta de empleo y la búsqueda de mayores ingresos en México y 3) la construcción a escala nacional de redes familiares y sociales por parte de los migrantes. Sin abordar el tema de la demanda de mano de obra en EUA, en este punto pretendemos aportar algunos elementos que podrían estar determinando el flujo de migrantes hacia ese país por entidad federativa, como es el caso de las asimetrías regionales en materia de crecimiento económico. En este apartado también presentamos algunas estimaciones del impacto de las remesas en las economías locales.

En primer lugar analicemos el fenómeno de la migración por entidad federativa. Del Cuadro 8 con datos del 2002, se desprende que su importancia relativa varía en un arco muy amplio que va desde 60% (Zacatecas) hasta el 1.7% (Méjico). El primer caso es el más significativo: los zacatecanos que han emigrado representan casi el 60% de la población total que reside actualmente en el estado y suman más de 800 mil personas. Sin embargo los mayores contingentes de migrantes los aportan los estados de Jalisco, con poco más de 1 millón 700 mil personas (27.8%) y Michoacán con 1 millón 100 mil (24.8%), aunque en ambos casos esta población representa poco menos de una tercera parte de la población que reside en cada una de esas entidades federativas. Emigrar a los EUA también ha sido una elección para una de cada cuatro de las personas nacidas en Nayarit, mientras que en Aguascalientes esta proporción ha sido de una por cada cinco.

La explicación de estas disparidades es obviamente compleja, y en ella tendríamos que rescatar al menos las diferencias económicas y sociales por entidad federativa, así como los patrones históricos de migración que inciden en la construcción de redes familiares de apoyo.

**Cuadro 8**  
**Migración histórica y reciente a EUA por entidad federativa**

Entidad	Población nacida en México residente en EUA, 2002 <sup>1</sup> (migración histórica)	Migración a EUA en el quinquenio, 1995-2000 <sup>2</sup> (migración reciente)	Población total 2002 <sup>3</sup>	Porcentaje de (a)/(c)	Porcentaje de (b)/(c)	Porcentaje de (b)/(a)
	(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)
Nacional	9,503,928	1,569,157	101,094,668	9.4	1.6	16.5
Aguascalientes	203,853	25,766	993,698	20.5	2.6	12.6
Baja California	302,822	22,613	2,728,547	11.1	0.8	7.5
Baja California Sur	*	**	452,876	nc	nc	nc
Campeche	*	**	719,522	nc	nc	nc
Coahuila	156,462	21,581	2,369,125	6.6	0.9	13.8
Colima	*	**	572,580	nc	nc	nc
Chiapas	*	**	4,106,838	nc	nc	nc
Chihuahua	558,823	49,722	3,200,978	17.5	1.6	8.9
Distrito Federal	561,263	59,368	8,655,146	6.5	0.7	10.6
Durango	386,585	42,307	1,456,347	26.5	2.9	10.9
Guanajuato	753,030	163,338	4,812,866	15.6	3.4	21.7
Guerrero	330,044	73,215	3,170,914	10.4	2.3	22.2
Hidalgo	120,769	60,817	2,303,435	5.2	2.6	50.4
Jalisco	1,743,837	170,793	6,523,183	26.7	2.6	9.8
México	233,963	127,425	13,929,041	1.7	0.9	54.5
Michoacán	1,123,921	165,502	4,047,852	27.8	4.1	14.7
Morelos	*	44,426	1,622,264	nc	2.7	nc
Nayarit	231,415	25,303	934,610	24.8	2.7	10.9
Nuevo León	261,062	33,066	3,993,593	6.5	0.8	12.7
Oaxaca	194,785	55,839	3,551,266	5.5	1.6	28.7
Puebla	210,931	69,775	5,334,658	4.0	1.3	33.1
Querétaro	*	24,682	1,495,794	nc	1.7	nc
Quintana Roo	*	**	987,570	nc	nc	nc
San Luis Potosí	368,508	61,757	2,358,627	15.6	2.6	16.8
Sinaloa	190,350	34,662	2,601,025	7.3	1.3	18.2
Sonora	152,259	**	2,292,615	6.6	nc	nc
Tabasco	*	**	1,975,308	nc	nc	nc
Tamaulipas	232,106	32,665	2,878,179	8.1	1.1	14.1
Tlaxcala	*	**	1,009,436	nc	nc	nc
Veracruz	*	78,347	7,005,360	nc	1.1	nc
Yucatán	*	**	1,716,583	nc	nc	nc
Zacatecas	807,051	65,631	1,360,862	59.3	4.8	8.1

\* En conjunto, los migrantes de estas entidades suman 380,088 personas.

\*\* En conjunto, los migrantes de estas entidades suman 60,557 personas.

nc No se puede computar

<sup>1</sup> Estimaciones de Conapo con base en las *Proyecciones de la Población de México 2000-2030*.

<sup>2</sup> Estimaciones de Conapo con base en el *XII Censo General de Población y Vivienda 2000*.

<sup>3</sup> Al 1 de julio de 2002, estimación propia con base en INEGI.

Fuente: Cálculos propios con base en información obtenida del sitio web de Conapo (2004) ([www.conapo.gob.mx](http://www.conapo.gob.mx)).

Si recuperamos la variable de las diferencias económicas, es necesario destacar en primer término que ellas se contextualizan en un entorno económico de lento crecimiento registrado en México durante la última década (1.3% promedio anual en el PIB por habitante de 1993 a 2001). Además, ese bajo crecimiento ha venido acompañado por una agudización en las disparidades regionales, medida por los niveles del PIB por habitante en 1993 y 2001 (véase Gráfica 1).

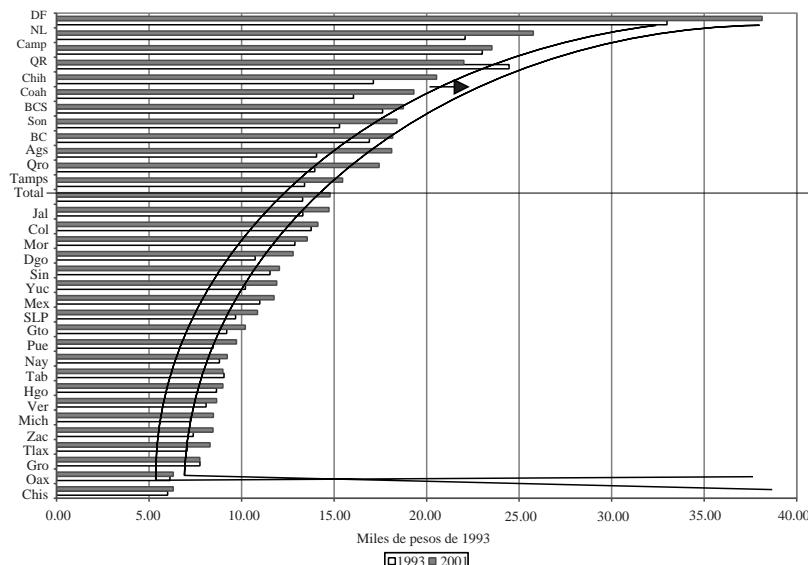
Que el bajo crecimiento se haya distribuido de manera desigual, nos remite a las características del patrón de crecimiento de la economía mexicana que ha venido profundizando las diferencias regionales del periodo inaugurado en 1982. Sin duda, durante los ocho años entre 1993 y 2001, se produjo una importante transformación de la estructura económica nacional que favoreció a los centros económicos mayormente vinculados al comercio exterior, las finanzas internacionales y la industria maquiladora de exportación, particularmente el DF y Nuevo León, seguidos de los estados fronterizos del norte, así como de Aguascalientes y Querétaro en el centro del país; mientras que el resto de las ciudades y regiones mexicanas están quedando rezagadas.<sup>16</sup> El resultado ha sido una mayor desigualdad entre las entidades federativas que se puede apreciar en el desplazamiento hacia la derecha de la curva de tendencia de la Gráfica 1.

Sin embargo, los datos indican que las disparidades en el producto regional –y en su crecimiento– no son suficientes para explicar los flujos migratorios hacia el exterior: entidades con niveles de producto superiores al promedio nacional cuentan con importantes contingentes de migrantes hacia EUA, baste mencionar el caso del DF que cuenta con una migración histórica –es decir, acumulada a lo largo del tiempo– de poco más de 560 000 personas, o el de Aguascalientes, entidad que ha registrado el más rápido crecimiento en el PIB por habitante de los últimos ocho años y en la que, sin embargo, 1 de cada 5 de sus habitantes se encuentra en los EUA (véase Cuadro 8).

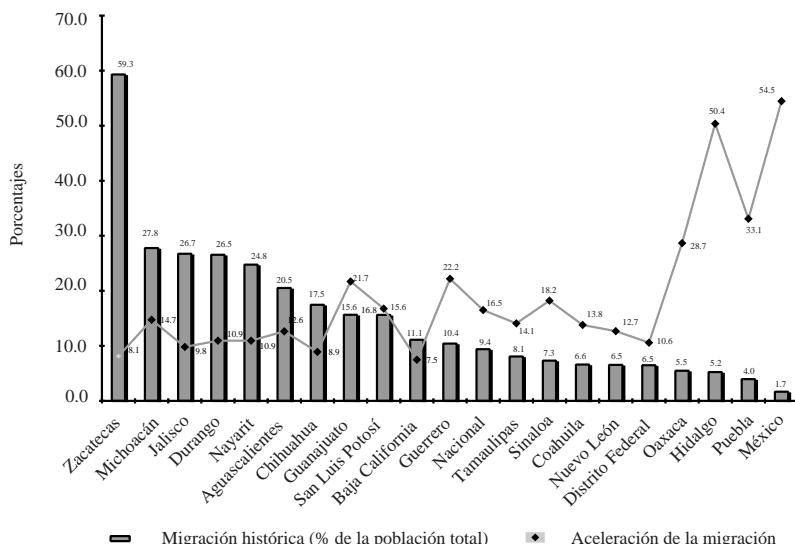
En cambio, las entidades con mayor rezago económico, en particular Chiapas y Oaxaca expulsan contingentes de migrantes hacia los EUA muy inferiores a los de otras entidades más desarrolladas.

<sup>16</sup> El caso de Quintana Roo es excepcional pues muestra una disminución en el valor del PIB por persona durante el periodo de cerca del 10% a pesar de que ha registrado un notable dinamismo económico, pero esto se debe a que es la entidad de mayor absorción de migrantes: la población en el estado creció casi 55% de 1993 al 2001, mientras que el PIB lo hizo en 40%.

**Gráfica 1**  
**PIB por habitante, 1993 y 2001**



**Gráfica 2**  
**Migración histórica y aceleración de la migración, 2002**



El impacto de este dispar comportamiento económico regional sobre la migración a EUA puede valorarse en la relación que existe entre la migración histórica, es decir la migración acumulada a lo largo de los años para cada entidad federativa, y la migración reciente, la registrada en el quinquenio de 1995 al 2000 y cuya tendencia puede ser extrapolada hasta nuestros días.<sup>17</sup>

La evidencia estadística muestra que en la actualidad existe una importante aceleración de la migración hacia los EUA cuyos valores son mayores a menor peso histórico del fenómeno, como puede apreciarse en la Gráfica 2. La relación inversa entre ambas series puede ilustrarse con los casos de Zacatecas (8% y 60%) o Michoacán (14.7% y 27.8%), y en el otro extremo el Estado de México (54.5% y 1.7%) e Hidalgo (50.4% y 5.2%).

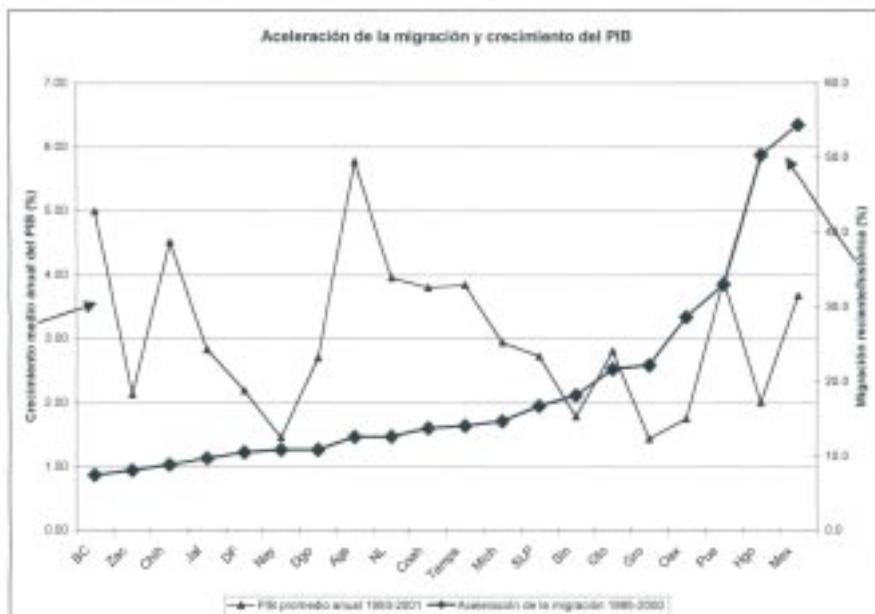
Lo anterior significa no solamente un crecimiento importante de la migración en entidades federativas consideradas históricamente de baja expulsión migratoria sino que es indicativa de otro importante fenómeno:<sup>18</sup> si tomamos las seis entidades federativas con mayor aceleración de la migración destaca la disparidad del valor del crecimiento promedio del PIB en el periodo analizado. Mientras el Estado de México y Puebla registraron las tasas más altas de crecimiento en el periodo, casi 4%, el mismo fenómeno de la aceleración caracterizó a entidades como Hidalgo, Oaxaca y Guerrero cuyo crecimiento promedio del PIB fue del 2% y menos.

Dichos datos están ilustrando el carácter del nuevo patrón de crecimiento: tanto en los casos de entidades dinámicas, como en el de entidades rezagadas se vive el fenómeno de la expulsión de mano de obra. En el primer caso por las consecuencias de la reconversión señalada párrafos arriba, y en el segundo por un crecimiento insuficiente. Nos encontramos frente a las consecuencias de la reestructuración económica de los últimos veinte años, esto es, la modernización “a la mexicana”, que a su vez estaría haciendo aún más complejas las causas de la migración y las características de la migración misma. Los datos hasta aquí ofrecidos nos hablan de que la aceleración de la migración no discrimina por dinamismo de la actividad económica de las entidades federativas, mientras que la histórica es posible asociarla a menores niveles de crecimiento como puede observarse en el Cuadro 1.

<sup>17</sup> La “migración histórica” se calcula a partir de considerar el lugar de nacimiento de las personas y su lugar de residencia actual, mientras que la “migración reciente” se refiere a los cambios ocurridos en el lugar de residencia en cualquiera de los cinco años previos a la fecha de referencia, en este caso 1995-2000. Cabe mencionar que no se presentan datos para todas las entidades federativas al no contar con la información respectiva (véase notas del Cuadro 1).

<sup>18</sup> Aunque la comunidad poblana en algunas ciudades de EUA, como Nueva York, ha adquirido cierta fama, la proporción de migrantes poblanos hacia ese país representa sólo el 4% de total de la población de la entidad.

Gráfica 3



Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Para tratar de profundizar en las causas de la migración por entidad federativa, elaboramos el Cuadro 9 en el que combinamos los indicadores de desarrollo económico y de situación social, con los datos de la migración histórica y de la aceleración de la misma en 1995-2000. Como indicador de desarrollo económico tomamos el valor del PIB por habitante, y para situación social el índice de marginación elaborado por Conapo. Los datos parecen corroborar la interpretación de párrafos arriba. Las entidades con los más altos valores de migración histórica: Zacatecas, Michoacán, Jalisco, Durango, Nayarit y Aguascalientes, poseen en su mayoría altos grados de marginación, y con excepción de la última entidad, todas la restantes registran niveles del PIB por habitante por debajo de la media nacional. Mientras que las nueve entidades con más bajos valores de migración histórica (de 1.7% al 8.1% de su población total), registran valores bajos y muy bajos de marginación (con excepción de Oaxaca e Hidalgo), y excepto esos dos estados y los de México y Sinaloa, su PIB por habitante se encuentra muy por encima de la media nacional.

**Cuadro 9**  
**Algunos indicadores socioeconómicos y migración a EUA por entidad federativa**

Entidad federativa	PIB por habitante 2001		Índice y grado de marginación			Migración a EUA*	
	Miles de pesos de 1993	Desviación (como % del promedio nacional)	Índice	Grado	Lugar que ocupa a nivel nacional	Migración histórica como % de la población total en 2002	Aceleración de la migración 1995-2000** (%)
Total	14.78	0.00	-	-	-	9.4	16.5
Ags	18.11	22.56	- 0.97340	Bajo	28	20.5	12.6
BC	18.17	22.93	- 1.26849	Muy bajo	30	11.1	7.5
BCS	18.74	26.83	- 0.80173	Bajo	27	nc	nc
Camp	23.53	59.20	0.70170	Alto	8	nc	nc
Coah	19.31	30.67	- 1.20202	Muy bajo	29	6.6	13.8
Col	14.12	-4.46	- 0.68709	Bajo	22	nc	nc
Chis	6.31	-57.29	2.25073	Muy alto	1	nc	nc
Chih	20.54	38.98	- 0.78007	Bajo	26	17.5	8.9
DF	38.13	158.01	- 1.52944	Muy bajo	32	6.5	10.6
Dgo	12.78	-13.51	- 0.11390	Medio	17	26.5	10.9
Gto	10.20	-30.96	0.07966	Alto	13	15.6	21.7
Gro	7.75	-47.59	2.11781	Muy alto	2	10.4	22.2
Hgo	8.99	-39.19	0.87701	Muy alto	5	5.2	50.4
Jal	14.72	-0.38	- 0.76076	Bajo	25	26.7	9.8
Mex	11.76	-20.46	- 0.60460	Bajo	21	1.7	54.5
Mich	8.48	-42.65	0.44913	Alto	10	27.8	14.7
Mor	13.55	-8.33	- 0.35571	Medio	19	nc	nc
Nay	9.22	-37.60	0.05813	Alto	14	24.8	10.9
NL	25.77	74.33	- 1.39258	Muy bajo	31	6.5	12.7
Oax	6.31	-57.29	2.07869	Muy alto	3	5.5	28.7
Pue	9.73	-34.19	0.72048	Alto	7	4.0	33.1
Qro	17.43	17.94	- 0.10726	Medio	16	nc	nc
Q Roo	22.01	48.94	- 0.35917	Medio	20	nc	nc
SLP	10.86	-26.51	0.72114	Alto	6	15.6	16.8
Sin	12.04	-18.51	- 0.09957	Medio	15	7.3	18.2
Son	18.40	24.48	- 0.75590	Bajo	24	6.6	nc
Tab	8.99	-39.15	0.65540	Alto	9	nc	nc
Tamps	15.46	4.60	- 0.69053	Bajo	23	8.1	14.1
Tlax	8.30	-43.83	- 0.18493	Medio	18	nc	nc
Ver	8.65	-41.48	1.27756	Muy alto	4	nc	nc
Yuc	11.90	-19.47	0.38133	Alto	11	nc	nc
Zac	8.45	-42.80	0.29837	Alto	12	59.3	8.1

\* Desafortunadamente, no se cuenta con información precisa para todas las entidades federativas (véase Cuadro 1).

\*\* La cifra expresa el porcentaje que representan los migrantes del periodo 1995-2000 respecto al total de la población migrante acumulada hasta el año 2002 (migración histórica).

nc= no se puede computar

Fuente: Elaborado con base en Conapo e INEGI.

Estos datos ilustrarían la hipótesis de que el mayor peso de la migración histórica por entidad federativa ha estado determinado por los bajos niveles de crecimiento, y los altos grados de marginación que caracterizan a las entidades tradicionalmente expulsoras. Mientras que el fenómeno de la aceleración de la migración se ubica en entidades con valores del PIB por habitante por debajo de la media, y valores de marginación de medios a muy altos, con excepción del Estado de México. Esta precisión podría restar fuerza a nuestro argumento anterior de que la aceleración de la migración involucra a entidades dinámicas y atrasadas, en tanto, del Cuadro 9 se desprende que la mayoría de las entidades son atrasadas y con alta marginación social. Sin embargo es necesario considerar que los datos de la Gráfica 3 se refieren al dinamismo del crecimiento y no al nivel del mismo como lo hace el indicador del Cuadro 9.

En cuanto a las once entidades que no contabilizaron los migrantes suficientes para el registro de migración histórica (véase notas al pie del Cuadro 8), es interesante advertir que el 60% de las mismas registran valores medios y bajos de marginación (a excepción de Campeche), y niveles de PIB por habitante por encima o muy cercanos a la media nacional (a excepción de Tlaxcala), lo que estaría configurando condiciones que no motivan la migración. Sin embargo la situación de pobreza económica y marginación social de Chiapas, Tabasco, Veracruz y Yucatán, contradice su mínima participación en la migración histórica del país, lo cual indica que la situación de pobreza no es suficiente para que se generen las condiciones de migración. En estas confluye también la existencia de redes de apoyo y los recursos necesarios para financiar el operativo de migrar, lo que requiere al menos tener empleo antes de tomar la decisión.

Por otra parte, es interesante hacer notar que de las once entidades señaladas, Morelos, Querétaro y Veracruz aparecen en el quinquenio 1995-2000 con importantes contingentes de migrantes, lo que significa que sin migración histórica relevante, estas entidades han comenzado a expulsar población hacia EUA. De éstas sólo Veracruz tiene alto grado de marginación y muy bajo nivel del PIB por habitante, de manera que ha logrado superar esa condicionante para empezar a emigrar de manera significativa.

## **6. El impacto de las remesas en los hogares**

Si se conserva el promedio de cerca de 315 mil migrantes por año, desde 1995 han salido cerca de 2.5 millones de mexicanos, lo que explica en gran medida el incremento de las remesas recibidas en los últimos cinco años. Por lo tanto, este flujo migratorio en expansión es una de las principales razones del aumento en remesas en los últimos años. Existen diversas formas de estimar el impacto de esos ingresos en la economía local y familiar. Una de ellas es mediante la estimación que consi-

dera los hogares por entidad federativa que en el año 2000 declararon recibir remesas (*XII Censo de Población*), el número de hogares que recibieron ingresos provenientes del exterior en el 2002 (ENIGH), y el monto de las remesas obtenido en ese año (Banco de México). La estimación basada en esas fuentes nos permitió elaborar el Cuadro 10 en el que se presenta la distribución de las remesas por hogar y por migrante según entidad federativa, para el año 2002.

**Cuadro 10**  
**Estimación del monto promedio de remesas por hogar y migrante por entidad federativa, 2002**

Entidad	Hogares que recibieron remesas en 2002 <sup>1</sup> %	Población nacida en México residente en EUA en 2002 <sup>2</sup>	Remesas en 2002 <sup>3</sup>	Promedio de remesas 2002 (cifras anuales)
			Millones de dólares	por hogar (dólares)
			%	por migrante
Total	1,401,986	100.0	9,503,928	96.0
			9 814.4	100.0
			7,000.4	1,032.7
Ags	19,751	1.4	203,853	2.1
BC	35,145	2.5	302,822	3.2
BCS	1,649	0.1	*	*
Camp	2,370	0.2	*	*
Coah	26,742	1.9	156,462	1.6
Col	14,310	1.0	*	*
Chis	9,022	0.6	*	*
Chih	47,245	3.4	558,823	5.9
DF	53,981	3.9	561,263	5.9
Dgo	45,746	3.3	386,585	4.1
Gto	129,640	9.2	753,030	7.9
Gro	75,828	5.4	330,044	3.5
Hgo	36,498	2.6	120,769	1.3
Jal	159,682	11.4	1,743,837	18.3
Mex	89,326	6.4	233,963	2.5
Mich	144,641	10.3	1,123,921	11.8
Mor	34,489	2.5	*	*
Nay	30,565	2.2	231,415	2.4
NL	32,357	2.3	261,062	2.7
Oax	44,854	3.2	194,785	2.0
Pue	51,319	3.7	210,931	2.2
Qro	16,467	1.2	*	*
Q Roo	3,083	0.2	*	*
SLP	59,456	4.2	368,508	3.9
Sin	38,367	2.7	190,350	2.0
Son	24,264	1.7	152,259	1.6
Tab	3,902	0.3	*	*
Tamps	35,768	2.6	232,106	2.4
Tlax	6,487	0.5	*	*
Ver	64,340	4.6	*	*
Yuc	7,793	0.6	*	*
Zac	56,898	4.1	807,051	8.5

<sup>1</sup> Estimado con base en INEGI y ENIGH (2002).

<sup>2</sup> Ver Cuadro 1.

<sup>3</sup> Con base en la distribución porcentual por entidad federativa registrada en 2003.

Fuente: elaborado con base en INEGI, Conapo y Banco de México.

Las cinco entidades en donde se concentran los porcentajes más altos de remesas, son Michoacán, Jalisco, Guanajuato, México y el DF, que en su conjunto absorben el 46.2% del total de ese ingreso (véase Cuadro 10). En este conjunto de entidades, sólo las tres primeras tienen altos porcentajes de migración histórica, entre el 15.6% y 27%, mientras que en las dos últimas dichos porcentajes son apenas de 1.7% y 6.5% respectivamente, como puede observarse en el Cuadro 8. Obviamente en ello pesa el hecho de que el Estado de México y el DF son las dos entidades con mayor volumen de población total, pero también su participación en el aceleramiento del fenómeno migratorio en el que dichas entidades están participando y que analizamos párrafos atrás.

Por otra parte, de estas estimaciones resultan datos sorprendentes como el monto de remesas por hogar para el caso de Chiapas, que registra un valor cuatro veces más alto que el promedio nacional y el más alto entre las entidades federativas, a pesar de que, como vimos en el Cuadro 8, la población migrante no alcanzó a contabilizar ni en términos de fenómeno histórico, y tampoco como migración reciente, lo que nos hace pensar que en ese registro se encuentren los montos de ayuda hacia las organizaciones no gubernamentales.

Además, pareciera existir una relación inversa entre monto de remesas por migrante y por hogar en las entidades federativas con tasas de migración histórica alta como Zacatecas, lo que podría estar indicando que los migrantes con mayor tiempo de residencia en EUA terminan por llevarse a sus familias, o por disminuir su compromiso de apoyo en relación a la conducta observada por los migrantes más recientes. Por el contrario, los migrantes y los hogares de Guerrero destacan por el monto de remesas a pesar de que su población residente en EUA es baja (1.3%). Como es una de las entidades que participa en la aceleración de la migración, como vimos en las Gráficas 2 y 3, dichos montos podrían estar corroborando nuestra hipótesis heurística.

Otra manera de estimar el impacto de las remesas en los hogares es mediante los datos que ofrece la ENIGH. De acuerdo con esa fuente, en el 2002 los hogares que recibieron remesas fueron 1 millón 401 mil 986, esto es el 5.7% del total, pero el impacto de esas remesas fue del 31.1% del ingreso corriente monetario trimestral promedio, lo que de suyo destaca la importancia de los envíos de las remesas familiares en la economía de los hogares mexicanos (véase Cuadro 11).

Ahora bien, de la misma forma que el ingreso, esas remesas también se distribuyen de manera inequitativa: el 68% del total de remesas se concentró en los deciles del V al IX y esos mismos deciles sumaron el 50% de los hogares con ese ingreso, mientras que los hogares ubicados en los deciles del I al IV, sólo recibieron el 26.6% del mismo a pesar de que significaron el 47.3% del total de hogares con

**Cuadro 11**  
**Impacto de las remesas en los ingresos de los hogares mexicanos, tercer trimestre de 2002**

Concepto	Total	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
<i>Deciles de hogares</i>											
<b>Ingreso corriente monetario trimestral</b>											
Hogares	2,594,604	2,429,606	2,457,513	2,461,928	2,464,702	2,465,017	2,464,375	2,463,556	2,464,633	2,465,017	2,458,257
Ingreso (miles de pesos)	493,997,718	7,004,913	13,467,971	18,712,409	24,021,499	29,705,790	36,439,916	45,709,205	58,997,532	82,492,047	177,446,436
<b>Ingreso corriente monetario trimestral promedio por hogar (pesos)</b>	20,086	2,883	5,480	7,601	9,746	12,051	14,787	18,554	23,938	33,465	72,184
<i>Ingresos provenientes de otros países</i>											
Hogares	1,401,986	135,434	158,053	210,412	159,109	162,950	176,334	126,456	133,915	101,928	37,395
Ingreso (Miles de pesos)	8,766,277	228,565	508,220	839,434	756,839	952,994	1,328,239	1,034,495	1,426,969	1,225,018	465,504
<b>Ingreso proveniente de otros países promedio por hogar al trimestre (pesos)</b>	6,253	1,688	3,216	3,989	4,757	5,848	7,533	8,181	10,656	12,018	12,448
<b>Ingreso proveniente de otros países como porcentaje del ingreso corriente monetario trimestral promedio</b>	31.1	58.5	58.7	52.5	48.8	48.5	50.9	44.1	44.5	35.9	17.2
Porcentaje de hogares que reciben ingresos provenientes de otros países	5.7	5.6	6.4	8.5	6.5	6.6	7.2	5.1	5.4	4.1	1.5
<i>Distribución porcentual por déciles</i>											
<b>Ingreso corriente monetario trimestral</b>											
Hogares	100.00	9.88	9.99	10.01	10.02	10.02	10.02	10.02	10.02	10.02	10.00
Ingreso	100.00	1.42	2.73	3.79	4.86	6.01	7.38	9.25	11.94	16.70	35.92
<b>Ingresos provenientes de otros países</b>											
Hogares	100.00	9.66	11.27	15.01	11.35	11.62	12.58	9.02	9.55	7.27	2.67
Ingreso	100.00	2.61	5.80	9.58	8.63	10.87	15.15	11.80	16.28	13.97	5.31

Nota: la cifra en pesos del total de ingresos provenientes de otros países (8,766 millones) equivale a 884 millones de dólares, cantidad muy inferior al valor de las remesas que, según cifras del Banco de México, ingresaron al país durante el tercer trimestre de 2002 (2,552.8 millones de dólares).

Fuente: INEGI, ENIGH, Tercer Trimestre de 2002, Cuadro 8.5.

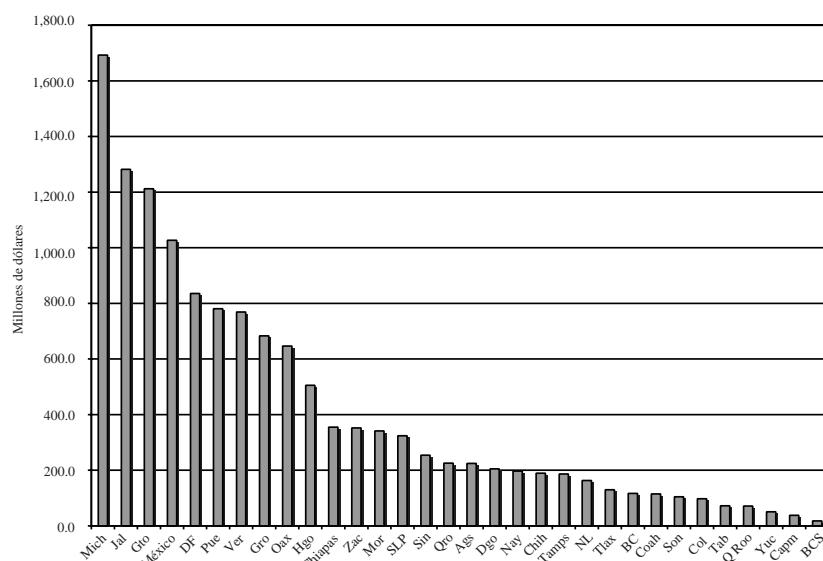
ese tipo de ingreso; de manera que podemos caracterizar a las remesas como un ingreso de la clase media y no de los hogares pobres.

No obstante, el impacto del ingreso por remesas en los hogares es mayor que en el resto. Mientras que en los hogares de los deciles del I al IV, el ingreso por remesas significa del 48.8% del ingreso trimestral promedio al 58.7%, en el sector de los deciles del V al IX la importancia de las remesas varía del 35.9% al 48.5%.

## 7. El impacto de las remesas en las entidades federativas

En la Gráfica 3 podemos observar la distribución de las remesas por entidad federativa para el 2003. Michoacán es el más beneficiado de este ingreso, mientras que Baja California el que menor porcentaje de remesas recibe. Las variaciones observadas las podemos asociar con el nivel de desarrollo, situación que ya establecimos en el análisis de la distribución de migrantes. No obstante, esa asociación es débil, como lo habíamos señalado, ya que entidades con niveles de crecimiento altos como el DF y el Estado de México (véase Gráfica 1) participan en los primeros lugares de recepción, junto con Oaxaca y Chiapas, que se encuentran en los últimos escalones de crecimiento en el país.

**Gráfica 4**  
**Ingresos por remesas 2003**



**Cuadro 12**

**Comparativo de los ingresos por remesas con varios conceptos por entidad federativa (enero a septiembre de 2003), proporción porcentual de los ingresos por remesas respecto a cada concepto de ingresos públicos aquí considerado**

Entidad federativa	Recaudación total <sup>1</sup>	Recaudación de ISR	Recaudación del IVA	Participaciones federales <sup>2</sup>	Aportaciones federales <sup>3</sup>			
					Total	Para educación básica y normal	Para los servicios de salud	Para la infraestructura social
Total	11.5	37.6	50.5	62.9	59.0	96.7	475.7	526.5
Ags	49.4	119.9	133.1	87.3	81.2	126.5	517.4	2,244.8
BC	6.5	14.4	17.5	20.1	20.2	28.2	197.3	645.2
BCS	11.0	19.8	56.6	13.7	10.0	14.3	64.5	481.3
Camp	19.9	49.1	46.3	16.1	15.0	23.8	96.2	165.3
Coah	9.2	18.3	28.9	22.4	20.3	28.9	208.9	552.3
Col	7.5	154.5	14.9	58.5	51.3	80.8	297.0	1,581.6
Chis	161.7	355.4	729.3	44.6	26.6	46.8	259.5	121.1
Chih	13.5	23.4	49.6	30.9	30.1	47.7	243.8	374.7
DF	1.0	4.0	6.4	31.9	197.5	na	523.3	na
Dgo	141.2	308.8	602.7	70.4	43.9	67.3	336.1	496.1
Gto	105.4	195.2	383.9	126.6	110.4	187.6	978.5	793.6
Gro	493.7	1,192.2	1,542.7	267.8	105.0	173.2	850.1	620.4
Hgo	238.8	489.8	788.5	171.2	97.6	154.3	783.1	831.7
Jal	17.6	33.2	75.9	38.9	43.7	72.4	288.1	627.2
Mex	32.1	58.6	101.2	54.3	59.5	101.9	410.7	632.7
Mich	365.0	739.7	1,487.7	278.2	161.7	247.7	1,711.1	1,299.0
Mor	84.4	144.1	302.5	106.1	87.6	135.9	686.4	1,171.9
Nay	153.5	281.0	646.7	91.5	61.7	92.7	485.4	916.9
NL	2.7	6.5	8.6	15.6	22.2	33.6	187.7	624.7
Oax	215.2	474.2	1,471.1	122.0	50.8	81.8	570.4	267.2
Pue	72.2	126.4	291.3	92.5	72.6	130.0	735.2	398.1
Qro	28.3	44.2	138.5	58.9	59.7	99.6	395.9	638.4
Q Roo	15.6	35.4	49.1	34.5	27.2	42.1	175.7	439.0
SLP	67.8	105.0	398.1	80.1	50.3	78.5	547.5	369.0
Sin	51.2	100.8	254.9	46.2	43.8	67.5	383.8	612.1
Son	16.2	34.2	58.5	16.3	18.9	29.7	129.7	425.5
Tab	20.4	39.2	67.8	7.0	13.5	22.6	101.4	105.8
Tamps	3.7	31.2	5.0	28.1	25.5	38.2	189.8	452.3
Tlax	100.3	163.1	660.8	59.9	45.6	70.7	333.8	595.6
Ver	29.7	105.6	57.8	59.9	43.1	69.6	480.4	272.1
Yuc	12.6	28.0	39.6	14.3	11.1	19.0	81.5	91.1
Zac	138.2	405.3	600.6	128.5	78.6	117.9	838.7	716.8

na= No aplica

<sup>1</sup> Recaudación total bruta por concepto de ingresos tributarios y no tributarios.

<sup>2</sup> Participaciones federales a entidades federativas y municipios.

<sup>3</sup> Las aportaciones federales a entidades federativas y municipios se componen de siete fondos: los tres incluidos en este cuadro más los fondos para aportaciones múltiples, para el fortalecimiento de los municipios y el DF, para la seguridad pública, y para la educación tecnológica de adultos.

Fuente: elaboración propia con base en Banco de México e INEGI, CIOR, núm. 77.

Por otra parte en el Cuadro 12 se ilustra con claridad esta importancia en relación a diversos renglones de la recaudación por entidad federativa, así como de las aportaciones federales. En el periodo de enero a septiembre del 2003, las remesas representaron el 11.5% de la recaudación total, el 37.6% de la recaudación por ISR, el 50.5% de la recaudación por IVA y el 62.9% de las aportaciones federales; a un menor nivel de desarrollo económico, menor recaudación tributaria y mayor importancia relativa de las remesas respecto a ese rubro. Lo mismo sucede en el caso de cada uno de los impuestos. En cuanto a la relación con las participaciones federales, destaca el hecho de que en entidades que son principales perceptoras de remesas como Michoacán y Guanajuato, este ingreso supera a los recursos que la federación les hace llegar. Y la misma relación se repite en los montos de las aportaciones federales. De esta manera podríamos establecer una asociación inversa entre niveles de recaudación, participaciones federales, e importancia de las remesas. Detrás de ella se encuentra el atraso económico medido por esos indicadores, de la mano de mayor volumen de remesas.

## **Conclusiones**

Contra la tesis que divulgó el gobierno de México durante el proceso de negociación del TLCAN, el cual sosténía que ese tratado acarrearía un mayor crecimiento en la generación de empleos en nuestro país, y que ello disminuiría el flujo de migrantes hacia EUA, las cifras del aumento del flujo migratorio dan evidencia de que esos beneficios no se han producido. De cada 100 mexicanos que nacen 8.2% emigran. En este trabajo ilustramos que el aumento de esa tasa inició con el agotamiento del modelo de desarrollo estabilizador, y se profundizó con la aplicación del neoliberalismo a partir de 1982. La migración hacia EUA se ha convertido en la principal válvula de escape para un mercado de trabajo en el que no solamente no se crean las ocupaciones suficientes para emplear a los jóvenes que ingresan por vez primera a dicho mercado, sino que además el nuevo patrón de crecimiento va asociado con destrucción de puestos de trabajo.

Las asimetrías económicas entre México y EUA, así como el crecimiento insuficiente de nuestro país, junto con los bajos salarios han hecho del vecino del norte la opción para la búsqueda de mejores condiciones de vida. Mediante diversos indicadores, en una primera parte del presente trabajo hemos logrado ilustrar que las condiciones de vida y laborales de los trabajadores mexicanos residentes en EUA, son sustancialmente mejores comparadas con las que caracterizan a los trabajadores que viven en México. No en balde, a pesar del sellamiento de la frontera norte a partir de 1994 y del costo en vidas de esa política antiinmigrante del gobierno de EUA, el flujo anual de mexicanos se estima en 315 mil personas.

Este aumento es la causa principal del acelerado crecimiento de la recepción de remesas familiares, de manera que México se coloca en los primeros lugares del mundo debido a este tipo de ingresos, y esas divisas equivalen a que los trabajadores migrantes hayan construido un sector exportador paralelo, sin que para ello el gobierno haya dedicado recursos.

De la migración como respuesta espontánea de la población al deterioro de sus condiciones de vida, se han logrado generar flujos anuales de divisas tan importantes para el financiamiento de la economía nacional, hoy sostenemos que los trabajadores migratorios están cumpliendo con la función que en el periodo de desarrollo estabilizador le tocó cumplir al sector agropecuario. Esa importancia la medimos en relación a diversos rubros de la balanza de pagos y de la remuneración de los asalariados. De manera que pudimos ilustrar que sin remesas la estabilidad macroeconómica se habría visto seriamente afectada, así como los niveles de consumo.

Para tratar de explicarnos las diferencias de la importancia del fenómeno migratorio por entidad federativa, hicimos intervenir indicadores de desarrollo económico (PIB por habitante y tasa de crecimiento del PIB), e indicadores sociales (grado de marginación). Además como la migración es un proceso viejo en el país, la captamos en su dimensión histórica (diferencia entre el lugar de nacimiento y lugar de residencia actual) y la comparamos con la migración reciente (cambios ocurridos en el lugar de residencia de 1995 al 2000). La relación entre ambas nos da un indicador de la aceleración de la migración que hemos medido por entidad federativa, para encontrar que en los años recientes han estado participando de ese fenómeno de aceleración tanto entidades federativas con alto dinamismo y niveles de crecimiento económico, como entidades rezagadas económicamente. De manera que no es sólo la ausencia de crecimiento, sino las modalidades del mismo, las que explican el crecimiento de la migración como uno de los rasgos de la modernización mexicana. Mientras que para la migración histórica que caracteriza a entidades como Zacatecas y Michoacán, tienen un mayor grado explicativo el rezago económico y social.

Pero además de la importancia para el funcionamiento macroeconómico del país, documentamos que las remesas son también fundamentales para la economía de los hogares, tanto que representan el 31% del ingreso medio corriente trimestral a pesar de que sólo 5.7% de los hogares las reciben. En el análisis de los datos de la ENIGH (2002), encontramos que son los hogares de clase media en donde se concentra el más alto porcentaje de remesas (entre el decil V al decil IX), aunque el impacto como proporción de su ingreso es más relevante en los hogares pobres que van del decil I al decil IV.

Por último, medimos la relevancia del ingreso por remesas en términos del esfuerzo recaudatorio de las entidades federativas, así como de los recursos que el gobierno federal aporta a dichas entidades. Los hallazgos son reveladores de la debilidad de la recaudación tributaria de la mayoría de las entidades, precisamente de aquellas de menor nivel de desarrollo, en donde las remesas se convierten en un ingreso vital para la dinamización de la actividad, sobre todo por el impulso al comercio.

Pero si el ingreso de divisas por concepto de remesas ha podido apuntalar la estabilidad macroeconómica; el consumo; la economía familiar de los hogares; y la economía local de las entidades federativas; la otra cara de esa moneda es que esos ingresos expresan también una alta vulnerabilidad y dependencia de nuestra economía frente a una política migratoria que se define de manera unilateral por parte del gobierno de EUA. Y advertimos que a pesar de la función relevante de los trabajadores migratorios en la economía de EUA, la hegemonía del gobierno de ese país y su definición unilateral de las reglas migratorias, le otorgan un arma de presión muy riesgosa para la soberanía del gobierno mexicano en la toma de decisiones, tanto en ámbitos de la política internacional como en la esfera nacional.

El crecimiento, complejidad y profundización del fenómeno migratorio México-EUA, requiere, por parte del gobierno mexicano, de la elaboración de una estrategia que logre un acuerdo bilateral en materia migratoria, que a su vez conduzca de manera gradual a que el abatimiento de las fronteras para el trabajo forme parte de la integración económica con el norte, hasta ahora reducido al libre tránsito de mercancías y capitales. Ciertamente con resultados poco alentadores para la economía nacional y para el bienestar de la población.

## Referencias bibliográficas

- Alba, Francisco (2002). “Liberalización económica, tendencias y políticas migratorias. El caso de México-Estados Unidos” en García Guzmán, Brígida, *Población y sociedad al inicio del Siglo XXI*, México: Colmex.
- Banco de México, *Indicadores Económicos*, ([www.banxico.org](http://www.banxico.org)).
- Conapo (2004). “Datos sobre migración a EUA” ([www.conapo.gob.mx](http://www.conapo.gob.mx)), marzo.
- \_\_\_\_\_, SG, SRE (2000). *Migración México-Estados Unidos. Opciones de política*, México: Conapo.
- \_\_\_\_\_, (2001). *La población de México en el nuevo siglo*, México: Conapo.
- \_\_\_\_\_, (2001). *Estudio binacional sobre migración*, México: Conapo.
- \_\_\_\_\_, (2003). *Series de migración internacional*, México: Conapo.

- (1999). “Las remesas enviadas a México por los trabajadores migrantes en Estados Unidos” en *La situación demográfica en México*.
- (2002). *Proyecciones de la Población de México 2000-2030*, México: Conapo.
- Corona, Rodolfo (2002). “Mediciones de la migración de mexicanos a Estados Unidos en la década 1990-2000” en García Guzmán, Brígida, *Población y sociedad al inicio del siglo XXI*, México: Colmex.
- Dussel, Enrique (1997). *La economía de la polarización*, México: JUS-UNAM.
- Flores Alonso, María de Lourdes y Barrera Chavira, Elvira (2004). “Migración de mexicanos hacia EUA” en CESOP, núm. 5, enero, Cámara de Diputados.
- Garavito Elías, Rosa Albina (1991). “Para discutir el tratado trilateral de libre comercio”, separata de *El Cotidiano*, núm. 41, mayo-junio, DCSH, UAM-Azcapotzalco, México.
- (2004). “El plan migratorio de Bush” en *El Universal*, 14 de enero.
- Huntington, Samuel, “El desafío hispano”, *Letras libres*, núm. 64, abril 2004.
- INEGI (2002). ENIGH.
- (2004). ENEU, enero.
- (1995). *Conteo de Población y Vivienda*, México: INEGI.
- (2000). *XII Censo de Población y Vivienda*, México: INEGI.
- Moreno Pérez, Juan (2000). *Documento de trabajo sobre migración, área de economía del GPPRD en la Cámara de Senadores*, LVII Legislatura, enero.
- Pérez Canchola, José Luis (1997). “Frontera y derechos Humanos” en *Coyuntura*, núm. 81, julio-agosto, México, IERD.
- Presidencia de la República (2002). *II Informe de Gobierno*, anexo, México.
- SECOFI (2000). TLCAN, Acuerdos de Cooperación Ambiental y Laboral, México: 2003.

# La eficiencia del mercado cambiario entre el euro, el peso mexicano y el dólar: un análisis de cointegración con restricciones\*

*(Recibido: diciembre/03 – aprobado: febrero/04)*

*Luis Miguel Galindo  
J. Venancio Salcines\*\**

## **Resumen**

El objetivo de este trabajo es analizar la condición de eficiencia del mercado de tipo de cambio del peso mexicano, el euro y el dólar utilizando una prueba de restricción en los parámetros en el marco de cointegración entre las series. Esta prueba, desarrollada por Ferré y Hall (2002), utiliza una nueva metodología donde la cointegración no implica necesariamente ineficiencia en el mercado como en el caso de Granger (1986). Los resultados econométricos obtenidos indican que el mercado cambiario entre el peso, el euro y el dólar no es eficiente para el periodo 1980:1 a 2002:12.

**Palabras clave:** tipo de cambio, eficiencia del mercado.

**Clasificación JEL:** F31, C32.

\* Los autores agradecen la colaboración de Horacio Catalán en la organización y el procesamiento de la información. Cualquier error es responsabilidad de los autores. Este trabajo fue financiado con fondos PAPIIT-UNAM del proyecto IN304702 “La política monetaria y financiera y los efectos de la apertura del sector externo en una economía con restricción externa: un enfoque econométrico”.

\*\* Profesores de la Facultad de Economía de la UNAM y de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de A Coruña, España, respectivamente (gapaliza@servidor.unam.mx), (jvsc@vdc.es).

## Introducción

Durante el último trimestre del año 2002 y los primeros meses del 2003 se observó una caída del dólar con respecto al euro, junto con un comportamiento singular en las trayectorias de éstas divisas y el peso mexicano. En efecto, la devaluación del dólar en relación al euro ha estado acompañada de una devolución de nuestra moneda frente al dólar. La explicación más extendida sobre este comportamiento es que la incertidumbre y los riesgos cambiarios, en el contexto internacional actual, se tradujeron en la salida de capitales de la esfera del dólar hacia el euro u otras monedas. Este flujo se inició con la salida de capitales de la moneda más débil, en este caso el peso, que se tradujo entonces en su devaluación, en una proporción similar a la del dólar con respecto al euro.

Este comportamiento de los mercados cambiarios, junto con la explicación referida, pone en el centro del debate la existencia de eficiencia en el mercado del tipo de cambio entre estas tres monedas y en particular para el caso mexicano. En efecto, la evolución del tipo de cambio en la economía mexicana es ciertamente una variable fundamental, en la medida en que se encuentra fuertemente relacionada con la trayectoria de otras variables como la tasa de inflación, el tipo de interés nominal o la balanza comercial (Carstens, y Werner, 1999). Así, el régimen cambiario, a partir de 1995, se modificó pasando de una flotación controlada a una determinación del tipo de cambio por las fuerzas del mercado. En este sentido, verificar la hipótesis de eficiencia en el caso mexicano adquiere una mayor relevancia. Esto es, la validez de esta hipótesis indica que el tipo de cambio en México responde adecuadamente a las fuerzas de la libre competencia, y por tanto no existen factores o información adicional que sugieran la presencia de imperfecciones en el mercado que puedan traducirse en ganancias extraordinarias. En este sentido, el objetivo de este trabajo es analizar la presencia de eficiencia en el mercado cambiario entre las divisas mencionadas. La selección del dólar y el euro como monedas de referencia se debe básicamente a su importancia en el mercado internacional.

Sin embargo, a diferencia de trabajos anteriores (Sephton y Larsen, 1991 y Hakkio y Rush, 1989) en donde se utiliza la prueba sugerida por Granger (1986), el cual sostiene que la cointegración entre los tipos de cambio se interpreta como ineficiencia en el mercado, en el caso que nos ocupa se aplica una nueva prueba desarrollada por Ferré y Hall (2002). Esta nueva metodología utilizada para tipos de cambio múltiples, sin dinámica, impone restricciones a los valores de los parámetros en el contexto de cointegración entre las se-

ries.<sup>1</sup> De este modo, la cointegración, y, por tanto, la representación de las series como mecanismo de corrección de errores (Engle y Granger, 1987), no implica necesariamente ineficiencia en el mercado, sino que depende del valor específico de los parámetros obtenidos. Así, se considera que la ineficiencia del mercado se relaciona más con la posibilidad de obtener ganancias extraordinarias, que con la posibilidad de pronóstico basada en la cointegración entre las series.

El trabajo contiene una sección general, en donde se incluye una explicación de la metodología econométrica y los principales resultados obtenidos, una sección que incluye las conclusiones junto con algunos comentarios generales y un apéndice.

## **1. Marco general y evidencia empírica**

Un mercado se considera eficiente cuando no pueden obtenerse ganancias extraordinarias con base a distintos conjuntos de información y donde, por tanto, no existen oportunidades de arbitraje (Fama, 1970 y Dwyer y Wallace, 1992). La interpretación de esta definición no es sin embargo sencilla. Por un lado, diversos estudios sobre el tipo de cambio (Alexander y Johnson, 1992, Copeland, 1991, Karfakis y Parikh, 1994, Crowder, 1994 y MacDonald y Taylor, 1989) sostienen que un mercado es eficiente en el caso donde las series no estén cointegradas.<sup>2</sup> Ello se debe a que la presencia de cointegración implica una relación de causalidad, a través del teorema de representación de Engle y Granger (1987), que contradice la idea de que las series no pueden ser pronosticadas con el conjunto de información disponible (Granger, 1986 y Hakkio y Rush, 1989). En este contexto, se destaca como relevantes, en todo caso, las causas que originan el rechazo de la presencia de cointegración entre las series tales como una prima de riesgo, el uso ineficiente de la información (Hakkio y Rush, 1989 y Crowder, 1994) o el cambio estructural en las relaciones entre las series (Sephton y Larsen, 1991).

Por el contrario, autores como Dwyer y Wallace (1992), Ferré y Hall (2002), sugieren que es compatible la presencia de cointegración con un mercado cambiario eficiente. Esto es, al definir a un mercado eficiente, como aquel donde no existen oportunidades de arbitraje, entonces se abandona la equivalencia entre ineficiencia y cointegración. Así, la eficiencia no implica que no puedan predecirse

<sup>1</sup> La dinámica es excluida en la medida en que se utiliza para el análisis las relaciones de largo plazo asociados a la estadística.

<sup>2</sup> Se excluyen los casos en donde se analiza el mercado actual y el de futuros, ya que las pruebas respectivas se basan en el análisis directo de una relación de cointegración entre las series (Hakkio y Rush, 1989).

las series, sino que no existan oportunidades de arbitraje (Baffes, 1994). En este sentido, Engel (1996) argumenta que la propiedad de cointegración es independiente de la condición de eficiencia o ineficiencia en los mercados financieros.

De este modo, en el caso donde los tipos de cambio se encuentren cointegrados y su trayectoria corresponde a sus “fundamentos” (Hallwood y MacDonald, 1986), ello representa, entonces, información disponible para todos los agentes, limitando las oportunidades de arbitraje. Ferré y Hall (1992), Dwyer y Wallace, (1992) y Fama (1991), argumentan que un mercado eficiente puede incluir la propiedad de cointegración, ya que esto no implica necesariamente que se obtengan ganancias extraordinarias, no obstante que su comportamiento pueda ser predecible. Asimismo, Dwyer y Wallace (1992) sostienen que la eficiencia no implica que los precios de los activos no son predecibles, ya que ello no tiene relación directa e inmediata con la existencia de ganancias de arbitraje, rompiendo de esta forma la equivalencia directa entre ineficiencia y cointegración en un mercado cambiario. En todo caso, existen situaciones en donde la cointegración es consistente con la propiedad de eficiencia y, por ello, se requieren condiciones adicionales que implican imponer restricciones a la cointegración para analizar la eficiencia del mercado (Dwyer y Wallace, 1992).

Debe reconocerse además que existe una literatura creciente la cual argumenta en contra del uso del concepto de cointegración para evaluar la hipótesis de eficiencia en el mercado cambiario, y en particular el mercado cambiario de futuros (Kellard, Newbold y Rayner, 2001; Wang y Jones, 2003). En este contexto, se considera que hay información adicional, por ejemplo en las tasas de interés, la cual explica en parte las ineficiencias cambiarias (Kellard, Newbold y Rayner, 2001).

El conjunto de estas restricciones adicionales pueden definirse considerando que, la condición de arbitraje, bajo costos de transacción iguales a cero, implica que los tipos de cambio están cointegrados:

$$S_t^{12} - S_t^{13} - S_t^{32} = 0 \quad (1)$$

Donde:

$s_t^{ij}$  = el logaritmo del tipo de cambio de la moneda del país “j-ésimo en términos de la moneda del país i-ésimo.

La ecuación (1) puede analizarse considerando dos tipos de cambio en referencia a un tercero. Por ejemplo, considerando el peso ( $s^{12}$ ) y el euro ( $s^{13}$ ) en términos del dólar. Así, el concepto de cointegración, sin efectos dinámicos, entre

dos tipos de cambio referenciados con respecto a un tercero, puede ejemplificarse por la ecuación (2). Se incluye, además el supuesto, basado en la evidencia empírica disponible, de que la trayectoria de los tipos de cambio nominales se comportan como un camino aleatorio (MacDonald y Taylor, 1989) (ecuación (3)).<sup>3</sup> Estas ecuaciones (2) y (3) son consistentes con la presencia de eficiencia en el mercado como lo muestran Ferré y Hall (2002).

$$y_t = \phi x_t + e_{1t} \quad (2)$$

$$x_t = x_{t-1} + e_{2t} \quad (3)$$

Donde:

$e_{1t}$  y  $e_{2t}$  = son series estacionarias

De las ecuaciones (2) y (3) puede entonces obtenerse un modelo de corrección de errores (ECM) restando en ambos lados de la ecuación (2), y sumando  $(\phi x_{t-1} - \phi x_{t-1})$  del lado derecho:

$$\Delta y_t = -y_{t-1} + \phi \Delta x_t + \phi x_{t-1} + v_t \quad (4)$$

de donde:

$$\Delta y_t = \phi \Delta x_t - (y_{t-1} - \phi x_{t-1}) + v_t \quad (5)$$

La ecuación (5) es una representación del ECM. En este caso, bajo la especificación de un modelo estructural, las ecuaciones (2) y (3) pueden representarse en forma matricial como:

$$\begin{pmatrix} 1 & -\phi \\ 0 & 1 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} y_t \\ x_t \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0 & 0 \\ 0 & 1 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} y_{t-1} \\ x_{t-1} \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} 1 & 0 \\ 0 & 1 \end{pmatrix} \quad (6)$$

<sup>3</sup> Una descripción más compleja icada de la trayectoria del tipo de cambio no modifica substancialmente los resultados del análisis.

y donde, representando al vector  $\begin{pmatrix} y_t \\ x_t \end{pmatrix} = Z_t$  se obtiene entonces una forma general de un modelo de vectores autorregresivos (VAR) como:

$$AZ_t = BZ_{t-1} + U_t \quad (7)$$

Restando  $AZ_{t-1}$  de la ecuación (7) se obtiene que:

$$A\Delta Z_t = (B - A)Z_{t-1} + U_t \quad (8)$$

Con  $C = (B - A)$  entonces:

$$A\Delta Z_t = CZ_{t-1} + U_t \quad (9)$$

Lo que implica que:

$$\begin{pmatrix} 1 & -\phi \\ 0 & 1 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \Delta y_t \\ \Delta x_t \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} -1 & \phi \\ 0 & 0 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} y_{t-1} \\ x_{t-1} \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} 1 \\ 0 \end{pmatrix} \quad (10)$$

La ecuación (10) representa un modelo de corrección de errores acorde con su forma estructural, donde las variables en primeras diferencias dependen de los valores rezagados en niveles de estas variables. En este caso, la presencia del parámetro  $\phi$  situado en la primera fila de las matrices  $A$  y  $C$ , implica la existencia de eficiencia en el mercado dentro del sistema en su forma estructural (Ferré y Hall, 2002).

La forma reducida a estimar puede obtenerse entonces normalizando la ecuación (10) y considerando que la matriz  $A$  es invertible, por lo que al premultiplicar a la ecuación (9) por  $A^{-1}$  se obtiene (11):

$$A^{-1}CZ_{t-1} + A^{-1}U_t = \Pi Z_{t-1} + A^{-1}U_t \quad (11)$$

Con  $\Pi = A^{-1}C$

Así la forma reducida de la ecuación (10) puede representarse en forma desagregada como:

$$\begin{aligned}
 \begin{pmatrix} \Delta y_t \\ \Delta x_t \end{pmatrix} &= \begin{pmatrix} -1 & \phi \\ 0 & 0 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} y_{t-1} \\ x_{t-1} \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} 1 & \phi \\ 0 & 1 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} u_{1t} \\ u_{2t} \end{pmatrix} & (12) \\
 \begin{pmatrix} \Delta y_t \\ \Delta x_t \end{pmatrix} &= \Pi \begin{pmatrix} y_{t-1} \\ x_{t-1} \end{pmatrix} + A^{-1} \begin{pmatrix} u_{1t} \\ u_{2t} \end{pmatrix}
 \end{aligned}$$

Nuevamente la presencia del parámetro  $\phi$  en las matrices  $\Pi$  y  $A^{-1}$  indica la existencia de eficiencia en el mercado en la forma reducida del sistema. Por el contrario, en el caso donde el parámetro  $\phi$  de las matrices  $A$  y  $C$  no es igual, entonces, ello implica la ineficiencia en el mercado cambiario.

Esto puede ejemplificarse considerando a la ecuación (5). Esto es, en el caso donde los parámetros son distintos ( $\phi \neq \gamma$ ), la ecuación (5) puede representarse como:

$$\Delta y_t = \gamma \Delta x_t - (y_{t-1} - \phi x_{t-1}) + v_t \quad (13)$$

Reordenando la ecuación (13) se obtiene que:

$$y_t = \gamma \Delta x_t + \phi x_{t-1} + v_t \quad (14)$$

Lo que equivale a:

$$y_t = \gamma x_t + (\phi - \gamma) x_{t-1} + v_t \quad (15)$$

La ecuación (15) contiene además de  $x_t$  a  $x_{t-1}$ . De este modo, esta variable retardada ( $x_{t-1}$ ), incorpora información relevante para predecir a  $y_t$  lo que expresa la presencia de ineficiencia en el mercado cambiario. Este resultado indica que no es la presencia de cointegración entre los tipos de cambio lo que implica la existencia de ineficiencia en el mercado, sino la forma específica que tiene el modelo de corrección de errores. En este sentido, la ecuación (2), que se utiliza para el análisis de cointegración, y que excluye a los elementos en diferencias, no representa una prueba de eficiencia del mercado.

De este modo, el análisis de eficiencia puede realizarse estimando la ecuación (4) por el método de máxima verosimilitud con información completa (FIML). Así, se estima esta ecuación sin imponer la restricción de que los coeficientes de  $\Delta x_t$  y  $x_{t-1}$  sean iguales. Posteriormente, se estima la ecuación (5) imponiendo la

restricción y se procede a realizar una prueba de razón de máxima verosimilitud. En caso de que el contraste de hipótesis, entre la ecuación sin restringir y la restringida, no rechace la hipótesis nula de que ambos coeficientes son iguales, entonces no puede tampoco rechazarse la hipótesis de eficiencia del mercado (Ferré y Hall, 2002).

La información utilizada incluye datos mensuales de 1980:01 a 2002:12 de los tipos de cambio del peso ( $S_t$ ) y el euro ( $E_t$ ), ambos con referencia al dólar, considerando el dato de venta para el último día del mes. En el periodo 1980:01 a 1998:12 se utilizó, como aproximación al tipo de cambio del euro, la cotización del Ecu respecto al dólar, reportada en las estadísticas financieras internacionales del FMI. Letras minúsculas representan el logaritmo de las series. Las estimaciones econométricas se realizaron en RATS (Doan, 1996) y en PCFIML (Doornik y Hendry, 1994).

El análisis del orden de integración de las series incluyó inicialmente a las pruebas estándar de raíces unitarias de Dickey Fuller Aumentada (ADF) (1981) y de Phillips-Perron (PP) (1988). La especificación de estas pruebas correspondió al procedimiento “de lo general a lo específico”, estimando en principio regresiones con constante y tendencia, analizando además su significancia estadística. El número de retardos ( $k$ ) en la prueba ADF fue seleccionado de acuerdo al procedimiento conocido como “t-sig” (Ng y Perron, 1995), referido a la significancia estadística de los retardos. Además, se estimó la prueba KPSS (Kwiatkowsky *et al.*, 1992), la cual utiliza como hipótesis nula el que la serie es estacionaria, a diferencia de las pruebas ADF y PP que tienen como hipótesis nula el que la serie posee raíces unitarias (Maddala y Kim, 1998).

Las pruebas de hipótesis de raíces unitarias se muestran en el Cuadro 1, donde se indica que el tipo de cambio nominal del peso mexicano, respecto al dólar es una serie no estacionaria ( $I(1)$ ) atendiendo a las pruebas ADF, PP y KPSS;<sup>4</sup> por otra parte, los resultados sobre el euro-dólar también sugieren, en su mayoría, que la serie es también  $I(1)$ . Esta evidencia es consistente en el caso de la peseta con respecto al dólar (Bajo, 1987), y con la hipótesis de que los tipos de cambio nominales tienen normalmente una raíz unitaria y siguen un camino aleatorio (Meese y Singleton, 1982, Baillie y Bollerslev, 1989, Alexander y Johnson, 1992 y MacDonald y Taylor, 1989).

<sup>4</sup> Maddala y Kim (1998) incluyen una batería de pruebas de raíces unitarias. Sin embargo la mayoría de ellas están sujetas a la crítica de bajo poder ante la presencia de cambios estructurales en las series. Este es probablemente el caso del tipo de cambio en México como lo sugieren Galindo y Catalán (2003). En este sentido, las pruebas de raíces unitarias aquí presentadas deben de considerarse sólo como indicativas.

Así, en el caso donde la evolución del tipo de cambio puede aproximarse como una senda aleatoria, entonces la mejor predicción que puede realizarse es el valor previo con un coeficiente igual a uno, lo que se conoce como la condición de insegamiento (Diebold, Gardeazabal e Yilmaz, 1994).

**Cuadro 1**  
**Pruebas de raíces unitarias**

Variable	ADF			PP(6)			KPSS(16)	
	A	B	C	A	B	C	$\eta_\mu$	$\eta_\tau$
$s_t$	-1.39(5)	-2.74(5)	-1.43(5)	-0.67	-3.14	-1.73	1.51	0.38
$Ds_t$	-5.02(4)	-4.39(4)	-3.52(4)	11.95	11.64	10.51	0.58	0.06
$eu_t$	-2.27(1)	-2.22(1)	-2.21(1)	-2.18	-2.14	-2.14	0.21	0.20
$\Delta eu_t$	11.70(0)	11.68(0)	11.69(0)	11.61	11.60	11.61	0.13	0.12

Notas: negrillas indican rechazo de la hipótesis nula al 5% de significancia. Los valores críticos al 5% para la prueba Dickey-Fuller Aumentada y Phillips-Perron, en una muestra de  $T=500$ , son de -3.42 incluyendo constante y tendencia (modelo A), -2.87 únicamente la constante (modelo B) y -1.95 sin constante y sin tendencia (modelo C) (Maddala y Kim, 1998: 64). Los valores entre paréntesis representan el número de rezagos utilizados en la prueba.  $\eta_\mu$  y  $\eta_\tau$  representan los estadísticos de la prueba KPSS, donde la hipótesis nula considera que la serie es estacionaria en nivel o alrededor de una tendencia determinística, respectivamente. Los valores críticos al 5% en ambas pruebas son de 0.463 y 0.146, respectivamente (Kwiatkowski *et al.*, 1992).

El número de retardos del modelo de vectores autoregresivos, utilizado para el procedimiento de Johansen (1988), se seleccionó de acuerdo a los criterios de información de Akaike (1974) y Schwarz (1978) (Cuadro 2), en donde se observa que el modelo VAR puede especificarse considerando 2 o 6 retardos. En este sentido, se utilizó el mayor número de retardos correspondiente el criterio de AIC.

**Cuadro 2**  
**Criterios de Akaike y Schwarz para determinar número de rezagos**

	Número de rezagos											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
AIC	-7.41	-7.55	-7.60	-7.61	-7.62	-7.67	-7.66	-7.64	-7.63	-7.61	-7.62	-7.59
SIC	-7.35	-7.45	-7.44	-7.39	-7.34	-7.35	-7.28	-7.21	-7.14	-7.07	-7.02	-6.94

Notas: AIC = criterio de Akaike, SIC = criterio de Schwarz. Los criterios están definidos como:

$$AIC = \log|\Sigma| + (2/T)d.$$

$$SIC = \log|\Sigma| + (\log T/T)d.$$

El procedimiento de Johansen (1988) rechaza la hipótesis nula de cero vectores de cointegración, tanto por el estadístico de la traza, como por el de la raíz característica máxima (Cuadro 3),<sup>5</sup> indicando la presencia de una relación de cointegración entre los tipos de cambio nominal peso-dólar y el euro-dólar. Ello sugiere que existe una relación estable entre el peso, el euro y el dólar en el largo plazo; no obstante, la posible presencia de cambios estructurales en la trayectoria del tipo de cambio como consecuencia de modificaciones en el régimen de política monetaria instrumentada en estos países (véase a este respecto Sarno y Taylor, 2001).

**Cuadro 3**  
**Estadísticos de la prueba del procedimiento de Johansen**

<i>Valores característicos</i>	<i>H<sub>o</sub>: r</i>	<i>p-r</i>	$\hat{l}$ -máx	$\lambda$ -max 95%	$^{\wedge}$ Traza	Traza 95%
0.0715	0	1	24.88*	15.4	19.6*	14.1
0.0195	1	0	5.22*	3.8	5.22*	3.8

Notas: l-max = estadístico de la raíz característica máxima.  $^{\wedge}$ Traza. Estadístico de la traza. (\*) Rechazo de la hipótesis nula al 5% de significancia. Periodo 1981(1)-2002 (12). Número de retardos utilizados en el VAR 6. Valores críticos: l-max (Johansen, 1995, tabla 15.1: 214); y Traza. (Mackinnon, *et al.*, 1999, tabla II: 571).

Así, la hipótesis de eficiencia se puede comprobar estimando la ecuación (5) sin restricciones (ecuación (16)), y con restricciones (ecuación (17)):

$$Ds_t = a + gDeu_t - (bs_{t-1} - feu_{t-1}) + u_{1t} \quad (16)$$

$$Ds_t = a + fDeu_t - (bs_{t-1} - feu_{t-1}) + u_{2t} \quad (17)$$

Las estimaciones por FIML del modelo sin restricciones y con restricciones se presentan en los Cuadros 4 y 5 respectivamente.

<sup>5</sup> Se utilizó, para corregir por el tamaño de la muestra, los valores críticos de Mackinnon, Haug y Michels (1999).

**Cuadro 4**  
**Estimaciones por FIML de la ecuación (16)**

Parámetro	Coeficiente	Estadístico <i>t</i>
a	0.028	7.776
g	-0.410	-3.115
b	-0.009	-4.743
f	0.006	0.279

Nota: función logarítmica de máxima verosimilitud = 769.027.

Periodo: 1980:12-2002:12.

**Cuadro 5**  
**Estimaciones por FIML de la ecuación (17)**

Parámetro	Coeficiente	Estadístico <i>t</i>
a	0.029	7.768
g	-0.026	-4.198
b	-0.008	7.766
f	0.026	1.211

Nota: función logarítmica de máxima verosimilitud = 764.669.

Periodo: 1980:12-2002:12.

El contraste de razón de máxima verosimilitud para ambas estimaciones se distribuye como una  $\chi^2(m)$  con  $m$  grados de libertad, dados por el número de restricciones. De este modo el contraste de hipótesis se define como:

$$LR = 2 \times (769.027 - 764.669) = 8.716$$

El valor crítico al 5% de significancia estadística de una  $\chi^2(1) = 3.84$ , indica que puede rechazarse la hipótesis nula de que  $\gamma = \phi$ . Ello implica rechazar la hipótesis de eficiencia en el mercado cambiario entre el peso y el euro, tomando como referencia al dólar. Más aún, la condición de insesgamiento (Masih y Masih, 1995), donde la hipótesis nula indica que el parámetro  $\phi = 1$ , es también rechazada al 5% de significancia estadística.

$$\frac{\phi - 1}{\sigma(\phi)} = \frac{0.026 - 1}{0.217} = -9.096 < -2.9$$

Donde:

$\sigma(\phi)$ = es la desviación estándar de  $\phi$  y

-2.9= es el valor crítico al 5% de significancia de  $t_{0.05}(n-2)$ .

El conjunto de las estimaciones realizadas indican entonces que los mercados cambiarios conjuntos del peso mexicano, y el euro, con referencia al dólar, no son eficientes. Esto es, las restricciones en los parámetros obtenidas por FIML son rechazadas por los datos. Este resultado indica que existen opciones de arbitraje y de ganancias extraordinarias en estos mercados.

### **Conclusiones y comentarios generales**

Este ensayo utiliza una nueva prueba desarrollada por Ferré y Hall (2002) para analizar la eficiencia del mercado cambiario entre el peso mexicano, el euro y el dólar. Esta prueba difiere de la propuesta realizada por Granger (1986), en donde la presencia de cointegración entre dos series de tipo de cambio implica que el mercado es ineficiente, ya que existe un mecanismo de corrección de errores que indica una relación de causalidad entre las series. La nueva prueba planteada por Ferré y Hall (2002) rompe el vínculo directo que se había establecido entre cointegración e ineficiencia en el mercado, como consecuencia de la relación que se establecía entre capacidad de pronóstico e ineficiencia. De este modo, el concepto de eficiencia del mercado corresponde al caso donde los tipos de cambio incluyen, en todo momento, el conjunto de la información disponible y, por lo tanto, no pueden realizarse ganancias extraordinarias. En este sentido, las pruebas de cointegración son insuficientes para argumentar a favor de la eficiencia en el mercado.

Los resultados obtenidos indican que el mercado cambiario entre el peso y el euro con respecto al dólar es ineficiente. Esto es, las restricciones impuestas en los parámetros, en el modelo con dinámica limitada, rechazan la hipótesis de eficiencia en el mercado. Ello indica que existen opciones de oportunidades de arbitraje o de ganancias extraordinarias, y que en particular el peso mexicano puede estar sujeto a ataques especulativos en la triangulación entre tipos de cambio. Así, la aplicación de un régimen cambiario basado en las libres fuerzas del mercado, donde existen problemas de ineficiencia, puede resultar riesgoso y conducir a la obtención de ganancias especulativas. En este sentido, es importante reconocer que la percepción de las virtudes del mercado cambiario mexicano, por parte de las autoridades monetarias, debe matizarse y observarse con un relativo escepticismo.

Finalmente es necesario mencionar que el cambio de régimen cambiario, a partir de 1995, plantea desde luego, una limitante a la evaluación econométrica realizada. Esto es, el tránsito de un régimen de paridad controlada, a uno fundamentado en las fuerzas del mercado, limita la potencia de las pruebas ya que es

posible que el rechazo de la hipótesis de eficiencia se asocia al cambio de régimen, o a modificaciones estructurales en las series.<sup>6</sup>

## Referencias bibliográficas

- Akaike, H. (1974). “A new look at statistical model identification” in *IEFE transactions on automatic control*, num. 19, pp. 716-23.
- Alexander, C. O. y A. Johnson (1992). “Are foreign exchange market really efficient?” in *Economics Letters*, num. 40, pp. 449-453.
- Baffes, J. (1994). “Does co movement among exchange rate imply market inefficiency?” in *Economics Letters*, num. 44, pp. 273-280.
- Baillie, R. T. y T. Bollerslev (1989). “Common stochastic trends in a system of exchange rates” in *Journal of Finance*, num. 44, pp. 167-181.
- Bajo, O. (1987). “Modelos monetarios del tipo de cambio y evidencia econométrica. Nuevo examen de los casos de la peseta-dólar y peseta-marco” en *Información Comercial Española*, núm. 647, pp. 125-143.
- Carstens, A. G. y A. M. Werner (1999). “Mexico’s monetary policy framework under a floating exchange rate regime” en *Documento de Investigación*, núm. 99-05, México: Banco de México.
- Coleman, M. (1990). “Cointegration-based tested of daily foreign exchange rate market efficiency” in *Economic Letters*, num. 32, pp. 53-59.
- Copeland, L. S. (1991). “Cointegration tests with daily exchange rate data” in *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, num. 53 (2), pp. 185-198.
- Crowder, W. J. (1994). “Foreign exchange market efficiency and common stochastic trends” in *Journal of International Money and Finance*, num. 13(5), pp. 551-564.
- Dickey, D. A. and W. A. Fuller (1981). “Likelihood ratio statistics for autoregressive time series with a unit root” in *Econometrica*, num. 49, pp. 1057-1072.
- Diebold, F. X., J. Gardeazabal y K. Yilmaz (1994). “On cointegration and exchange rate dynamics” in *The Journal of Finance*, vol. XLIX, num. 2, pp. 727-745.
- Doan, T. A. (1996). *RATS User’s Manual Versión 4.0*, USA: Estima.
- Dooley, M. P. y J. A. Frankel (2003). *Managing currency crises in emerging markets*, USA: National Bureau of Economic Research-University of Chicago Press.
- Doornik, J. A. y D. F. Hendry (1994). *PcFIML: an interactive program for modeling system*, Londres: International Thompson Publishing.

<sup>6</sup> Véase para esta discusión a Dooley y Frankel (2003), y a Ghosh, Gulde y Wolf (2002).

- Dwyer, G. P. y M. S. Wallace (1992). "Cointegration and market efficiency" in *Journal of International Money and Finance*, vol. 11, num. 4, august, pp. 318-327.
- Engle, R. F. y C. W. J. Granger (1987). "Cointegration and error correction: representation, estimation and testing" in *Econometrica*, num. 55, pp. 251-276.
- (1996). "A note on cointegration and international capital market efficiency" in *Journal of International Money and Finance*, num. 15, pp. 657-660.
- Fama, E. F. (1970). "Efficient capital markets: a review of theory and empirical literature" in *Journal of Finance*, num. 25, may, pp. 383-417.
- (1991), "Efficient capital markets: II" in *Journal of Finance*, num. 48(3), pp. 213-228.
- Ferré, M. y S. Hall (2002). "Foreign exchange market efficiency and cointegration" in *Applied Financial Economics*, num. 12, february, pp. 131-139.
- Galindo, L. M. y H. Catalán (2003). "The PPP hypothesis and the Mexican real exchange rate: a long term perspective", por publicarse en *Applied Economics Letters*.
- Granger, C. W. J. (1986). "Developments in the study of cointegrated economic variables" in *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, num. 48(3), pp. 213-28.
- Ghosh, A. R., A. M. Gulde y H. C. Wolf (2002). *Exchange rate regimes*, USA: MIT Press.
- Hakkio, C. S. y M. Rush (1989). "Market efficiency and cointegration: an application to the sterling and deutschemark exchange markets" in *Journal of International Money and Finance*, num. 8, pp. 75-88.
- Hallwood, C. P. y R. MacDonald (1986). *International Money and Finance*, USA: Basil Blackwell.
- Johansen, S. (1988). "Statistical analysis of cointegration vectors" in *Journal of economics Dynamics and Control*, num. 12, pp. 231-54.
- Karfakis, C. I. y A. Parikh (1994). "Exchange rate convergence and market efficiency" in *Applied Financial Economics*, num. 4, pp. 93-98.
- Kwiatkowski, D., P. C. B. Phillips, P. Schmidt e Y. Shin (1992). "Testing the null hypothesis of stationary against the alternative of a unit root" in *Journal of Econometrics*, num. 54, pp. 159-178.
- MacDonald, R. y M. P. Taylor (1989). "Foreign exchange rate market efficiency and cointegration: some evidence from the recent float" in *Economic Letters*, num. 29, pp. 63-68.

- Mackinnon, J. G., A. A. Haug y L. Michels (1999). "Numerical distribution functions of likelihood ratio tests for cointegration" in *Journal of Applied Econometrics*, num. 14, pp. 563-577.
- Maddala, G. S. e I. Kim (1998). *Unit roots, cointegration and structural change*, Cambridge: University Press.
- Masih, A. M. y R. Masih (1995). "Investigating the robustness of the tests of the market efficiency hypothesis: contributions from cointegration techniques on the Canadian floating dollar" in *Applied Financial Economics*, vol. 5, num. 3, january, pp. 139-150.
- Meese, R. A. y K. J. Sinlgeton (1982). "On unit roots and the empirical modelling of exchange rates" in *Journal of Finance*, num. 37, pp. 1029-1035.
- Ng, S. y Perron, P. (1995). "Unit root tests in ARMA models with data depend methods for the selection of the truncation lag" in *Journal of the American Statistical Association*, num. 90, pp. 268-281.
- Phillips, P. C. B. y Perron, P. (1988). "Testing for unit roots in time series regression" in *Biometrika*, num. 75, pp. 335-346.
- Sarno, L. y M. P. Taylor (2001). "Official intervention in the foreign exchange market: is it effective and, if so, how does it work?" in *Journal of Economic Literature*, vol. XXXIX, september, pp. 839-868.
- Schware, G. (1978). Estimating the dimension of a model", *Annals of Statistics*, 6, 461-464.
- Sephton, P. S. y H. K. Larsen (1991). "Tests of exchange market efficiency: fragile evidence from cointegration tests" in *Journal of International Money and Finance*, num. 10, pp. 561-570.
- Solanes, J. G. y Ma. I. González-Martínez (2000). "Los fundamentos monetarios del tipo de cambio peseta/marco alemán, a corto y a largo plazo" en *Moneda y Crédito*, núm. 211, pp. 91-119.

## Apéndice

$S_t$  – Tipo de cambio nominal pesos por dólar de EUA a la venta, correspondiente al último día de cada mes. Fuente estadística: Banco de México.

$Eut_t$  – Tipo de cambio nominal del euro respecto al dólar de EUA a la venta, correspondiente al último día de cada mes. Fuente estadística: Estadísticas Financieras Internacionales del FMI.

# Estabilidad financiera y dolarización\*

*(Recibido: enero/04 -aprobado: abril/04)*

*Jesús Zurita González\*\**

## **Resumen**

Este artículo examina los vínculos entre dolarización, estabilidad financiera y estabilidad monetaria, en una economía pequeña y abierta cuya banca tiene acceso al crédito internacional. La principal conclusión es que si se logra un equilibrio fiscal sostenible, intertemporalmente, la dolarización resulta innecesaria para lograr la estabilidad monetaria y de precios. Debido a la importancia del sistema bancario como fuente de desequilibrio fiscal cuando incurre en dificultades financieras y es rescatada por el gobierno, se indica la necesidad de establecer medidas prudenciales para garantizar el buen funcionamiento del sistema bancario y con ello alcanzar la estabilidad financiera.

**Palabras clave:** dolarización, estabilidad financiera, inestabilidad inherente al sistema bancario, equilibrio fiscal sostenible.

**Clasificación JEL:** F3, F4, G2.

\* Una versión preliminar de este documento se presentó en un seminario organizado por el Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco en septiembre de 2001. Se agradecen los comentarios de dos revisores anónimos, los cuales fueron muy útiles para estructurar la versión final. Este trabajo sin duda refleja las innumerables discusiones sostenidas con Enrique Barraza respecto a los temas tratados. Por supuesto que cualquier error que haya prevalecido, a pesar del esfuerzo de los revisores y de las claras ideas de Barraza, es mi responsabilidad.

\*\* Profesor-Investigador de la UAM-Azcapotzalco ([jzurita@economia.gob.mx](mailto:jzurita@economia.gob.mx)).

## Introducción

El adoptar al dólar como moneda de curso legal se ha convertido, a últimas fechas, en un tema central de la política económica de América Latina, especialmente antes de la crisis Argentina de finales de 2001.<sup>1</sup> La propuesta del gobierno del ex presidente Menem y del Banco Central de Argentina, acerca de transitar de un Consejo Monetario hacia la dolarización completa, tuvo un eco profundo en los círculos académicos y de política económica a nivel internacional, particularmente en América Latina en donde se han discutido ampliamente las ventajas y desventajas de dolarizar.

La mayor ventaja de la dolarización, según sus proponentes, es la virtual eliminación del riesgo en las inversiones dirigidas hacia la economía que adopte el dólar como moneda de curso legal, así como una inflación, importada, virtualmente idéntica a la del país del cual se adopte la moneda, lo que se traducirá en tasas de interés semejantes a las prevalecientes en economías desarrolladas, sin riesgo cambiario, produciéndose efectos positivos sobre la inversión, el crecimiento y la generación de empleos. Por ello, algunos autores afirman que la dolarización es una vía expedita para lograr estabilidad monetaria y de precios junto con crecimiento económico (Hanke y Schuler, 1999).

En México, la discusión sobre la conveniencia o no de establecer la dolarización tuvo el mayor eco en altos círculos empresariales; El Consejo Mexicano de Hombres de Negocios –grupo de prominentes empresarios– propuso abiertamente al ex presidente Zedillo, a mediados de 2000, la adopción del dólar como moneda de curso legal. Además, a principios del mismo año, se celebró en Monterrey una reunión a la que asistieron importantes empresarios mexicanos, en donde hubo exposiciones de varios economistas sobre las bondades de la dolarización.<sup>2</sup>

En virtud de la importancia que este tema reviste para la política económica en economías semejantes a la mexicana, el presente trabajo examina algunos aspectos de la dolarización y particularmente su relación con la estabilidad financiera. Se destaca también que, independientemente del régimen cambiario que adopte un país, existen condiciones que deben satisfacerse para la existencia de estabilidad monetaria a largo plazo.

<sup>1</sup> La dolarización, como se interpreta en esta nota, significa adoptar la moneda de otro país como moneda de curso legal en el territorio nacional, adoptando también, con ello, la política monetaria de tal país.

<sup>2</sup> Entre las personas asistentes se encontraban no sólo representantes de los empresarios, incluso participaban también algunos de estos hombres de negocios, como Agustín Legorreta, Carlos Gómez y Gómez y Alfonso Romo, quien organizó la reunión. Entre los economistas expositores asistieron: Robert Mundell, Jerry L. Jordan, Presidente del Banco de la Reserva Federal de Cleveland, hasta enero de 2003, así como Francisco Gil Díaz, actual Secretario de Hacienda y Crédito Público.

## 1. Antecedentes históricos y analíticos de los regímenes cambiarios

Para entender mejor la dolarización, es necesario repasar, brevemente, la evolución histórica a nivel internacional de los regímenes cambiarios y monetarios del presente siglo. En particular es importante distinguir dos: el patrón oro, que después se convirtió en dólar-oro a partir de los acuerdos de Bretton Woods, y que estuvo vigente –aproximadamente– hasta principios de los años setenta;<sup>3</sup> y la posterior desvinculación, a partir del rompimiento de estos acuerdos, de los tipos de cambio fijos respecto al oro, que condujo a los tipos de cambio flexibles de las grandes economías (básicamente EUA, Alemania y Japón).

El patrón oro tuvo la virtud de proporcionar una gran estabilidad a los tipos de cambio en todo el mundo. El mecanismo de ajuste automático que imponía, implicaba una severa disciplina monetaria y significaba esencialmente que la política monetaria no podía ser independiente ni siquiera para las grandes economías.<sup>4</sup> En el caso extremo, el ajuste frente a un déficit o superávit comercial (o más propiamente frente a un déficit o superávit de la balanza de reservas) bajo el patrón-oro, poseía un mecanismo automático de corrección que invalidaba las acciones de política monetaria, las cuales se reflejaban necesariamente en la balanza de pagos.

La dificultad para mantener la disciplina monetaria que este sistema requería, especialmente por parte de los EUA, condujo a su rompimiento y orilló al surgimiento de un nuevo esquema a partir de mediados de los años setenta. En este nuevo esquema los países podían tener una política monetaria independiente –la globalización financiera ha demostrado que esto es muy difícil para una economía pequeña en la actualidad–, la cual presumiblemente podría orientarse a satisfacer los objetivos nacionales.<sup>5</sup>

<sup>3</sup> De hecho varios años antes. Los acuerdos de Bretton Woods se formalizaron en 1944 y desde 1934 los EUA fijaron la paridad del dólar respecto a la onza de oro en 35 dólares (de ahí la denominación de patrón oro-dólar), lo que se mantuvo después de los acuerdos mencionados. Bajo este esquema no existía libre convertibilidad a oro para los poseedores de dólares, pero se respetaba la paridad. Los acuerdos de Bretton Woods, que establecieron la creación del FMI y el Banco Mundial, sirvieron para consolidar la nueva estructura financiera internacional, sustentada tanto en estas instituciones como en el patrón oro-dólar, que prevaleció hasta 1973.

<sup>4</sup> Debe señalarse, sin embargo, que las economías grandes conservaban ciertos grados de libertad en su política monetaria. En EUA los bancos podían emitir dinero utilizando como respaldo deuda del gobierno, y el Banco de Inglaterra conducía operaciones de mercado abierto para restringir o ampliar el crédito, realizando operaciones de esterilización que contravenían el *modus operandi* del mecanismo automático bajo el patrón oro (McCallum, 1996).

<sup>5</sup> Calvo y Reinhart (2000), muestran que los tipos de cambio de los países emergentes que decidieron flotar sus monedas durante la última década, han registrado muy poca variabilidad, a diferencia de lo que ocurre con las cotizaciones de las monedas de economías avanzadas. Ellos denominan a este fenómeno el miedo a flotar (*fear of floating*) e indican que, a pesar de tener un régimen cambiario flexible, los países emergentes que mantienen este régimen tienen en general una política monetaria alineada a la de alguna de las economías grandes, lo que demuestra que su independencia monetaria es muy limitada, contrario a lo que comúnmente se cree.

Frente a la nueva situación internacional, las economías más pequeñas empezaron a adoptar regímenes de tipo de cambio flexible que prometían la posibilidad de orientar la política monetaria hacia los objetivos deseados, sin comprometerse a una tasa de inflación similar a la de los países desarrollados. De acuerdo a un estudio del FMI (1997), en 1975 el 70% (en términos del valor del PIB) de los países en desarrollo afiliados al este organismo, tenía un tipo de cambio asociado a alguna moneda fuerte, en tanto que sólo el 8% utilizaba tipo de cambio flexible. No obstante para 1996 la situación se había revertido completamente, el 83% de los países contaba con tipo de cambio flexible y sólo el 12% con tipo de cambio asociado a alguna moneda fuerte.

Sin el ancla que significaba el patrón oro, empezó a producirse una gran volatilidad en los tipos de cambio de las grandes economías, que se transmitió hacia las economías en desarrollo. Este hecho condujo a la intervención frecuente de bancos centrales para mantener la paridad dentro de ciertos límites, por lo que la libre flotación en realidad se convirtió en flotación manejada. En esta transición de cambios fijos hacia flotantes, algunos países en desarrollo, como México, en distintas modalidades optaron, por una vía que pretendía combinar la estabilidad que había prevalecido bajo el patrón oro, con la flexibilidad para poder utilizar la política monetaria con objetivos domésticos: el tipo de cambio semi-fijo (*pegged*). Sin embargo, este régimen cambiario condujo con frecuencia a tipos de cambio sobrevaluados, de manera muy similar a lo que ocurre bajo el tipo de cambio fijo.

La percepción de que se poseía una política monetaria relativamente independiente contribuyó a desequilibrios significativos de precios relativos, no sólo de bienes y servicios –conduciendo a déficit de cuenta corriente elevados– sino sobre todo de activos, propiciando flujos de capital sustanciales –primero entradas y después salidas– que finalizaron en crisis cambiarias y de balanza de pagos, con consecuencias negativas sobre la producción, el empleo y en general el bienestar de la población.

### *1.1 El caso de México a partir de 1954*

En el caso de México el tipo de cambio se mantuvo entre 1954 y 1976 (12.50 pesos por dólar), pero a partir de ese último año hemos incursionado en diferentes regímenes cambiarios: semi-fijo -*pegged*- con variantes (dual, deslizamiento y banda de flotación), y en la actualidad tipo de cambio flexible. Estos regímenes cambiarios, a su vez, se fueron implantando a raíz de severas crisis cambiarias y de balanza de pagos desde mediados de los años setenta, el propósito era encontrar un tipo de cambio compatible con la estabilidad monetaria, pero que al mismo tiempo permi-

tiera cierto margen de maniobra en la política monetaria. Es claro que México, y en general América Latina –como lo demuestra la propuesta del Banco Central de Argentina–, han buscado un régimen cambiario idóneo por más de dos décadas, y que la discusión sobre dicho régimen es fundamental.

### *1.2 Algunas consideraciones teóricas sobre regímenes cambiarios*

Para comprender mejor el contexto de la discusión sobre dolarización, es importante repasar brevemente algunas consideraciones teóricas sobre regímenes cambiarios.

En la literatura de áreas monetarias óptimas, se considera que el régimen cambiario idóneo, en el sentido de que suaviza las fluctuaciones del producto (reduce la varianza de éste), depende del origen que contengan los choques externos a que esté sujeta la economía (origen nominal o real), así como del grado de integración de los mercados de bienes, servicios y factores que observe el país que va a integrar la moneda de otro como suya propia, respecto del país poseedor de la moneda a adoptar.

Si el grado de integración de los mercados de bienes, servicios y factores es elevado, el tipo de cambio fijo elimina los costos de transacción asociados a la conversión de monedas, lo que estimula aún más el comercio y la inversión entre economías muy integradas. En este caso, de hecho, el adoptar la moneda del otro país tendría más sentido; no hacerlo sería equivalente, aparte de consideraciones de soberanía e identidad nacional asociadas al mantenimiento de una moneda propia, a que en el caso de México, Chihuahua tuviera una moneda distinta a la del resto del país.<sup>6</sup> Una desventaja en este caso sería que si las perturbaciones a las cuales se hallan sujetas las dos economías son distintas, el país que adopte otra moneda perdería grados de libertad para suavizar variaciones en el producto inducidas por tales perturbaciones.

Si las perturbaciones externas a las cuales está sujeta la economía, poseen principalmente un origen nominal, el tipo de cambio fijo evitará que los choques se transmitan a la parte real de la economía, mientras que el tipo de cambio flexible no. Si las perturbaciones externas tienen fundamentalmente un origen real, el tipo de cambio flexible será mejor, pues ayudará a que el ajuste de precios rela-

<sup>6</sup> En esta situación debemos tomar en cuenta lo siguiente: el país que adopte la moneda de otro, debería disfrutar de los beneficios que disfrutan las regiones de este último por ser miembros de una unidad económica con moneda común, por ejemplo, los mecanismos de compensación (generalmente a través del presupuesto), en caso de choques asimétricos, como desastres naturales o recesiones locales.

tivos, requerido por la parte real de la economía se realice, evitando que el producto se ajuste más de la cuenta, mientras que el tipo de cambio fijo representaría un impedimento para el ajuste, y por lo tanto, con él ocurriría una variación mayor en la producción y el empleo, sobre todo si existe rigidez en el ajuste de precios de los bienes o de los factores.

A esta literatura algunos autores (Rodríguez, 2000) han agregado otras características. Destaca entre ellas la credibilidad que éstos atribuyen al tipo de cambio fijo (y más aún a la caja de convertibilidad pero especialmente a la dolarización), ya que para ellos representa una señal, la cual indica que las autoridades emprenderán decididamente una política macroeconómica, encaminada hacia el control estricto de los agregados monetarios y la disciplina fiscal.

El tema del régimen cambiario apropiado para una economía pequeña y abierta es difícil y complejo. Como afirma el profesor Cooper de la Universidad de Harvard:

Después de un cuarto de siglo de flotación entre las monedas más importantes, la política cambiaria es todavía una fuente de discusión, y la elección apropiada no es de ninguna manera clara. ¿Debería un país permitir que el valor nominal de su moneda respecto a otras flote, sujeto quizá a intervenciones de mercado poco frecuentes?, o ¿debería fijar su moneda a otra u otras, y si es así a cuáles?. Los economistas no ofrecen respuestas claramente persuasivas a estas preguntas (Cooper, 1999: 1).

## **2. Dificultades para alcanzar la estabilidad financiera inherentes al sistema bancario**

El papel del banco central como prestamista de última instancia de las instituciones financieras, particularmente de la banca, ocasiona un problema de riesgo moral: los propietarios de las instituciones saben que, sistémicamente, no pueden quebrar o desaparecer, porque si el sistema de pagos se colapsara el costo para toda la economía sería sumamente elevado, por lo que incorporan (internalizan) en sus decisiones, respecto al portafolio de activos y pasivos más conveniente, los apoyos gubernamentales en caso de empeoramiento de su cartera crediticia y de problemas de solvencia.

Esto origina una distorsión que conduce a las instituciones financieras a adoptar un portafolio de créditos más riesgoso, aunque con un rendimiento privado esperado mayor, generando un problema de riesgo moral. La forma de atacar este problema es a través de la intervención óptima, es decir, con una supervisión apropiada y medidas prudenciales; las autoridades financieras pueden reorientar la ac-

tividad bancaria y conducirla hasta alcanzar el nivel adecuado de riesgos, igualando la rentabilidad privada y social de tal actividad. En ausencia de tales medidas el sistema bancario tenderá a operar ineficientemente, con exceso de riesgo sistémico.

Por otra parte, el problema de información incompleta acerca de la calidad de los acreditados (buenos y malos pagadores), origina un problema de selección adversa. Para la banca es difícil y costoso identificar a los buenos clientes por lo que las tasas de interés activas se establecen en niveles promedio que permitan cubrir los malos créditos.

Sin embargo, en estas tasas de interés activas sólo permanecen los malos clientes que están dispuestos a pagarlas por el mayor riesgo que tienen sus proyectos de inversión, o porque simplemente no están dispuestos a pagar el crédito desde un principio. De esta forma, la banca registrará un empeoramiento cada vez mayor respecto a su cartera de crédito, elevación de las tasas activas de interés y mayor probabilidad de insolvencia.

En la literatura reciente que analiza las crisis financieras, el problema de riesgo moral al interior de un país se magnifica ante el problema de riesgo moral a nivel internacional: si los acreedores externos perciben que el FMI o el gobierno del país en el que invierten, planean rescatarlos en caso de dificultades en el cobro de sus créditos, descuidarán la calidad de los proyectos financiados por sus préstamos.

De esta forma, los acreedores externos prestan en exceso a los bancos domésticos bajo la promesa implícita de que serán rescatados en caso de deterioro de la cartera de crédito, y no monitorean apropiadamente la capacidad de pago de los bancos locales. Existe así un problema doble de riesgo moral, cuando los acreedores internacionales no supervisan adecuadamente sus préstamos a la banca doméstica, y ésta no monitorea apropiadamente sus créditos locales.

## *2.1 El dinero fiduciario y la inestabilidad inherente del sistema bancario*

El dinero fiduciario tiene un costo de producción prácticamente nulo, su valor reside en que representa una institución social; es decir, yo lo acepto como pago por la venta de un bien o la prestación de un servicio, porque tengo el conocimiento que otro agente económico lo aceptará a cambio de bienes y servicios que yo deseo tener.

No obstante, el costo de oportunidad, para el ahorrador privado, de mantenerlo en su portafolio de activos, es positivo y equivalente a la tasa de rendimiento pecuniario de mantener su riqueza en activos alternativos. Esto provoca una importante distorsión: la creación de dinero (o más generalmente de liquidez), genera rentas monopólicas a su emisor.

Las rentas monopólicas asociadas a la creación de dinero, colectadas parcialmente por la banca al otorgar crédito con base en sus depósitos, junto con la consideración de que el sistema de pagos no se puede colapsar y será apoyado por el banco central en caso necesario, nos llevan a la conclusión de que el sistema bancario es inherentemente inestable, y algunos economistas, principalmente el premio nobel Milton Friedman, han propuesto por ello, establecer una tasa de reserva legal para los depósitos a la vista del 100%.

Independientemente de la conveniencia de adoptar esta prescripción, existe otra dificultad inherente al funcionamiento del sistema bancario: posee una estructura temporal de sus depósitos que es diferente a la de sus créditos. Recibe depósitos generalmente a menor plazo del que presta, lo que crea una asimetría que puede llevar a iliquidez en caso de una corrida.

La implicación de política económica es clara: persiste la necesidad de establecer regulaciones y medidas prudenciales apropiadas para la actividad bancaria. Estas son el elemento fundamental de la solidez de todo sistema bancario y financiero, y en última instancia son la base de la estabilidad monetaria, cambiaria y de precios de la economía.

### **3. La importancia de la estabilidad financiera**

Bajo condiciones de volatilidad de las tasas de interés y del tipo de cambio, es muy difícil que la economía pueda funcionar apropiadamente: los precios relativos de los activos se desajustan significativamente en períodos relativamente cortos –la valuación de activos se vuelve muy compleja y difícil–, y se dificulta la asignación óptima de los recursos. Las crisis financieras y cambiarias y la trayectoria de retorno de la economía hacia la estabilidad ocurren a través de profundos ajustes –auténticos sismos económicos– que se reflejan no sólo en fluctuaciones severas de la producción y el empleo, sino también en una redistribución significativa de la riqueza y el ingreso. Como señalaba Lawrence Summers (cuando ocupaba el puesto de Secretario del Tesoro de EUA):

La estabilidad financiera por sí sola no educará a nuestros hijos, ni protegerá el medio ambiente o construirá nuestras naciones; pero estas cosas no ocurrirán sin estabilidad financiera, cuya ausencia ha sido parte de la historia de América Latina, con excesiva frecuencia y por demasiado tiempo (Summers, 1999).

El desarrollo de los mercados financieros y de capital de cualquier economía es una importante fuente de crecimiento por las razones siguientes:

- a) Debido a la mayor división del trabajo que se logra al intensificar el proceso de intermediación financiera al permitir que las unidades que poseen exceso de inversión, en relación a su ahorro, puedan comandar los recursos de unidades superavitarias (aquéllas cuyo ahorro supera a su inversión).
- b) Por la mayor diversificación de riesgo que la integración del mercado financiero permite.
- c) A causa de la reducción de los costos de transacción e información en el intercambio, relevantes para las decisiones de asignación de recursos a proyectos de inversión, la identificación de la calidad (moral y de capacidad de pago) de los acreditados y los deseos y características de los ahorradores.
- d) Por la constante innovación y creación de nuevos métodos e instrumentos de captación de recursos de ahorro y asignación de crédito que respondan a las necesidades de rendimiento, liquidez y riesgo de los ahorradores y acreditados, incluyendo el desarrollo de los llamados mercados de derivados.
- e) Por la facilidad, basada en la experiencia (economías de escala), para diseñar, definir y hacer respetar los derechos de los prestamistas a través de contratos (incluyendo el ejercicio de garantías y el adjudicamiento de colaterales).
- f) En general por la realización de contratos complejos y completos que permiten ampliar las posibilidades del intercambio.

El desarrollo y crecimiento de los mercados financieros es más factible en un contexto de baja inflación; a su vez, alcanzar una baja tasa de inflación se facilita en condiciones de un mercado financiero en expansión, por lo que estos procesos tienden a ser autosostenidos o endógenos, formando círculos virtuosos.

La diferencia fundamental entre los bonos (instrumentos de renta fija) y las acciones (y en general de instrumentos de renta variable), es precisamente la distribución de los rendimientos. Mientras que en períodos no inflacionarios el rendimiento de los bonos es seguro (baja o nula varianza), el de las acciones es incierto. Sin embargo, en presencia de inflación el rendimiento real de los bonos se torna incierto, porque la tasa esperada de inflación tiene asociada una varianza: los bonos pierden ventaja competitiva, dejan de comandar un premio, y su rendimiento real debe aumentar en relación a períodos de muy baja o nula inflación. Así, en períodos inflacionarios, el proceso de intermediación financiera se ve desestimulado, y las tasas de interés (nominales y reales) tienden a aumentar por cubrir mayores riesgos cambiarios e inflacionarios.

El financiamiento no inflacionario del déficit del sector público requiere de un mercado financiero dinámico, en el que se pueda colocar la deuda pública con suficiente flexibilidad en términos de plazos, liquidez, rendimiento y otras

características de los instrumentos de deuda requeridos por los ahorradores y emisores. Ello, con el fin de evitar severos efectos de desplazamiento (*crowding-out*) de la inversión privada y estimular (*crowding-in*) un mayor ahorro.

#### **4. Sostenibilidad de la deuda pública y estabilidad financiera**

Una condición *sine qua non* para la existencia de estabilidad monetaria es la presencia de estabilidad financiera: si el sistema bancario incurre en problemas de insolvencia, ya sea por el otorgamiento de malos créditos o bien porque intermedió recursos externos más baratos, sin considerar apropiadamente el riesgo cambiario (la banca pide prestado al exterior a tasas de interés más bajas, y presta en moneda doméstica a tasas de interés sustancialmente más elevadas, como sucedió en Chile antes de la crisis de 1982, en México antes de 1994 y Argentina previo a 2001) de empresas que producen esencialmente bienes no comerciables, o porque los agentes económicos domésticos se endeudaron directamente en moneda extranjera sin el respaldo adecuado, básicamente porque no producen bienes comerciables y necesitan ser rescatados por el gobierno para no quebrar.

Entonces, el banco central tendrá que otorgarles crédito primario exactamente de la misma forma como tendría que otorgárselo al sector público, si éste no pudiera obtener financiamiento en el mercado de bonos y lo requiriera para cubrir su presupuesto, o bien el sector público deberá *limpiar* los balances de las instituciones, generalmente emitiendo deuda no monetaria.

En el caso del sistema bancario esta situación puede agudizarse por el problema de riesgo moral, en el sentido de que la banca puede asumir riesgos mayores ya que finalmente, debido a su importancia para la economía, si incurre en problemas de solvencia, probablemente será rescatada con cargo al fisco.

Así que la inestabilidad financiera puede ser una fuente fundamental de inestabilidad monetaria, y por ello es condición necesaria para que haya estabilidad monetaria. Más aún, si se logra la estabilidad financiera –asumiendo que el sector público tampoco se constituye en fuente de inestabilidad monetaria– cualquier régimen cambiario que se adopte, será congruente con la estabilidad monetaria.

Se presenta a continuación un análisis sencillo sobre cómo la inestabilidad financiera puede afectar la estabilidad monetaria, a través de la conexión intertemporal entre las políticas monetaria y fiscal vía la deuda pública. Partimos de la restricción presupuestal del gobierno en cada periodo:

$$B_t - B_{t-1} + \theta M_{t-1}/P_t = G_t - T_t + r B_{t-1}$$

En donde todas las variables se expresan en términos reales (pesos reales), excepto por la cantidad de dinero, y por lo tanto la tasa de interés sobre la deuda pública,  $r$ , es una tasa real, que asumimos constante para simplificar. El acervo de deuda pública en el periodo  $t$  se denota por  $B_t$ ;  $G_t$  representa el gasto público neto de intereses;  $T_t$  son los impuestos que recauda el gobierno, o más generalmente los ingresos públicos;  $\theta$  es la tasa de crecimiento del circulante y  $M_t$  es el acervo de circulante disponible en la economía en el periodo  $t$ . Nótese que  $[M_t - M_{t-1}]P_t = \theta M_{t-1}/P_t$ , donde  $P_t$  es el nivel de precios de la economía en el periodo  $t$ .

El lado derecho de la ecuación es el déficit económico  $G_t - T_t + rB_{t-1}$ , el cual se financia con emisión de deuda pública (interna y externa),  $B_t - B_{t-1}$ , o bien con emisión de circulante  $\theta M_{t-1}/P_t$ . Obsérvese que la deuda pública total puede expresarse como  $B_t = B_t^I + \varepsilon' B_t^E$ , en donde  $B_t^I$  es la deuda interna (en pesos reales) y  $B_t^E$  la deuda externa en dólares reales, que se convierte a pesos reales con el tipo de cambio real  $\varepsilon$ . De esta forma, la tasa de interés real  $r$  constituye un promedio ponderado de las tasas reales que se pagan (en pesos) sobre la deuda pública interna y externa respectivamente.

En lo que sigue supondremos que  $\lim_{t \rightarrow \infty} [B_t/(1+r)] = 0$ , que es la condición de transversalidad asociada a la ecuación en diferencias para la deuda pública que surge de la restricción presupuestal del gobierno. Esta condición se identifica en la literatura económica como la condición de que no ocurra un juego tipo Ponzi, que básicamente significa que la deuda pública tendrá que ser pagada en algún momento futuro.

Utilizando el operador de rezagos  $L$  podemos operar sobre la restricción presupuestal (que expresa una ecuación en diferencias en  $B_t$ ) y denotarla como:

$$B_t[1 - (1+r)L] = -S_t + \theta M_{t-1} + [1 - (1+r)L]c(1+r)^t$$

En donde  $S_t$  representa el superávit primario del gobierno (esto es,  $T_t - G_t$ ) y el término  $[1 - (1+r)L]c(1+r)^t$  es un cero que se puede agregar a la ecuación sin alterarla; la constante  $c$  está asociada a condiciones de frontera de la ecuación en diferencias, usualmente a una condición inicial. Para obtener una solución finita para  $B_t$  requerimos que  $c = 0$  y realizar lo que Sargent denomina expansión hacia adelante con el operador de rezagos, dado que  $1+r > 1$ .<sup>7</sup>

<sup>7</sup> Véase Sargent (1987: cap. IX), para una descripción detallada de cómo resolver ecuaciones en diferencias con coeficientes constantes utilizando el operador de rezagos.

Si definimos  $Z_t = -S_t + \theta M_{t-1}$  y operamos con el polinomio en el operador de rezagos  $[-(1+r)L]^{-1}/[(1-[(1+r)L]^{-1}]$  en el lado derecho de la ecuación, tenemos que:

$$B_t = [-(1+r)L]^{-1}/[(1-[(1+r)L]^{-1}](-Z_t),$$

y realizando la expansión hacia adelante obtenemos:

$$B_t = [-(1+r)L]^{-1} (1 + 1/[(1+r)L] + 1/[(1+r)L]^2 + 1/[(1+r)L]^3 + \dots)(-Z_t),$$

por lo que:

$$B_t = [-(1+r)L]^{-1}(Z_t + [1/(1+r)]Z_{t+1} + [1/(1+r)^2]Z_{t+2} + \dots).$$

Efectuando la sumatoria podemos expresar esto como:

$$B_t = \sum_{j=1}^{\infty} [1/(1+r)]^j Z_{t+j}, \text{ es decir:}$$

$$B_t = \sum_{j=1}^{\infty} [1/(1+r)]^j (S_{t+j} + \theta M_{t+j-1})$$

Esta ecuación indica que la deuda actual debe pagarse con superávit primarios futuros o bien con señorío futuro. Una variante de esta ecuación fue explotada por Sargent y Wallace (1981), para demostrar la conexión intertemporal entre las políticas monetaria y fiscal e indicar, en el contexto de un modelo más general, cómo una política monetaria restrictiva puede estar asociada a mayor inflación en el presente respecto a una política más expansiva, si los agentes consideran que las autoridades fiscales, que mantienen una política fiscal expansionista, finalmente se impondrán a la autoridad monetaria en el sentido de que en algún momento futuro esta última tendrá que monetizar el déficit fiscal. Como los agentes reconocen esto, la velocidad de circulación del dinero aumenta y producir una mayor inflación actual a pesar de la política monetaria restrictiva. Este resultado contrasta con la visión monetarista de que la inflación está siempre asociada a incrementos en la cantidad de dinero; de este contraste proviene el título del artículo de Sargent y Wallace. Utilizando la definición de  $S_t$ , podemos expresar la ecuación como:

$$B_t + \sum_{j=1}^{\infty} [1/(1+r)]^j G_{t+j} = \sum_{j=1}^{\infty} [1/(1+r)]^j (T_{t+j} + \theta M_{t+j-1})$$

El resultado indica que el valor de la deuda actual (en el periodo  $t$ ), más el valor presente del gasto público futuro debe ser igual al valor presente de los impuestos futuros (considerando al señoreaje también como un impuesto). Es claro que este resultado puede obtenerse también en términos de valores esperados de las variables mencionadas, por lo que podemos señalar que el valor presente de la deuda actual, más el gasto público esperado futuro, debe ser igual al valor presente de los impuestos esperados futuros.

De igual forma esta ecuación muestra también que un aumento repentino en el valor de la deuda pública, que es un acervo, debido por ejemplo a una depreciación del tipo de cambio real importante (un incremento en  $\varepsilon$ ), ocasionado quizás por menores entradas de capital o peores términos de intercambio,<sup>8</sup> o bien, porque el sector público tenga que enfrentar el endeudamiento externo excesivo de los agentes residentes domésticos incapaces de amortizar su deuda, y a los cuales el gobierno decida rescatar (como podría ser el caso del sistema bancario bajo cualquier régimen cambiario), sólo puede pagarse con flujos futuros de impuestos.

Para un gobierno esto puede constituir un serio problema, ya que es difícil garantizar, a los tenedores de la deuda pública, que los gobiernos futuros mantendrán la promesa de pagar. En caso de existir esa percepción, se corre el riesgo de que toda la deuda pública (incluyendo la interna) sea repudiada en el presente y de que, por lo tanto, ningún ajuste fiscal instrumentado por el gobierno actual sea suficiente para hacer que los tenedores de la deuda pública deseen mantenerla.

Esta cuestión se encuentra detrás de los efectos de la inestabilidad financiera sobre la economía. Si el sistema financiero doméstico no está sujeto a regulaciones prudenciales apropiadas que impidan el endeudamiento excesivo, debido a que los propietarios de las instituciones consideren que el gobierno no permitirá que dicho sistema sea insolvente, entonces la probabilidad de sobreendeudamiento del sector público y crisis financiera y monetaria se eleva sustancialmente. Frente a la percepción de los agentes económicos de que el gobierno no podrá pagar su deuda, ocurre un repudio de la misma que detona una crisis no sólo financiera, sino también de la actividad económica real que tendrá que resolverse quizás con una quita de deuda, una moratoria e inflación elevada que reduce el valor real de la deuda, en el caso de tener moneda propia.

Pero debe notarse que el esquema de ajuste hacia una menor deuda también puede afectar negativamente al sistema financiero, ya que las instituciones

<sup>8</sup> En el caso de una economía dolarizada, de inmediato ocurrirá una contracción de la actividad económica real asociada a los menores flujos de capital, o al empeoramiento de los términos de intercambio, lo que eventualmente, de preservarse, provocará quiebras de empresas locales y finalmente del sistema financiero, especialmente si este último no evaluó apropiadamente los créditos que otorgó.

bancarias normalmente poseen como activos, bonos de la deuda pública interna. En cualquier caso, bajo estas circunstancias tiene que definirse algún esquema de ajuste hacia una menor deuda, y ello necesariamente implica que habrá perdedores, lo que desata una lucha entre los distintos agentes económicos para conocer quién soportará la mayor parte de la carga. Esto último puede dilatar la solución del problema y empeorarlo (Sturzenegger y Tommassi, 1998), llevando a una crisis todavía mayor.

La posibilidad de una situación crítica se encuentra presente independientemente del régimen cambiario. Una economía dolarizada podría enfrentar serios problemas en la medida en que no posea la producción suficiente de bienes comerciables que permita un flujo continuo de divisas (o que reciba influjos de capital externo permanentes, lo cual es muy dudoso), y las empresas domésticas deberán solventar sus compromisos externos o con la banca nacional (que bajo la dolarización, por definición, presta en moneda extranjera), ya que en este caso una contracción de los flujos de divisas de inmediato se refleja en una contracción de la actividad económica real. Si el sistema financiero sufre insolvencia por otorgar malos créditos, no habrá quien le proporcione recursos para solventar la situación (en este caso no hay prestamista de última instancia, ya que la moneda local no existe), generándose una crisis del sistema de pagos, que finalmente podría incluso conducir al abandono de la dolarización, a menos que se esté dispuesto a pagar un costo muy elevado en términos de producción y empleo.

La ecuación también permite entender la vulnerabilidad que presentan la mayoría de las economías emergentes, independientemente del régimen cambiario que tengan. Aquéllas relativamente cerradas, altamente endeudadas (fundamentalmente con deuda externa) y que registran desajustes en los balances de sus instituciones financieras al tener importantes pasivos en moneda extranjera, que difícilmente podrán pagarse a un tipo de cambio real más elevado, son víctimas propicias frente a cualquier reducción en los flujos mundiales de capital.

Economías con estas características son candidatos a sufrir crisis y ajustes profundos cuando la economía mundial se desacelera o la percepción de los inversionistas se vuelve desfavorable. En este caso, la revaloración de los pasivos externos, a causa de una depreciación del tipo de cambio real, puede incluso volver inviable la situación fiscal de un país aún a pesar de que antes de la ocurrencia del fenómeno no lo fuera. Para un análisis de la crisis Argentina que emplea esta idea, véase Calvo *et al.* (2003).

El análisis realizado en esta sección puede ser utilizado para entender la crisis argentina de 2001. La banca argentina registraba un importante desajuste entre sus activos y pasivos; mientras los primeros (principalmente créditos a em-

presas y consumidores) estaban valuados en moneda local, sus pasivos lo estaban en moneda extranjera (préstamos fundamentalmente en dólares obtenidos en el exterior). Esta vulnerabilidad que presentaba el sistema bancario argentino se agudizaba porque los deudores de la banca eran, en buena medida empresas que sólo producían bienes no comerciables, y porque tanto el gobierno como el sector privado registraban un importante endeudamiento en moneda extranjera.

Frente a la reducción en los flujos de capital que sufrió Argentina, la situación financiera de muchas empresas y de la banca se volvió insostenible, así como la situación fiscal del gobierno. Es destacable que la situación fiscal se volvió insostenible no tanto por un elevado déficit fiscal, sino básicamente porque no había recursos para el rescate bancario. Se puede reconocer que el arreglo de la situación argentina demandaba el abandono de la Caja de Convertibilidad, pero el origen del problema no era el régimen cambiario sino la vulnerabilidad financiera del país.

Este análisis contrasta con dos posturas, distintas, que han mantenido varios reconocidos economistas sobre la situación en ese país. Algunos, como Paul Krugman (1999), profesor de la Universidad de Princeton, enfatizan el papel del régimen cambiario. Krugman recalca que la difícil situación de virtual estancamiento económico por la que atravesó Argentina, desde la crisis financiera de México en 1994, con un elevado desempleo y bajo crecimiento, era producto de la adopción de la Caja de Convertibilidad y la fijación de la paridad del peso argentino con el dólar, la cual fue abandonada a finales de 2001.

Otros, como Carlos Alfredo Rodríguez (2000), ex profesor de la Universidad de Columbia y actual Director del Centro de Economía Aplicada de la Universidad del Cema, en Argentina, consideran que los problemas de esa nación eran de credibilidad por no haber realizado el ajuste fiscal que se requería, y por ello los participantes en el mercado financiero argentino dudaban que se mantuviera la Caja de Convertibilidad, lo que conducía a tasas de interés muy elevadas asociadas a un riesgo país muy alto, a pesar de la existencia de paridad fija respecto al dólar. Este economista pensaba que una forma de comprometerse creíblemente al ajuste fiscal era la adopción del dólar como moneda de curso legal; ante la imposibilidad de financiarse con recursos no inflacionarios, el gobierno argentino tendría necesariamente que realizar el ajuste fiscal que el país requería para garantizar la estabilidad del peso argentino.

## Conclusiones

Las severas crisis financieras de mercados emergentes de América Latina (Chile, México y Argentina) y de Asia (Tailandia, Malasia, Corea del Sur, Indonesia y

Rusia), han propiciado que resurja con marcado interés e intensidad la añeja discusión acerca del régimen cambiario más propicio para alcanzar la estabilidad financiera, cambiaria y del nivel general de precios de la economía.

Las opciones básicas son: el régimen cambiario de libre flotación; el de deslizamiento semi-indizado (*crawling-peg*); el de tipo de cambio fijo en las versiones de un sólo tipo de cambio o varios (control de cambios, por ejemplo con tipo de cambio dual, uno para transacciones comerciales y el otro para transacciones financieras); los consejos monetarios, con diversos grados de disciplina en las reglas que debe seguir el banco central en sus operaciones de mercado abierto y compra-venta de divisas;<sup>9</sup> hasta considerar la conformación de uniones monetarias (como la Unión Monetaria Europea) y, en el extremo, la sustitución de la moneda doméstica por una moneda externa que se adopta como (una nueva) moneda de curso legal.

Ante esta amplia gama de opciones de regímenes cambiarios es difícil responder a la pregunta de: ¿cuál es el que propicia la mayor estabilidad financiera, cambiaria y de precios de la economía? La primera consideración al respecto es que el régimen cambiario, por sí mismo, no es capaz de modificar las condiciones de los mercados financieros, cambiarios y de capital de una economía: todo régimen cambiario debe contemplar un conjunto de medidas y reglas de operación de la banca y el banco central que lo hagan factible y consistente, y por lo tanto creíble (expectativas racionales).

Consideremos el caso extremo de un país que deseara adoptar como moneda de curso legal una moneda extranjera, digamos el dólar. Una condición básica y fundamental para integrar el sistema de pagos de esa economía al área del dólar estadounidense, es contar con un sistema bancario sólido; es muy improbable que el Banco de la Reserva Federal estadounidense acepte ser *prestamista de última instancia* de una banca doméstica en ruinas o muy deteriorada.

La reconstitución del sistema bancario y financiero de tal economía, con el consecuente costo fiscal para los contribuyentes, sería una de las primeras condiciones para conformar un área monetaria común, con lo que se avanzaría hacia la anhelada estabilidad financiera, monetaria y cambiaria. Empero, si el sistema bancario y financiero alcanzara la solidez requerida para conformar un área monetaria,

<sup>9</sup> Bajo las reglas del consejo monetario argentino, el banco central de ese país podía expandir la base monetaria *sólo* por la compra de moneda extranjera y/o la compra al gobierno argentino de deuda denominada en moneda extranjera! Según Harberger (1999) esta última facilidad le permitió al banco central de Argentina expandir el crédito interno durante los difíciles días del efecto tequila, y superar la difícil situación, sin que las tasas de interés llegaran a niveles estratosféricos. Es decir, lo que le permitió a Argentina sortear la crisis fue, precisamente, ¡el que no se actuara como consejo monetario puro!

la moneda doméstica se convertiría en una moneda sólida y la dolarización sería entonces redundante. En resumen y como señaló Alan Greenspan en su comparecencia ante el Congreso de EUA respecto a la dolarización de otras economías:

El acto de intercambiar una moneda por otra no sustituye las políticas que debe emprender el país que intenta adoptar la moneda de otro. No es claro que las economías menos desarrolladas entiendan bien esta última noción. La sola adopción de la moneda de otro país, combinada con políticas que no sean congruentes con el sostenimiento de la moneda adoptada, eventualmente llevará a una situación económica peor al país que realizó dicha adopción (Greenspan, 1999).

El problema fundamental para el país respecto al régimen cambiario óptimo a adoptar, y en el extremo de utilizar o no una moneda extranjera como de curso legal en el territorio nacional, radica en establecer los arreglos institucionales adecuados para que se garantice la estabilidad del sistema financiero.<sup>10</sup> La cuestión central es cómo diseñar y hacer cumplir las medidas prudenciales y regulaciones que permitan reorientar las instituciones financieras, de tal forma que los problemas de riesgo moral y selección adversa puedan manejarse apropiadamente.

Sin embargo, la dificultad de establecer dichos arreglos institucionales y regulaciones apropiadas no es trivial. Por ello, la posibilidad de encontrar una ruta más expedita hacia la estabilidad financiera en varios países, se ha estado examinando. No obstante, debe recalcarse que las alternativas exógenas de solución al problema de la inestabilidad financiera, a partir de un régimen cambiario distinto, no eximen al país de corregir la situación financiera y bancaria interna; requieren para su cabal funcionamiento de instituciones financieras sólidas, posibles sólo con trabajo arduo y medidas regulatorias y prudenciales adecuadas. Es decir, la adopción de un régimen cambiario particular, no resuelve los problemas de riesgo moral y selección adversa que ocurren en el sistema financiero, ni la necesidad de reformar el mismo para que cumpla adecuadamente sus funciones.

Se mencionan dos esquemas exógenos básicos: el Consejo Monetario al estilo de Argentina y la dolarización.<sup>11</sup>

<sup>10</sup> Es decir, para que se garantice a largo plazo la viabilidad de las finanzas públicas. Si el gobierno de un país se dedica a rescatar empresas del sector privado, sea el sector privado financiero o no financiero, será imposible mantener finanzas públicas sanas de manera permanente.

<sup>11</sup> Habría también la posibilidad de una unión monetaria con los otros países integrantes del TLCAN, pero la supremacía del dólar estadounidense en la región hace inviable esta posibilidad. En este caso no tendría sentido el esquema de la Unión Europea con el euro, ya que cualquier tipo de arreglo conduciría a adoptar el dólar de EUA como moneda de la región.

El primero consiste en fijar el tipo de cambio y garantizar la libre convertibilidad respecto al dólar. El caso de Argentina ha mostrado que para su funcionamiento requiere de un prestamista de última instancia, que pueda actuar cuando repentinamente las entradas de capital se revierten y se convierten en salidas considerables.

En este caso, para evitar una recesión severa por la contracción monetaria, se necesita el auxilio del crédito en dólares. Cuando ocurrió la crisis de 1995 en México, el agregado monetario M2 disminuyó cerca de 30% en Argentina, y el banco central de ese país tuvo que recurrir a dos medidas para mitigar la caída sustancial de M2: por una parte, a una ley que le permitía respaldar los pasivos del banco central –hasta por un monto equivalente al 30% de éstos– con obligaciones del gobierno federal nominadas en dólares, por otra redujo drásticamente los requerimientos de reserva de los bancos.<sup>12</sup> Como señala Harberger (1999), sin estas dos medidas Argentina muy probablemente no hubiera podido mantener su Consejo Monetario. Según esta apreciación, el Consejo Monetario es inviable porque solamente respalda la base monetaria y no M2.<sup>13</sup>

El adoptar el dólar como moneda de curso legal en el territorio nacional, implica que el Banco de México debe tener reservas internacionales suficientes y disponibles para poder garantizar la recompra de la base monetaria en pesos al tipo de cambio vigente. Significa renunciar a la obtención de recursos reales para el gobierno federal a través de dos vías: el impuesto inflacionario y los intereses que generan en la actualidad las reservas internacionales del país que están depositadas en el exterior.

Significa también, que en caso de una crisis de liquidez del sistema bancario, el banco central no puede desempeñar el papel de prestamista de último recurso, pues no puede imprimir circulante y de esta forma inyectar recursos a la banca. Implica así la pérdida de la soberanía monetaria, ya que por una parte no es posible utilizar la devaluación como mecanismo para incrementar la competitividad, y por otra el banco central abandona su papel de prestamista de última instancia.

Más allá de la pérdida del impuesto inflacionario y de la soberanía monetaria, existen problemas que a corto plazo deben resolverse para hacer viable la adopción del dólar como moneda de curso legal. Sin embargo, las acciones que deberían realizarse para que la medida fuera exitosa, harían que el peso mexicano se convirtiera en una moneda sólida, y con ello la dolarización sería innecesaria;

<sup>12</sup> Estas obligaciones constituyen una especie de tesobono argentino que mantiene el banco central.

<sup>13</sup> Harberger (1999).

como bien señala Harberger, para tener éxito en la adopción del dólar como moneda de curso legal, se requeriría recomprar no sólo la base monetaria, sino M2.

Es decir, que para tener respaldo completo de M2 en moneda extranjera, a un tipo de cambio de 11 pesos por dólar, se requeriría que el respaldo fuera sustancialmente mayor a las reservas internacionales que el país posee actualmente. Al cierre de diciembre de 2003, el valor en dólares de M2 era de aproximadamente 317 mil millones al tipo de cambio indicado, mientras que las reservas internacionales netas eran de apenas 57,435 millones de dólares.

Quizá sea exagerado querer respaldar completamente M2, porque constituye el ahorro financiero interno total de los residentes del país, pero al cierre de 2003 el valor de M1, que no incluye la deuda pública interna de corto plazo, era de casi 78 mil millones de dólares.

La estructura de la deuda pública interna, cargada hacia el corto plazo, es también importante. En caso de una corrida contra ésta, posiblemente aunada a una corrida contra el peso, sería imposible respaldarla con moneda extranjera: la deuda pública interna representa casi 78 mil millones de dólares (al último día de noviembre de 2003) al tipo de cambio considerado.

Así, la vulnerabilidad del sistema financiero y la imposibilidad de respaldar los pasivos de corto plazo del sistema financiero, hacen inviable a corto plazo la adopción del dólar como moneda de curso legal.

Habría que corregir primero la situación de la banca para evitar una crisis de pagos del sistema financiero, que no podría enfrentarse por la falta de liquidez, en moneda extranjera del banco central. En segundo lugar, habría que calcular cuidadosamente el respaldo requerido para que el sistema funcionara sin colapsarse frente a salidas de capital importantes.

Asimismo, para evitar fluctuaciones indeseables en el producto y el empleo, habría que tener cuidado con la volatilidad de los recursos del exterior que ingresen al país. Durante los periodos que éstos ingresan, ocasionan un *boom*, pero cuando salen provocan una desaceleración de la economía –e incluso una recesión, como en Argentina– debido a su relación de uno a uno con la base monetaria.

Lo anterior muestra que no hay salidas fáciles al problema de la inestabilidad financiera o para tener una moneda confiable que los agentes económicos deseen mantener. Lo que se requiere es fortalecer el sistema financiero y en general las finanzas públicas, instrumentar las medidas prudenciales y las regulaciones apropiadas para eliminar la *inestabilidad inherente* del sistema financiero, y evitar que el gobierno sea prestamista de última instancia del sector privado no financiero. Para esto, la única receta exitosa es producir los arreglos institucionales adecua-

dos, y eso sólo se logra con trabajo arduo e inteligente así como disposición para hacer cumplir las medidas que deben instrumentarse.

Si se logra fortalecer al sistema financiero y abatir la inestabilidad, garantizando la viabilidad de largo plazo de las finanzas públicas, la dolarización, es decir la adopción del dólar como moneda de curso legal, no tendría sentido.

## Referencias bibliográficas

- Banxico, Banco de México, *Indicadores Económicos* (<http://www.banxico.org.mx/sie/cuadros>).
- Beteta, Mario R. (1963). “El sistema bancario mexicano y el Banco Central”, conferencia sustentada en IMIQ.
- Calvo, G. A. (1999). *Fixed versus flexible exchange rates*, (<http://www.bsos.umd.edu/econ/ciecrp.htm>).
- \_\_\_\_\_ y A. Izquierdo y E. Talvi (2003). *Sudden stops, the real exchange rate, and fiscal sustainability: argentina's lessons*, NBER WP 9828.
- \_\_\_\_\_ y F. S. Mishkin (2003). *The mirage of exchange rate regimes for emerging market countries*, NBER WP 9808.
- \_\_\_\_\_ y C. Reinhart (2000). “Fear of floating” (<http://www.bsos.umd.edu/ciecrp.htm>).
- Cooper, R. N. (1999). “Exchange rate choices” (<http://post.economics.harvard.edu/faculty/cooper/papers.htm>).
- FMI (1997). *World economic outlook 1997*, cap. IV (<http://www.imf.org/eternal/pubs/Ft/WRO/WEOCON97.htm>).
- Genel, A. (1975). *La estrategia del financiamiento no inflacionario del déficit*, tesis doctoral de la Universidad de Chicago.
- Greenspan, A. (1999). *Testimonio sobre dolarización ante el Comité de Finanzas del Senado de Estados Unidos* (<http://usembassy-asustralia.state.gov/hyper/WF981105/epf405.htm>).
- Hanke, S. H. y K. Schuler (1999). *A dollarization blueprint for Argentina*, Cato Foreign Policy Briefing 52, Cato Institute (<http://www.cato.org/pubs/fpbrieft/fpb-052es.html>).
- Harberger, A. C. (1999). “Interview with A. C. Harberger” in *The Region*, (<http://minneapolisfed.org/pubs/region/99-03/harberger.cfm>).
- Krugman, Paul (1999). “Don't laugh at me Argentina” (<http://www.pkarchive.org/crises/argentina.htm>).
- McCallum, B. T. (1996). *International monetary economics*, England: Oxford University Press.

- Ortiz Mena, A. (1998). *El desarrollo estabilizador: historia de una época*, México: FCE.
- Rodríguez, Carlos A. (1999). “Macroeconomic policies: can we transfer lessons across LDCS” (<http://www.cema.edu.ar/car/paperscar.htm>).
- (2000). “Argentina en transición” (<http://www.cema.edu.ar/car/Recesion.pdf>).
- Sargent, T. J. (1987). *Macroeconomic theory*, USA: Cambridge University Press.
- y N. Wallace (1981). “Some unpleasant monetarist arithmetic” in *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, USA.
- Summers, L. (1999). *Riding the storm: Latin America and the global financial market* (<http://hongkong.usconsulate.gov/gf/1999/0503.htm>).
- Sturzenegger, F., y M. Tommassi (1998). *The political economy of policy reform*, USA: MIT Press.

# Dolarización y coste social: el caso de Cuba

*(Recibido: diciembre/03 -aprobado: marzo/04)*

*Teresa Virgili Bonet  
Cristina Xalma Mellado\**

## **Resumen**

En este artículo se aborda un caso singular de dolarización: el de Cuba. Ésta reside en su compatibilidad con la preservación de un Estado fuerte que mantiene plena autonomía sobre el control de su política económica. Dicho control permite al gobierno articular en torno a la dolarización un conjunto de mecanismos que facilitan la captación y asignación estratégica de las divisas que entran al país. Con la articulación de estos mecanismos, la dolarización se pone al servicio de los objetivos económicos y sociales prefijados por el Estado. En este contexto, al contrario de lo que sucede en el resto de economías dolarizadas, la defensa de la justicia social puede mantenerse como objetivo gubernamental de primer orden.

**Palabras clave:** dolarización, Cuba, coste socioeconómico.

**Clasificación JEL:** F31, O54, P2.

\* Profesoras del Departamento de Política Económica y Estructura Económica Mundial de la Universidad de Barcelona (virgili@eco.ub.es) y (cxalma@hotmail.com).

## Introducción

Durante la última década, casi medio centenar de países han sufrido procesos en los que su moneda ha sido parcial o totalmente sustituida por otra. Este hecho ha afectado a regiones dispares (desde la Europa de los Balcanes hasta Vietnam, Camboya o Argentina) y ha implicado a distintas divisas. En los países afectados, el fenómeno se ha manifestado de diversas formas (desde la sustitución monetaria total hasta el establecimiento de sistemas bimonetarios) y, sin embargo, ha sido identificado bajo un mismo término: la dolarización.<sup>1</sup>

En los análisis convencionales, el impacto de la dolarización se valora positivamente cuando se considera que contribuye al desarrollo económico de un país. En un contexto en el cual el pensamiento económico dominante propugna la estabilidad monetaria como premisa para el crecimiento, una valoración positiva nace del supuesto de que su adopción propicia dicha estabilidad.

Los potenciales beneficios se acompañan de un conjunto de costes, identificados con el incremento de la dependencia respecto a la entrada de divisas y con la renuncia a la emisión de una moneda propia. A estos costes se añaden otros, los políticos, manifestados en una cesión de soberanía que se concreta en la imposibilidad de controlar autónomamente la política económica, lo que deriva en una perdida de la capacidad de intervención del Estado en la economía.

La valoración de estos efectos depende de la posición específica de cada académico respecto al modelo económico que un país debe adoptar. En este sentido, los partidarios de la dolarización defienden modelos económicos que propugnan la reducción del papel del Estado en la economía, posición que permite entender no sólo una minimización de los costes antes enunciados sino incluso la percepción de su “bondad”. En cambio, para quienes no apuestan por ella, estos costes son importantes en tanto niegan la posibilidad de adoptar un modelo económico propio que, escapando de las fórmulas predominantes a escala mundial, preserve al Estado como principal agente conductor.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> La dolarización se define como “el proceso de sustitución de la moneda nacional por otra moneda de mayor estabilidad o convertibilidad en todas sus funciones monetarias (depósito de valor, unidad de cuenta y medio de pago)” Nogueira (1993: 102). En general, la moneda implicada ha sido el dólar estadounidense, de ahí su denominación. En la actualidad, la creciente participación del euro en fenómenos de características similares permite también que nos refiramos a la euroización.

<sup>2</sup> Las opiniones más favorables a la dolarización surgen de organismos internacionales como el FMI y de los órganos políticos y económicos del propio gobierno estadounidense. Las más críticas nacen del análisis de la experiencia latinoamericana. Cabe señalar, que renombrados economistas como Jefrey Sachs o Joseph Stiglitz han manifestado sus dudas acerca de la “bondad” de este fenómeno. Desde la economía política, el crítico más firme es Jürgen Schuldt.

Las importantes reducciones en los ingresos reales de la población, así como las crecientes dificultades de acceso a los servicios sociales que tradicionalmente ha garantizado el Estado, conforman los costes sociales. Aunque el análisis convencional ignora a menudo ambos efectos, éstos deterioran sustancialmente el nivel de vida de la población afectada. El alcance de este deterioro, al margen de todos los argumentos que podamos esgrimir desde el ámbito académico, se manifiesta a través de las respuestas que protagoniza la población de aquellos países que pueden ser dolarizados.<sup>3</sup>

El presente artículo contiene un análisis de la dolarización que afecta a la economía cubana desde la década de los noventa. El interés en esta experiencia radica en que en el caso de Cuba, al contrario de lo sucedido en la mayoría de países que se han visto forzados a dolarizar, el fenómeno que analizamos es compatible con un modelo económico que, al margen de su denominación, preserva un Estado fuerte que mantiene plena autonomía en la articulación de su política económica. Esto posibilita que la dolarización se convierta en un instrumento para la consecución de objetivos económicos y sociales estratégicamente prefijados por el Estado y que, Cuba, haciendo frente a todas las contradicciones, continúe dando prioridad a uno de los motores de su revolución: la defensa de la justicia social.

Para demostrar lo anterior, iniciamos el artículo resaltando la importancia que lo social adquiere en Cuba tras el triunfo de la revolución en 1959. Tras destacar los excelentes resultados conseguidos en el ámbito social durante tres décadas, abordamos la crisis desatada en el año de 1989 y caracterizamos el proceso de dolarización que se manifiesta junto a ella. En este escenario, profundizamos en el deterioro socioeconómico producido hasta 1993. A continuación, explicamos las reformas que el gobierno adopta para dar respuesta a esta situación. Tras destacar su efecto sobre la superación de la crisis económica, analizamos su impacto sobre el desarrollo social del país a través del uso estratégico de la dolarización. Finalizamos el artículo extrayendo las correspondientes conclusiones.

## **1. Revolución y defensa de la justicia social**

Hasta 1959, año del triunfo de la revolución, Cuba mantenía una estructura económica dedicada a la monoexportación de productos primarios. Al igual que otros países de la región, la economía de la isla vio determinadas sus posibilidades de desarrollo por la herencia derivada de su etapa colonial.

<sup>3</sup> Uno de los casos que mejor ilustra lo anterior es la revuelta que los indígenas ecuatorianos protagonizaron como respuesta al anuncio, el 9 de enero del año 2000, de la sustitución del sucre por el dólar estadounidense.

Pero el perfil de desarrollo cubano anterior al 59, estuvo condicionado por su etapa neocolonial. Tras dejar de ser colonia española en 1898, el país gozó de una soberanía relativa, ya que poco tiempo después fue sometido a los intereses estadounidenses.<sup>4</sup>

Las consecuencias de este perfil económico se manifestaron a través de una estructura económica insuficientemente integrada y en graves carencias en el ámbito social. A partir de 1952, la instauración del régimen dictatorial de Batista agravó la crítica situación en que vivía la sociedad cubana. El resultado final fue una sociedad con una distribución de la renta altamente desigual; una tasa de analfabetismo que superaba el 23% para el conjunto del país y el 41% para las zonas rurales;<sup>5</sup> servicios de salud insuficientes y concentrados en la capital; viviendas en estado deficitario; y desnutrición en las zonas rurales.<sup>6</sup>

El proceso revolucionario fue la respuesta a esta situación. Los principales objetivos eran el derrumbe de la dictadura de Batista, la búsqueda de una auténtica soberanía que permitiese a la isla terminar con el sometimiento a los intereses estadounidenses, y la corrección de la grave situación social.

Por todo ello, al triunfo de la revolución se anunció un programa económico con aspiraciones soberanas y prioridades muy claras en materia social.<sup>7</sup> Los planes de nacionalización que contenía este programa ponían en peligro los intereses económicos de los EUA en Cuba y, por esa razón, el gobierno norteamericano reaccionó con hostilidad al proceso revolucionario, lo que conllevó el acercamiento de la isla al bloque liderado por la Unión Soviética.

Este acercamiento determinó tanto el nuevo modo de inserción de Cuba en la economía mundial, con la concentración de sus relaciones comerciales y financieras hacia los países de la órbita soviética, como las formas fundamentales de organización de su economía, a través de la adopción de un modelo económico socialista.

<sup>4</sup> La presencia de intereses económicos estadounidenses en Cuba, creció durante las primeras décadas del siglo XX. En la década de los cincuenta, Estados Unidos controlaba la industria azucarera, el turismo internacional, más de 1.200.000 hectáreas (incluyendo el 25% de las mejores tierras agrícolas), la energía eléctrica, el abastecimiento de combustible, una parte importante del crédito bancario, así como una parte de la industria láctea, entre otras (Álvarez, 1998).

<sup>5</sup> En los artículos de Álvarez (1998) e Iglesia-Caruncho (1994) se cita un trabajo de Brundenius (1984), donde se estima que para el año 1953, el 30% de la población con ingresos más bajos concentraba el 4.8% de los ingresos totales, y el 5% de la población con mayores ingresos, el 26.5% del total.

<sup>6</sup> Álvarez (1998).

<sup>7</sup> Este programa económico estaba inspirado en un programa que el propio Fidel Castro había presentado ya en 1953, durante su alegato de defensa *La historia me absolverá*. En este primer programa se establecía la prioridad por resolver seis problemas económicos y sociales fundamentales para el país: los problemas de la tierra, la industrialización, la vivienda, el desempleo, la educación y la salud (Álvarez, 1998).

Hasta finales de los años ochenta, la evaluación global de los resultados obtenidos por el modelo socialista cubano en un contexto de concentración de las relaciones externas con el bloque socialista, se salda positivamente. Durante las tres décadas que siguen al triunfo de la revolución, Cuba se caracteriza por unas tasas de crecimiento del producto positivas y sostenidas, que se estima mantienen un promedio anual del 3.1%. Este crecimiento se acompaña de excelentes resultados en el ámbito social, los cuales sugieren que el proceso revolucionario cubano consiguió parcialmente sus objetivos, al menos en lo tocante a la superación de las fuertes carencias sociales del periodo prerrevolucionario.

Así, el país minimiza las disparidades sociales, manteniendo durante todo el periodo una sociedad igualitaria. En términos de ingresos per cápita,<sup>8</sup> la disparidad entre el 20% de la población con ingresos más altos y el 20% más bajo, es inferior a 4 para todo el periodo.<sup>9</sup> Por otro lado, los excelentes resultados obtenidos en las áreas de educación y sanidad se convierten en un referente para la comunidad internacional. Si comparamos para la década de los ochenta los resultados de Cuba en esas dos áreas, con los obtenidos por un grupo de países seleccionados de la región latinoamericana, entendemos porqué lo alcanzado en las áreas mencionadas pasa a constituir el puntal de las denominadas “conquistas sociales” de la revolución cubana (Cuadro1).<sup>10</sup>

No obstante, el modo como la isla se insertó en el bloque socialista hizo posible que estos resultados se consiguieran sin superar las deficiencias estructurales más importantes de la economía cubana. En este sentido, los mecanismos de compensación externa que propiciaron la inserción en este bloque le impidieron superar su condición de economía altamente dependiente, y la mantuvieron vulnerable a los acontecimientos del exterior.

## **2. Crisis económica, dolarización y dualidad**

La desintegración del bloque de países liderados por la URSS a finales de los ochenta representa para Cuba la pérdida del 85% de sus nexos comerciales y financieros con el resto del mundo y, en consecuencia, el inicio de una grave crisis económica. Entre los años 1989 y 1993, el volumen total de exportaciones se redujo en un 47% y la capacidad importadora disminuyó en más de un 70%, afectando gravemente a

<sup>8</sup> González (1998).

<sup>9</sup> Durante la década de los ochenta, Cuba mantiene una relación de desigualdad de 3, frente a, por ejemplo, el 32.1 de Brasil, el 17 de Chile, el 13.6 de México o el 12.7 de Costa Rica (Ferriol, 1995).

<sup>10</sup> Para tener más datos sobre los avances conseguidos por Cuba en el ámbito social pueden consultarse el artículo de Álvarez (1998), o el trabajo de Ferriol (1995). Una comparación de la situación social de Cuba respecto al resto de países latinoamericanos puede obtenerse en CEPAL (2001).

la provisión de materias primas, maquinaria y combustible. Como consecuencia de ello, el PIB cubano sufrió una contracción del 34.8%.<sup>11</sup>

**Cuadro 1**  
**Comparación de los resultados en educación y sanidad para un grupo de países seleccionados de América Latina durante la década de los ochenta**

Paises	Población analfabeto (15 o más años edad) <sup>a</sup>		Tasa bruta matrícula (primer nivel enseñanza) <sup>b</sup>		Tasa bruta matrícula (tercer nivel de enseñanza) <sup>b</sup>		Promedio de alumnos por maestro (primer nivel de enseñanza) <sup>c</sup>		Tasas de mortalidad infantil <sup>d</sup>		Promedio de habitantes por médico	
	1980	1990	1980	1990	1980	1990	1980	1990	1980/ 1985	1986/ 1990	1980	1990
Brasil	25.4	18.3	98	104	12	11	26	24	64.4	55.0	833	—
Chile	8.5	6.0	113	105	11	20	—	—	23.7	18.4	2700	2153
Costa Rica	8.3	6.1	107	101	23	23	20 <sup>c</sup>	23 <sup>c</sup>	19.2	16	1473	1205
<b>Cuba</b>	<b>7.9</b>	<b>5.2</b>	<b>106</b>	<b>98</b>	<b>20</b>	<b>21</b>	<b>17</b>	<b>13</b>	<b>17</b>	<b>12.9</b>	<b>637</b>	<b>274</b>
México	17.0	12.3	120	114	15	14	39	31	47	39.5	1090	926
Venezuela	15.1	9.9	110	98	21	30	27	20	33.6	26.9	929	570

a) Se toma definición de la UNESCO sobre analfabetismo. b) Según límites de edad legales en cada país. c) Sólo incluye enseñanza pública. d) Defunciones de niños de 0 a 1 año de edad por cada mil niños nacidos vivos. e) Incluye personal administrativo y docente.

Fuente: elaboración propia a partir de CEPAL (2001).

La respuesta gubernamental inmediata se concretó, por un lado, en rehacer los nexos económicos con el exterior mediante de la dinamización del turismo internacional y en impulsar un incipiente proceso de apertura a la inversión foránea. Por otra parte, el gobierno hizo esfuerzos para minimizar el impacto sobre la sociedad cubana a través del sostenimiento de los salarios y del gasto público. Esta política, unida a la escasez de oferta y al mantenimiento del control sobre los precios, se tradujo en un exceso de liquidez que depreció considerablemente la moneda nacional. Estos factores, junto a la gravedad de la crisis y a las estrategias que la población cubana adoptó para enfrentar las dificultades que le imponía el deterioro económico del país, derivaron en la aparición de un proceso parcial y extraoficial de dolarización económica que agravaron la situación inicial.

De este modo, entre 1989 y 1993, el dólar estadounidense irrumpió en la economía cubana escapándose al control de las autoridades cubanas. El “derrame” de estas divisas que el turismo hace llegar a la población así como la masiva entrada de remesas, propiciaron la expansión del dólar más allá de la esfera formal de la economía. La creciente dolarización dinamiza así los mercados informales de divi-

<sup>11</sup> CEPAL (1997).

sas y de bienes y servicios finales. Este proceso, en un entorno en el que prevalece un modelo económico de corte socialista, produce una singular segmentación económica. El dualismo resultante se conforma sobre:

- a) un *dualismo monetario* derivado de la circulación simultánea de dos monedas (peso cubano y dólar estadounidense);
- b) un *dualismo cambiario* derivado de la coexistencia de dos tipos de cambio, uno oficial, determinado por el gobierno y otro paralelo, vigente en el mercado informal;
- c) un *dualismo estructural* consecuencia de la participación simultánea de dos estructuras económicas distintas, la tradicional y la emergente. Cada una de ellas regulada por mecanismos de asignación diferentes –planificación y mercado– y vinculadas a distintas áreas de circulación monetaria –peso y dólar.<sup>12</sup>

### 3. Dolarización y deterioro socioeconómico

El deterioro socioeconómico que sufre Cuba durante los primeros años de la década de los noventa, es consecuencia inmediata de la crisis económica que sufre el país tras la desintegración del bloque socialista pero, también, de las dinámicas que la dolarización y la dualidad asociada a ella, genera en dicha sociedad.

La segmentación económica se traduce pues en una segmentación social delimitada por las posibilidades que la población tiene de acceso al dólar. Dicho acceso determina tanto las crecientes disparidades en términos de distribución de los ingresos, como la capacidad de los individuos para completar la canasta básica a través del acceso al mercado informal de bienes y servicios.

#### 3.1 Distribución de los ingresos y la capacidad de consumo

Hasta 1989, la mayoría de la población sólo percibe ingresos asociados a su trabajo. Los salarios difieren según grado de cualificación y responsabilidad, pero, en 1989, sólo el 10% de los 3.6 millones de asalariados de ese año recibían salarios superiores a los 250 pesos, siendo el salario medio 182, por lo que la distribución se mantiene muy igualitaria.<sup>13</sup> La desigualdad creciente en la distribución de ingresos viene dada porque, a partir del año 89, incrementa el porcentaje de población con

<sup>12</sup> El dualismo estructural es exclusivo de economías en las cuales las relaciones monetario-financieras están restringidas. En las economías en las que la moneda nacional responde a este mismo tipo de señales, la dualidad estructural no se manifiesta.

<sup>13</sup> González (1997).

ingresos fuera de la esfera estatal. Se estima que en 1993, el 10% de la población accede directamente al dólar.<sup>14</sup>

El hecho de que sólo una minoría de la población acceda a esta moneda directamente explica, en parte, que la nueva distribución de ingresos propicie su concentración. La concentración de ingresos se incrementa con la posibilidad que el acceso al dólar genera en términos de atesoramiento de liquidez. Ello es así porque, en los espacios formales, con escasez de oferta y precios congelados, se genera un exceso de liquidez que, en un entorno dual, puede ser absorbido por un mercado informal donde los precios son altos, o, atesorado por aquellos que tienen posibilidades de acceso directo a la economía sumergida sin necesidad de conversión del excedente monetario en pesos.

En 1993, 60% del exceso de circulante se encontraba atesorado en cuentas de ahorro, y 10% de los titulares de esas cuentas concentraban no menos del 60% de su valor total.<sup>15</sup> Si se estima un comportamiento similar en términos de concentración de ingresos y de atesoramiento en la economía sumergida, se deduce que la mayoría de la población acude a esta economía con ingresos modestos<sup>16</sup> y que, dado el incremento del nivel de precios de los bienes básicos en este segmento, las necesidades que logran satisfacer son pocas.<sup>17</sup>

En lo referente a la capacidad de consumo, la oferta estatal de bienes de consumo decreció 37% entre 1989 y 1993. Esta reducción de la oferta de consumo estatal tiene una de sus más importantes manifestaciones en el deterioro de la dieta cubana. En 1989, la dieta promedio diaria calculada sobre 82 productos, proporcionaba per cápita 2.845 calorías. En 1993, la ingestión de calorías diarias por habitante se había reducido a 65% (1.863 calorías).<sup>18</sup>

En un entorno de escasez, el incremento de precios manifestado en el segmento informal de la economía, provoca que desde 1989 el valor de las transacciones en la economía sumergida tome una trayectoria creciente. De hecho, se estima que en 1989 los gastos en la economía sumergida alcanzaron los 2,000 millones de pesos. En 1992, a precios del 89, la oferta intercambiada se valoraba en apenas 1,000 millones de pesos,<sup>19</sup> pero como los precios se habían multiplicado

<sup>14</sup> Ivonet (1999).

<sup>15</sup> González (1997).

<sup>16</sup> En general los obtienen a través del intercambio de bienes y servicios informales entre la población.

<sup>17</sup> Tomar en cuenta, por ejemplo, que entre diciembre de 1989 y junio de 1993, el pollo pasa de 8 a 100 pesos la libra (el equivalente a casi la mitad de un salario medio en la esfera estatal) (González: 1997).

<sup>18</sup> En 1993, el consumo diario per cápita proporcionaba, respecto al año 89, 60% de proteínas, 63% de las grasas, 67% de vitamina A, y 62% de vitamina C. (Díaz Vázquez: 1998).

<sup>19</sup> La reducción en el volumen puede explicarse porque eran los años de mayor escasez.

por quince entre 1989 y 1992, el valor de las transacciones incrementó para ese último año hasta los 15,000 millones.<sup>20</sup>

### 3.2 Otros efectos

En este contexto, la plena capacidad de consumo está directamente relacionada con el acceso a la divisa estadounidense. Por ello, se produce un trasvase informal de población desde el sector estatal tradicional (con salarios en pesos cubanos), hacia sectores de la economía que faciliten el acceso directo y extraoficial al dólar, contraviniendo a la legalidad vigente que prohíbe su tenencia. Las características en términos de cualificación<sup>21</sup> y de escala de ingresos de este trasvase generan una creciente disociación entre ingreso y formación, lo que contribuye al deterioro socioeconómico del país.<sup>22</sup>

Por un lado, las disfunciones sobre el sistema de incentivos de los trabajadores hacen difícil mantener la conciencia del importante servicio que algunos trabajos desempeñan para la sociedad, especialmente en los sectores de la salud y la educación. Este hecho deteriora la calidad de los servicios prestados y retroalimenta el proceso de trasvase de trabajadores.

Por otro lado, la disociación entre ingresos y formación puede tener graves repercusiones sobre la evolución futura de la economía cubana. El desaprovechamiento de capital humano que provoca el trasvase de trabajadores, hace que el país pierda unos de sus activos más importantes: la mano de obra cualificada. La situación es todavía más preocupante si se tiene en cuenta que no sólo se está perdiendo el activo que se tiene, sino también el que potencialmente podría tenerse mañana, ya que éste desincentiva el proceso de formación de los jóvenes.<sup>23</sup>

A pesar de ello, durante estos años los principales indicadores de salud y educación no muestran síntomas de deterioro. No obstante, el proceso de segmentación social que sufre la sociedad cubana dificulta la preservación de las conquistas sociales conseguidas en el transcurso de las tres décadas comprendidas entre 1959 y 1989. El deterioro social se manifiesta también a través de la aparición de formas de marginalidad y de delincuencia casi inexistente durante las tres décadas

<sup>20</sup> González (1997).

<sup>21</sup> Personal cualificado que abandona ocupaciones de elevada cualificación por otras de baja cualificación.

<sup>22</sup> Recordar que en 1993, el salario medio en el sector estatal es de 183 pesos mensuales, y que el acceso a un dólar en cualquier actividad informal a finales del 93, suponía a la tasa de cambio informal, un ingreso de 100 pesos (Togores, 1998) y (Marquetti, 1998).

<sup>23</sup> Entre 1989 y 1998, la tasa de matriculación universitaria se reduce a la mitad (González, 1998).

posteriores a 1959. La crisis social generada y la necesidad de revertirla será uno de los principales motores del proceso de reformas que emprenderá el gobierno cubano durante el bienio 1993-1994.

#### **4. Reformas y utilización estratégica de la dolarización**

Durante el segundo semestre de 1993, se inicia en Cuba un proceso de reformas que intenta dar respuesta a la grave situación que enfrenta el país como consecuencia del impacto combinado de la crisis derivada de la caída del bloque socialista, y del proceso de dolarización que simultáneamente se desarrolla.

A corto plazo, las medidas incluidas en esta reforma persiguen dos objetivos: una reactivación económica sostenible que permita invertir el proceso de deterioro económico; y una reversión de los impactos negativos que se han generado en el ámbito social, con el objetivo último de preservar las denominadas “conquistas sociales de la revolución”.

En la consecución de estos objetivos, la lógica bajo la cual se van a articular las reformas, así como los mecanismos sobre los que dicha lógica funcionará, se encuentra sujeta a distintas restricciones y premisas:

a) La necesidad de buscar una nueva forma de inserción en el contexto internacional. Tras la desintegración del bloque socialista, el país necesita tanto reconstruir sus nexos comerciales y financieros con el exterior como disponer de una moneda nacional plenamente convertible o de una divisa extranjera que lo sea.<sup>24</sup>

b) La percepción que oficialmente se tiene de los problemas a enfrentar para superar la crisis que padece el país, percepción condicionada por lo desarrollado en el punto anterior. La especialización productiva del país y, en consecuencia, su elevada dependencia de las exportaciones y de las importaciones, confieren prioridad a la resolución del problema de la escasez de divisas.<sup>25</sup>

<sup>24</sup> Haciendo referencia a las nuevas circunstancias en que debe funcionar la economía cubana en el exterior tras la desaparición de la URSS, Fidel Castro, en un discurso pronunciado el 26 de julio de 1993 (previo a las reformas), enfatizó sobre la dependencia de las divisas convertibles al recordar que éstas son “las únicas con las que podemos comprar hoy” (Granma, 1993).

<sup>25</sup> El acceso a la divisa permitiría recuperar la capacidad importadora de la economía. Dada la composición de la estructura de importaciones del país, esto facilitaría a su vez recuperar el nivel de consumo de alimentos e impulsar la recuperación productiva del país.

c) Las premisas socio-políticas sobre las que debe darse continuidad al proyecto revolucionario cubano.<sup>26</sup> La reforma debe configurarse sobre aquellos elementos que la hagan viable económica, pero también social y políticamente.<sup>27</sup>

d) La imposibilidad de obviar las restricciones que impone la propia realidad. Los problemas a los que se enfrenta el proceso de reformas en Cuba obliga a tomar medidas que no siempre aproximan al modelo económico, social y político que se desea alcanzar.<sup>28</sup>

Del intento de dar respuesta a la situación actual, conjugando la opción final con las premisas y restricciones enunciadas, surgen las reformas del bienio 93-94, iniciadas con la legalización del dólar en septiembre de 1993.

La incorporación de la divisa como moneda de curso legal en la economía cubana es resultado de una opción intermedia entre la posibilidad de continuar manteniendo la circulación clandestina del dólar, y la adopción de una moneda nacional plenamente convertible que requeriría de la unificación cambiaria a través de una fuerte devaluación. Cualquiera de esas dos alternativas generaría “efectos impredecibles y altamente negativos en términos de impacto social”,<sup>29</sup> siendo este un argumento que las invalida.<sup>30</sup> Por ello, y a pesar del coste político,<sup>31</sup> la aceptación formal tanto de la dolarización parcial de la economía como del sistema mo-

<sup>26</sup> Con las reformas no se debe renunciar al carácter socialista de la revolución, y más específicamente, a la independencia nacional, al principio de justicia social, a la garantía de acceso a los servicios sociales básicos por parte de la población y a la rectoría estatal del desarrollo entre otros (Estay, 1997).

<sup>27</sup> La necesaria conjugación de estos tres ámbitos explica porque las reformas cubanas sólo admiten como referencia, experiencias que comparten la misma orientación política y social, como son los casos de China y Vietnam (Echevarría, 1996: 56).

<sup>28</sup> En términos de Fidel Castro, significa tener que “aceptar medidas que no nos gustan, a la que la vida y la realidad nos obligan” (Granma, 1993).

<sup>29</sup> Echevarría (1996: 69).

<sup>30</sup> Otros argumentos, concentrados en la segunda de las opciones, anulan a corto plazo la posibilidad de llevar a cabo una devaluación. Por un lado, la naturaleza inconvertible del peso es un argumento que por sí sólo invalida la conveniencia de haber asumido ese tipo de decisión (Marquetti, 2000). Por otro, la posición oficial (Rodríguez, 1996) sustenta su decisión de no devaluar en el análisis de otras experiencias con resultados claramente negativos (Europa Oriental, URSS y América Latina), “(...) donde el uso indiscriminado de la devaluación constituyó un factor que desincentivó la inversión extranjera y nacional en los sectores productivos, dando lugar a que los mayores volúmenes de inversión se dirigieran hacia el sector financiero y a una creciente subutilización de las capacidades industriales” (Marquetti, 2000: 89). La única referencia positiva que incentivaría a su adopción es la experiencia china, pero la situación en términos de superávit comercial y de las reservas de divisas del país en el momento de la devaluación, crean un entorno económico inmejorable respecto al cubano que invalida técnicamente las posibilidades de “éxito” de una devaluación en Cuba (Perkins, 1993).

<sup>31</sup> La aceptación de la circulación legal del dólar en la economía cubana supone un golpe a la identificación nacionalista de la revolución (Hoffman, 1995).

netario dual que se le asocia es la mejor solución dadas las premisas y las restricciones a las que está sujeta cualquier reforma en Cuba.<sup>32</sup>

Además, esta decisión se justifica porque se estima que, en la situación actual, un sistema monetario dual propicia a corto plazo, beneficios que, en términos económicos, superan los costes.<sup>33</sup> No obstante, el Estado asume que su extensión en el tiempo puede generar costes inadmisibles en todos los ámbitos, lo que pondría en peligro la continuidad del proyecto revolucionario. Consecuentemente, la dolarización y la dualidad se aceptan pero sólo temporalmente.

Por todo ello, la aceptación formal y temporal de la dolarización se convierte en un vehículo para lograr los objetivos a corto plazo. Dentro de esta lógica, la reactivación económica y la mejora en el ámbito social no pueden alcanzarse únicamente a través de un proceso de apertura externa que incremente la entrada de divisas a la economía y resuelva el problema de su escasez. Para la consecución de los resultados deseados, se debe intervenir sobre el funcionamiento de la economía interna. Ello supone articular sobre la dolarización aquellos mecanismos que permitan captar las divisas que circulan en la economía y asignarlas estratégicamente.

### **Esquema 1** **Medidas que legalizan la dolarización: multiplicación de agentes y espacios**



<sup>32</sup> De las palabras de Fidel Castro al referirse a estas medidas en un discurso del 8 de octubre de 1997, se desprende la necesidad de aceptar la dualidad monetaria a pesar de los costes que de ello se derive: “Calcúlen cuánto tiene que habernos dolido, digamos, ese tipo de remedio, la existencia de dos monedas, a una de las cuales tiene acceso sólo una parte de la población, por una razón o por otra” (Granma, 29 de octubre de 1997).

<sup>33</sup> En términos de Kildergaard y Orro (2000: 30) “Las propias autoridades cubanas muestran ‘rechazo’ a reinstaurar todas las funciones del peso, consecuencia de la posibilidad de obtener beneficios de los dólares”.

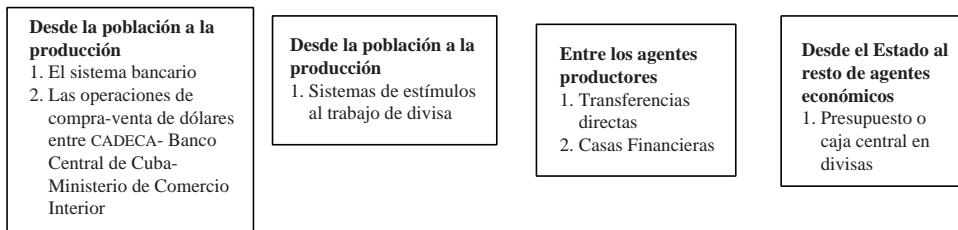
## Esquema 2

### Medidas para la captación de dólares por parte del Estado



## Esquema 3

### Instrumentos para garantizar transferencia estratégica de divisas



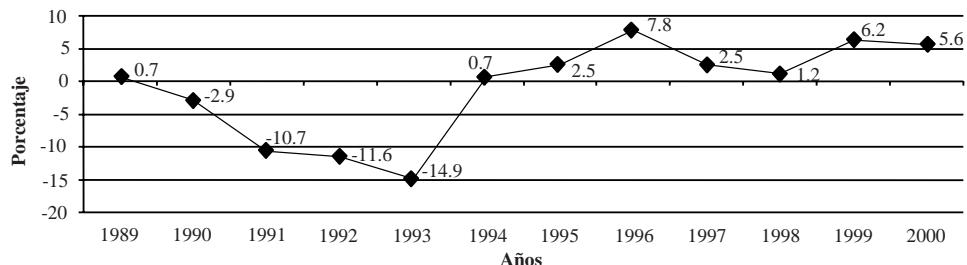
Fuente: elaboración propia.

El resultado final es un nuevo escenario transformado gradualmente a medida que se da respuesta al conflicto permanente entre lo ideológico y lo pragmático. El esquema siguiente presenta las medidas más relevantes del proceso de reformas desde una forma expositiva que muestra la coherencia de éstas y su implementación con la lógica que las justificó: la legalización de la dolarización; la aparición de nuevos agentes y espacios económicos; la articulación de mecanismos de captación de divisas sobre estos; y el desarrollo de instrumentos de transferencia de recursos en moneda convertible.

#### 4. Reformas y reactivación económica

El primero de los objetivos de corto plazo perseguido con las reformas adoptadas fue poner freno al grave deterioro económico del país a través del impulso de un proceso de reactivación económica sostenible.

**Gráfica 1**  
**Tasas de variación del PIB, 1989-2000**



Precios constantes de 1981.

Fuente: BCC (1994) y (2001).

Como se observa en la Gráfica 1, entre 1989 y 1993, la desaceleración económica se manifestó con tasas de caída del crecimiento cada vez más acentuadas. En su máxima caída (1993), el PIB decreció un 14.9%.<sup>34</sup>

Las reformas, iniciadas en 1993, consiguen revertir la tendencia de desaceleración. En el bienio 1993-1994, las tasas de crecimiento del PIB vuelven a ser positivas (0.7%). Aunque para el periodo 1994-2000 el comportamiento del PIB es fuertemente irregular (oscilando entre valores máximos del 7.8% en 1996 y mínimos de 1.2% en 1998), la tasa de crecimiento promedio estimada para el último quinquenio asciende a 4.7% anual.<sup>35</sup>

El éxito de las reformas en términos de consecución de su primer objetivo reside en que, a partir del bienio 1993-1994, se rompe la tendencia a la desaceleración económica y se consigue una tasa de crecimiento promedio próxima al 5%, lo que nos permiten afirmar que el proceso de reformas ha reactivado la economía cubana. Dicho éxito, no obstante, es parcial, dado que la reactivación no ha permitido, todavía, culminar un proceso pleno de recuperación económica. El incremento del producto acumulado desde 1994 hasta el año 2000<sup>36</sup>, sólo representa 55% de la caída acumulada entre los años 1989 y 1993, lo que indica que la tasa de crecimiento promedio alcanzada todavía ha sido insuficiente para compensar la fuerte caída de los primeros años de la década de los noventa.

<sup>34</sup> La información que proporciona este PIB es más válida como tendencia que como valores absolutos. Su base de precios se refiere al año 81 y el modelo de consumo de la población cubana ha sufrido desde entonces importantes modificaciones. En el anuario que ha preparado la Oficina Nacional de Estadística (ONE) para el año 2001, las series recogidas a precios constantes intentan superar este problema tomando como año base 1995.

<sup>35</sup> BCC (2001).

<sup>36</sup> Siempre a precios constantes del año 81.

## 5. Reformas y deterioro socioeconómico: impacto y uso de la dolarización

Las reformas adoptadas perseguían un segundo objetivo de corto plazo: la reversión de los efectos más negativos de la crisis y de la dolarización sobre la esfera social. La transformación que dichas reformas producen en el modelo de funcionamiento de la economía cubana, así como su efectiva contribución a la reactivación del crecimiento, provoca que el efecto de la dolarización sobre la sociedad debe analizarse tomando en cuenta: por un lado, el impacto de su legalización (al incrementar las opciones de ingreso y consumo legales para la población); y por otro lado, el impacto derivado de su “uso estratégico” por parte del gobierno (especialmente visible en la garantía de provisión estatal de los servicios sociales).

Para obtener conclusiones al respecto, analizaremos en detalle lo que sucede en las esferas individuales y colectivas de consumo durante la segunda mitad de los noventa. En la esfera individual, estudiaremos cómo el nuevo entorno afecta a los ingresos y la capacidad de consumo de la población. En la esfera social, nos concentraremos en la evolución del consumo social que garantiza el Estado.

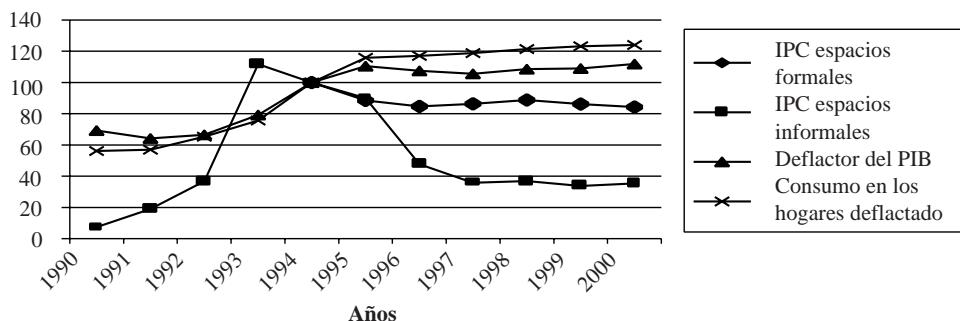
### 5.1 Dolarización, ingresos y capacidad de consumo

A partir de del bienio 93-94, y como consecuencia de las transformaciones que el proceso de reformas impone sobre la esfera de consumo, la población cubana se enfrenta a un incremento general del nivel de precios. Dicho incremento no se refleja en los datos que el gobierno cubano proporciona acerca de la evolución del IPC, ya que éstos datos informan sólo sobre la evolución de los precios después del bienio de reformas, pero no incorporan datos acerca de lo sucedido en los años previos.

Para demostrar que las reformas han generado un incremento del nivel general de precios de la economía, hemos elaborado la Gráfica 2,<sup>37</sup> en el que añadimos a la serie de precios proporcionada por el gobierno, tres series adicionales que informan sobre el comportamiento de los precios de distintos grupos de bienes desde el año 1990, hasta el 2000. Estas series adicionales son: el Índice de Precios al Consumo que rige en el mercado informal desde principios de la década; el Deflactor del PIB entre los años 1990-2000 y el Consumo de los Hogares en términos reales.

<sup>37</sup> Para profundizar en los detalles metodológicos sobre los que se elabora esta gráfica, véase Xalma (2002).

**Gráfica 2**  
**Evolución de los precios, 1990-2000**



Año base: 1994.

Fuente: elaboración propia a partir de BCC (2001), Sánchez Egózcue (2000), ONE (1998), (2001) y (2002).

Al comparar las tendencias de todas las series, constatamos que entre 1990 y 1994, el nivel de precios promedio de la economía cubana sufre un fuerte incremento que se manifiesta en la evolución de todas las series que recogen ese periodo.

Como se observa en la gráfica, el IPC estimado por el gobierno parte de un nivel de precios, el cual toma como referencia al nivel que regía en los espacios que existían al margen de la legalidad antes de las reformas. A partir del bienio 1993-1994, la reducción del IPC oficial refleja el control sobre los precios informales, que ahora han sido absorbidos en los espacios reconocidos por el gobierno.

En resumen, a partir de 1994 los precios se mantienen estables pero a niveles muy superiores a los que regían a principios de la década. El impacto del incremento en el nivel de precios promedio de la economía, sobre el conjunto de la población, sólo puede identificarse analizando, además, lo que acontece con las rentas de los individuos.

Las transformaciones que las reformas producen en la estructura de ocupación de la población, introducen nuevas rentas vinculadas a la actividad productiva que diversifican los niveles de ingresos a los que legalmente se puede acceder.

En el Cuadro 2 hemos caracterizado los ingresos que se asignan a cada actividad productiva en función del tipo de propiedad y de la moneda en que se nominan. En la última columna, y en función de esos mismos criterios, hemos reflejado la distribución de la población ocupada en el año 2000. Analizando la información que nos proporciona dicho cuadro podemos afirmar que, para el año 2000, 26.7% de la población ocupada accede a fórmulas de ingresos que sustituyen la percepción de un salario nominal en moneda nacional.

**Cuadro 2**  
**Tipo de ingresos percibido por la población ocupada según sector de propiedad**

<i>Sector propiedad</i>	<i>Tipo ingreso</i>	<i>Moneda en que se nomina</i>	<i>Porcentaje de población ocupada por sectores de propiedad (datos año 2000)</i>
Estatal no mercantil	Salario	MN	73.3%
Estatal mercantil	Salario + estímulo MLC	MN + MLC	4.2%
Empresas mixtas	Salario + estímulo MLC	MN + MLC	0.7%
Trabajador por cuenta propia	Ingreso	MN o MLC	4%
Cooperativistas	Ingreso + estímulo	MN + MLC	8.4%
Otros privados (parceleros, campesinos...)	MLC	MN	9.4%
	Ingreso		

MN = Moneda nacional; MLC = Moneda Libremente Convertible.

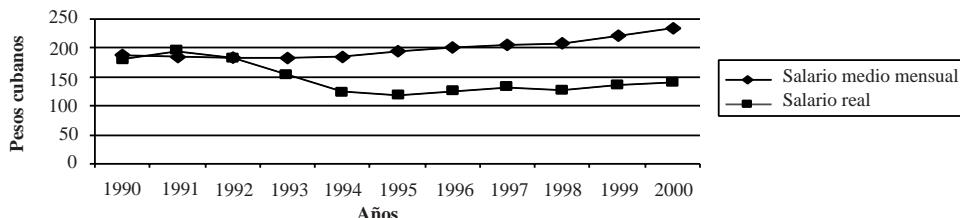
Fuente: elaboración propia y ONE (2001).

La diversificación en las fórmulas de acceso a los ingresos introduce diferenciación en las rentas percibidas por los trabajadores ocupados. En el año 2000, los trabajadores de entidades estatales no mercantiles reciben un salario promedio mensual de 234 pesos. Sin embargo, los trabajadores por cuenta propia que se dedican, por ejemplo, al alquiler de habitaciones a los turistas, llegan a recibir mensualmente ingresos en MLC (Moneda Libremente Convertible) que les permiten pagar, cada mes, impuestos que alcanzan los 250 dólares estadounidenses –5,425 pesos al tipo de cambio promedio de CADECAS (Constitución Casas de Cambio) en el año 2000.

Pero las transformaciones anteriores no compensan, a la mayoría de la población, del impacto generado por el abrupto incremento de los precios entre los años 93-94 e incluso 95. El 73.3% de la población ocupada continúa dependiendo de un salario nominal en moneda nacional que, a pesar de su progresiva mejora, no consigue recuperar la depreciación del salario real. En este sentido, el salario real no ha conseguido recuperarse de la fuerte caída que sufrió entre 1992-1993 y 1993-1994, cuando se redujo 15.95% y 19.51% respectivamente.

Cabe señalar que el impacto de cualquier depreciación del salario en el caso de Cuba debe tener en cuenta el esfuerzo gubernamental por mantener áreas de consumo, cuya garantía de acceso sea poco o nada sensible a las variaciones experimentadas por los ingresos. Las prestaciones de servicios subvencionadas o gratuitas, así como el esfuerzo por mantener un consumo mínimo a través del sistema de racionamiento y de los servicios de alimentación pública, son una muestra de ello. A modo de ejemplo, en el ámbito de la alimentación pública, para 1990, el

**Gráfica 4**  
**Evolución de los salarios nominal y real, 1990-2000**



Fuente: Elaboración propia a partir de ONE (1998) y (2001).

Estado garantizaba un consumo alimentario per cápita valorado en 284 pesos anuales. Manteniendo los precios congelados, en 1994 esta cifra había ascendido hasta los 414 pesos por año, y en el 2000, el Estado prestaba per cápita un servicio de alimentación de 658 pesos anuales, lo que refleja un incremento en la cantidad suministrada por este concepto.

De cualquier modo, algunos estudios demuestran lo siguiente: el hecho de que la mayoría de la población acceda legalmente sólo a un salario nominal en pesos, combinado con el incremento del nivel de precios promedio, dificulta la cobertura del consumo a través de las vías legalmente establecidas para ello. Nova (2001) estima que, para el año 2000, el gasto mensual promedio para una familia de cuatro miembros es de 801,10 pesos. Suponiendo que en esta familia sólo un miembro reciba salario, y atendiendo al salario promedio del país (234 pesos al mes), esta familia necesita un complemento de casi 600 pesos (o casi 26 dólares al tipo de cambio promedio del 2000) para su consumo mensual. El mismo autor concluye que en la ciudad de la Habana, y dada la distribución de ingresos por hogares, 73% de los hogares no puede afrontar el gasto necesario para cubrir sus necesidades de consumo a través de los ingresos que obtiene como contrapartida al trabajo.

De los datos obtenidos a través de estas estimaciones se deduce que, para cubrir dichas necesidades, la mayoría de la población necesita acceder a ingresos adicionales desvinculados del trabajo legalmente autorizado, nominados preferentemente en dólares. Las vías para ello pasan básicamente por las remesas, los derribos del turismo, y la participación en el mercado de bienes y servicios informal.

Analizando el tipo de bienes y servicios en los que se concentra el gasto, así como la moneda en que éste se nomina, podemos conocer si existe concentración en términos de distribución de los ingresos.

Por un lado, existe una minoría con altos ingresos que les proporciona suficiente capacidad para adquirir bienes duraderos; elevar el promedio de gasto en divisas en una TRD (Tiendas de Recuperación de Divisas) a 10 dólares por compra;<sup>38</sup> desplazar gasto en alimentación dentro del presupuesto familiar en favor del consumo de bienes electrodomésticos, bebidas y tabaco;<sup>39</sup> atesorar en divisa (se estima que el 8% de los dólares son atesorados de modo formal o informal); y sostener un nivel de ahorro formal en la economía superior a los 5,000 millones de pesos.<sup>40</sup>

Por otro lado, existe una población mayoritaria de bajos ingresos que accede a un ingreso adicional en divisa o en MLC de poca magnitud. Según los datos estimados por ONE, en 1999, 77% de la población tenía acceso a menos de dos dólares al mes. En un contexto en el que la distribución racionada, el autoconsumo, la alimentación pública y el consumo social sólo aportan, por individuo y día, el 78% de las kilocalorías que se estiman necesarias (1851 kcal. sobre 2363), la mayoría de la población necesita destinar esos ingresos a cubrir algo tan básico como la alimentación.<sup>41</sup> Dado el nivel de precios, estos ingresos son rápidamente absorbidos en los espacios formales en los que se puede completar el consumo (básicamente TRD y agromercados)<sup>42</sup> y difícilmente se convierten en ahorro.<sup>43</sup>

En estas circunstancias, se evidencia que los ingresos de la población no sólo se han diferenciado, por vías formales e informales, sino que también se han distanciado de modo creciente. Esto también ha propiciado una diferenciación en las capacidades de consumo que no existía en la sociedad cubana anterior a la década de los noventa.

En consecuencia, el resultado de todo este proceso es una creciente dualidad en términos sociales que cuestiona instrumentos tradicionalmente equitativos como puede ser el consumo racionado. El racionamiento cumple con su objetivo en un entorno de mínima desigualdad en la concentración de los ingresos. Pero cuando la desigualdad en los ingresos crece, elementos como la libreta aseguran el

<sup>38</sup> Marquetti (1998).

<sup>39</sup> Ferriol (2001).

<sup>40</sup> González (1999).

<sup>41</sup> El déficit en proteínas animales, vegetales y grasas se estima en 49%, 29% y 60% (Nova: 2001).

<sup>42</sup> Para constatar “la rapidez” con la que pueden ser absorbidos estos ingresos, sólo hace falta comparar precios de bienes básicos para distintos espacios. Desde el año 2001, el sistema de racionamiento asegura  $\frac{1}{4}$  de litro de aceite de girasol por persona al mes a 12 centavos de peso cubano. En general esta cantidad es insuficiente, pero el acceso al aceite que se oferta en las TRD representa un gasto de 2.40 o 2.45 dólares por litro.

<sup>43</sup> El Gobierno está buscando fórmulas para poder proveer de este consumo complementario a precios menores, muestra de ello son las *placitas* de precios topados, una especie de mercados agropecuarios dónde sólo hay oferta estatal a precios de un 10% inferiores a los que rigen en el agro.

mismo consumo a personas con capacidades adquisitivas muy dispares que, sin embargo, son discriminadas en las posibilidades de acceso a otros espacios de consumo, lo que deriva en una situación que no garantiza la equidad.

### *5.1 Dolarización y preservación del consumo social: el conflicto entre financiación y equidad*

El proyecto social cubano definido tras el triunfo de la revolución se propuso como objetivo garantizar a toda la población el acceso a un conjunto de servicios. Parte de este objetivo se concretó en la prestación, universal y gratuita, de la educación y la sanidad. La universalidad y la gratuitad sobre la que se fundamentó dicha prestación garantizaban a la población el acceso al denominado consumo social, independiente del nivel de ingresos.

Su consecución se ha convertido en una de las denominadas “conquistas de la revolución”, y su defensa es uno de los objetivos más importantes del gobierno cubano tras la crisis de principios de los noventa. En este sentido, los esfuerzos del gobierno se han concentrado en evitar que la expansión de la dolarización y las transformaciones internas tras las reformas afectaran la prestación de estos servicios. Conforme a ello, no se ha autorizado, por ejemplo, la prestación de servicios por cuenta propia en los ámbitos de la educación y la salud. El objetivo es evitar una privatización de estos sectores que vulnere los principios básicos sobre los que se sustenta el desarrollo de su actividad.

Sin embargo, estos sectores no han podido mantenerse inmunes a todo lo acontecido durante los diez últimos años. De hecho, ha necesitado de transformaciones derivadas de la reforma para poder superar el impacto que la crisis generó sobre el desarrollo normal de su actividad.

La crisis provocó un déficit en la provisión de los suministros que estos sectores requerían para llevar a cabo su actividad. La imposibilidad de importar lo que realmente se necesitaba, así como de sustituirlo con producción propia, indujo un deterioro en los servicios prestados. Esta situación se agravó, como ya hemos comentado con anterioridad, por el éxodo del personal cualificado hacia sectores mejor remunerados.

En estas circunstancias, las necesidades crecientes de financiación para proveerse de inputs importados, así como para desarrollar los propios cuando se necesitan recursos externos,<sup>44</sup> entran en tensión con el objetivo gubernamental de pre-

<sup>44</sup> Por ejemplo a través de un mayor desarrollo de la biotecnología que permita la obtención de más medicamentos destinados al consumo nacional.

servar su carácter universal y gratuito. El incremento de los gastos en divisas en condiciones en las que las posibilidades de generación de ingresos están limitadas,<sup>45</sup> convierte a los organismos, a través de los que se presta estos servicios, en entidades altamente dependientes de las asignaciones centralizadas vía presupuesto.<sup>46</sup>

El saneamiento de las finanzas estatales ha permitido sostener el volumen de fondos asignados por el Estado a la salud y a la educación. De hecho, el volumen de gastos destinados a estos sectores ha crecido progresivamente desde el inicio de las reformas. Esto ha permitido recuperar, y en algún caso incrementar, el peso de estos gastos sobre el total de gastos corrientes presupuestados, que han crecido progresivamente desde los 7,371,1 millones de pesos del año 1990 hasta los 9,233,3 del año 2000.<sup>47</sup>

No obstante, el apoyo gubernamental a estos sectores para preservar el desarrollo de su actividad y las posibilidades de provisión de sus servicios no se ha limitado a mantener o incrementar las asignaciones presupuestarias. El gobierno cubano se ha esforzado en integrar estos sectores a los esquemas de financiación y asignación establecidos en torno a la dolarización.

Por un lado, el Estado ha propiciado la asignación de *aportes* específicos hacia estos sectores, con el objeto de mejorar su provisión de suministros y/o de fondos.<sup>48</sup> Por el otro, ha permitido la reestructuración operativa de los organismos de los que dependen estas actividades. El objetivo es ampliar sus opciones para un cierre autónomo de su ciclo productivo o, dicho de otro modo, mejorar su capacidad para generar autónomamente las divisas que le permitan afrontar sus gastos en moneda convertible. El sector que mejor ha respondido a esta opción ha sido la sanidad.

La salud se organiza en Cuba en torno al Ministerio de Salud Pública (MINSA), el cual está integrado por *Unidades presupuestadas* que prestan servi-

<sup>45</sup> Cuando estos ingresos se generan, suele ser a través de ventas en moneda nacional y a precios subsidiados, por ejemplo a través de las farmacias estatales.

<sup>46</sup> Estos organismos se denominan en el argot oficial *unidades presupuestadas* y se incluyen dentro de las denominadas unidades “de ciclo abierto”. La denominación entidad “de ciclo cerrado” o “de ciclo abierto” surge tras las reformas cuando las empresas u otras entidades económicas pasan a diferenciarse según su capacidad de generar (o no) divisas para cubrir sus gastos en divisas y cerrar autónomamente su ciclo productivo. De hecho, esta diferenciación caracteriza la “dualidad estructural” surgida tras las reformas. Su superación se convierte en uno de los problemas económicos más importantes del gobierno cubano.

<sup>47</sup> Los gastos en salud, mantienen un nivel de participación sobre los gastos corrientes próximo al 20% tanto en el año 1990 como en el 2000. Los gastos en educación, sin embargo, incrementan todavía más su presión sobre los gastos corrientes, al pasar de 12% en 1990 a 18.2% en el año 2000 (ONE, 1998) y (2001).

<sup>48</sup> Destacan los *aportes* de las Unidades Básicas de Producción Cooperativa (UBPC) para garantizar la alimentación en las escuelas, así como los *aportes* en MLC, derivados de la actividad turística que financian programas de salud contra el cáncer.

cios sanitarios al país; empresas de distribución y comercialización de medicinas y equipos tecnológicos de aplicación médica, así como por una empresa autorizada a importar y exportar ese mismo tipo de bienes.

Los gastos anuales de importación de este organismo ascienden a 150 millones de dólares.<sup>49</sup> Para hacer frente a este gasto en divisas y mejorar sus posibilidades de autofinanciación en moneda convertible, el MINSAP ha diversificado sus fuentes de ingresos incorporando a sus exportaciones tradicionales productos de mayor valor añadido, como la venta de programas de computación con aplicación médica desarrollados a través de sus investigaciones biotecnológicas; promocionando las brigadas médicas de profesionales cubanos en el exterior con mecanismos que le han permitido captar parte de las remesas generadas por los brigadistas; desarrollar de modo novedoso el denominado Turismo de Salud, una actividad de “exportación de servicios” médicos a través de la prestación de distintos tratamientos en Centros Asistenciales en Cuba, preparados para ello y cuyo cobro se efectúa en divisa;<sup>50</sup> así como iniciar un proceso de comercialización de medicamentos en divisa para el mercado interno a través de las denominadas Farmacias Internacionales.

Todo ello ha mejorado las posibilidades de autofinanciación en divisa del sector salud, pero algunos de los mecanismos aplicados incrementan la dualidad social. En un entorno de escasez, la aplicación de alguno de estos mecanismos genera situaciones que no respetan los criterios de universalidad y gratuitad de los servicios prestados a la población.

Un primer ejemplo es el caso de la generación de un mercado dual de medicamentos. En el escenario cubano actual, las farmacias estatales en moneda nacional y a precios subvencionados coexisten con farmacias en MLC a precios internacionales. La escasez que sufre el país en términos de medicinas propicia que la demanda de fármacos se desvíe hacia los espacios en MLC, dónde el acceso está restringido en función de la capacidad adquisitiva de cada individuo. Este sistema vulnera los principios más fundamentales sobre los que se ha construido el sistema de salud cubano.

Otro ejemplo es el sistema de estímulos en MLC que se aplica sobre los trabajadores que brindan servicios de salud a los turistas. Este sistema de estímulos

<sup>49</sup> Pérez Izquierdo (2000). Si no existiera el bloqueo, la posibilidad de acceder al mercado estadounidense con niveles de precios menores reduciría la factura en un 30%.

<sup>50</sup> Servimed, corporación cubana encargada de gestionar estos servicios de salud, no publica datos referentes a los ingresos que se derivan del desarrollo de esta actividad. Horizontes Hoteles o Gaviota S.A., que también comercializan algunos centros médicos, tampoco proporcionan cifras en torno a los resultados económicos obtenidos (*Business Tips on Cuba*, 1999).

contribuye a desincentivar a quienes continúan trabajando en el sector tradicional. A pesar de los esfuerzos realizados para mejorar las condiciones salariales como estímulo al trabajo, y a pesar de que se constata cierto retorno de los profesionales a los sectores de salud y educación, lo cierto es que ambos se encuentran todavía en una situación que inevitablemente deteriora el servicio a la población.<sup>51</sup>

A pesar de todo esto, los indicadores globales que muestran la evolución de los resultados en ambos sectores continúan presentando buenos resultados. A título ilustrativo, y para el año 2000, el analfabetismo sólo afecta al 3.6% de la población mayor de 15 años, la tasa de mortalidad infantil por cada mil nacidos vivos es de 7.2%, y la esperanza de vida al nacer supera los 75 años.<sup>52</sup> La evolución negativa más significativa es la de la tasa de matrícula en los niveles de enseñanza superior, que se ha reducido casi a la mitad entre 1990 y el año 2000 (del 21% al 11%).<sup>53</sup> Su reducción denota que el país no ha conseguido todavía generar expectativas de incorporación laboral a quienes realizan estudios superiores pero, sobre todo, demuestra que no ha conseguido mejorar la relación entre ingresos y formación, lo que se mantiene como desincentivo a la formación superior. Su efecto a medio o largo plazo puede ser muy negativo en cuanto que el país pierde uno de sus activos más importantes: el capital humano de alta cualificación.

## Conclusiones

A principios de los noventa, Cuba sufre una fuerte crisis económica agravada por la incipiente manifestación de un proceso de dolarización. Ambos sucesos ponen en riesgo el mantenimiento de uno de los principales motores de la revolución cubana: la justicia social. Ante esta situación, el gobierno cubano responde con una Reforma Económica cuya lógica lleva al gobierno a legalizar la dolarización y a crear, en torno a ella, un conjunto de mecanismos que facilitan la captación y asignación estratégica de la divisa.

Conforme a ello, la dolarización se pone al servicio de dos objetivos de corto plazo: la reactivación económica y la preservación de las “conquistas sociales” de la revolución.

<sup>51</sup> En el caso concreto de los profesores, en el curso escolar 1989-1990 4.3% de los profesionales abandonaron el sector. Entre 1993 y 1994, se estima que 7.7% dejó su trabajo, y que 33.1% de estos retornó en ese mismo periodo. Las cifras mejoran para los años 1996 y 1997, ya que sólo 4.7% abandonan su trabajo y, de entre éstos, retorna un porcentaje mayor que asciende a 39.5% (Gancedo *et al.*, 2002), (Pérez Izquierdo, 2000) y (PNUD, 2000).

<sup>52</sup> CEPAL (2001); PNUD (2000).

<sup>53</sup> CEPAL (2001).

Una evaluación de los resultados obtenidos tras aplicar la reforma permite concluir que el éxito de las medidas tomadas sólo es parcial. Por un lado, se ha conseguido reactivar la economía, sin que ello permita consolidar un auténtico proceso de recuperación económica. Por el otro, se ha logrado recuperar la capacidad de consumo de la población y se ha alcanzado preservar la prestación de los servicios sociales básicos, todo ello sin que se haya podido evitar un incremento de la dualidad social.

## Referencias bibliográficas

- Álvarez González, Elena (1998). “Cuba: un modelo de desarrollo con justicia social” en *Cuba: Investigación Económica*, año 4, abril-junio, núm. 2, La Habana, Cuba: INIE, pp.39-94.
- Banco Central de Cuba (2001). *Informe Económico 2000*, mayo del 2000, La Habana, Cuba.
- (1995). *Informe Económico 1994*, mayo del 1995, La Habana, Cuba.
- Brundienius, Claes (1984). *Revolutionary Cuba. The challenge of economic growth with equity*, Boulder Co.
- Bussines Tips on Cuba* (1999). “Turismo de salud: un reflejo del progreso y del variado perfil de la economía cubana” en *Bussines Tips on Cuba*, mayo, vol. 6, núm. 5, La Habana, Cuba, pp.38-40.
- CEPAL (2001). “Una década de luces y sombras”, presentación de Bajraj, R, Martín, J y Ocampo, J.A. (coord.), *Una década de luces y sombras: América Latina y el Caribe en los años ochenta* en *Revista de la CEPAL*, núm 15, Santiago de Chile: CEPAL.
- (1997). *La economía cubana. Reformas estructurales y desempeño en los noventa*, México: CEPAL-FCE, 732 pp.
- Díaz Vázquez, Julio (1998). *Cuba: distribución y consumo de alimentos*, trabajo inédito, agosto, La Habana, Cuba, 105 pp.
- Echevarría Vallejo, Oscar-U (1996). “Regulación, plan y mercado: el caso de Cuba” en *Cuba: Investigación Económica*, año 2, julio-septiembre, núm. 3, La Habana, Cuba: INIE.
- Estay, Jaime (1997). “Economía y reforma económica en Cuba: una aproximación general” en Dirmoser & Estay (coord.), *Economía y reforma económica en Cuba*, Caracas, Venezuela: Nueva Sociedad-Fundación Friedrich Ebert-Oficina para el Caribe, pp.15-52.
- Ferriol Muruaga, Angela (2001). “El modelo social cubano: una aproximación a tres temáticas en debate” en *Cuba: Investigación Económica*, año 7, enero-marzo, núm. 1, La Habana, Cuba: INIE, pp. 25-50.

- (1998). “Pobreza en condiciones de reforma económica: el reto a la equidad en Cuba” en *Cuba: Investigación Económica*, año 4, enero-marzo, núm. 1, La Habana, Cuba: INIE.
- Gancedo, Nélida; Hidalgo, Vilma; Tabares, Lourdes (2002). “El gasto social: un panorama de la Cuba actual” en Pérez Villanueva (ed.), *Cuba: reflexiones sobre su economía*, La Habana, Cuba: Universidad de La Habana, pp. 209-227.
- González Gutiérrez, A. (1999). “El nuevo modelo de análisis de las finanzas internas” en *Cuba: Investigación Económica*, año 5, abril-junio, núm. 2, La Habana, Cuba: INIE, pp. 1-30.
- (1998). “Economía y sociedad: los restos del modelo económico” en *Revista Temas. Cultura, Ideología y Sociedad*, julio-septiembre, núm. 11, nueva época, La Habana, Cuba, pp.4-29.
- (1997). “La economía sumergida en Cuba” en Dirmoser & Estay (coord.) *Economía y reforma económica en Cuba*, Caracas, Venezuela: Nueva Sociedad-Fundación Friedrich Ebert-Oficina para el Caribe, pp.239-256.
- González Vázquez, Angela (2000). “La nueva experiencia del mercado agropecuario en Cuba” en Burchardt, Hans-Jürgen (ed), *La última reforma agraria*, Caracas, Venezuela: Nueva Sociedad, pp.135-142.
- Granma* (1997). “Informe Central del 5º Congreso del PCC”, La Habana, 29 octubre.
- (1993). “Reproducción del discurso de clausura del Comandante en Jefe Fidel Castro, en el acto central de la conmemoración del 40º aniversario del asalto al Cuartel Moncada, el 26 de julio de 1993”, La Habana, Cuba, 11 de agosto.
- Hoffman, Bert (1995). ”Presentación. Reformas económicas en Cuba. Perfiles de un debate” en Hoffman, Bert (ed.), *Cuba: apertura y reforma económica. Perfiles de un debate*, Caracas, Venezuela: Nueva Sociedad-Instituto de Estudios Iberoamericanos de Hamburgo, pp.7-14.
- Iglesia-Caruncho, Manuel (1994). “cuba: reformas internas y relaciones económicas externas” en *Boletín Económico del ICE*, núm. 2433, Madrid, España.
- Ivonet, Mercedes (1999). “Medidas de política económica (1989-1997). Evolución y desarrollo” en *Quaderns de Política Económica*, septiembre, vol. III, núm. 33, Unitat Docent de Política Económica. Departament d’Economia Aplicada. Universitat de Valencia, Valencia, España, pp.1-19.
- Kildergaard, Anne C., Orro Fernández, Roberto (2000). “Dollarization in Cuba and implications for the future transition”, papers and proceedings of the 9th annual meeting of the Association for the Study of the Cuban Economy (ASCE), *Cuba in transition*. vol.9, Miami, EUA: Florida International University, pp.25-35.
- Marquetti Nodarse, Hiram (2000). “Dolarización de la economía Cubana: impacto

- y perspectivas” en Bähr y Widderich (ed), *La larga marcha desde el periodo especial hasta la normalidad. Un balance de la transformación cubana*, Alemania: Kieler Geographische Schriften (Universidad de Kiel), pp.87-112.
- (1998). “La economía del dólar: balance y perspectivas” en *Revista Temas. Cultura, Ideología y Sociedad*, julio-septiembre, núm. 11, nueva época, La Habana, Cuba, pp.51-62.
- Nogueira Batista, P. (1993). “Crisis monetaria, dolarización y tipo de cambio” en *Revista de la CEPAL*, agosto, núm. 55, Santiago de Chile: CEPAL, pp.93-107.
- Nova González, Armando (2001). “Economía y dolarización. Cuba y el mundo”, trabajo inédito, marzo del 2001, CEEC, La Habana, Cuba, 30pp.
- Oficina Nacional de Estadística (ONE) (2002). *Sondeo de precios en el mercado informal*. La Habana, Cuba, enero.
- (2001). *Anuario Estadístico de Cuba 2000*, La Habana, Cuba.
- (1998). *Anuario Estadístico de Cuba 1996*, La Habana, Cuba.
- Pérez Izquierdo, Victoria (2000). “Ajuste económico e impactos Sociales” en *Cuba: Investigación Económica*, año 6, enero-marzo, núm. 1, INIE, La Habana, Cuba, pp.81-123.
- Perkins, Dwight H (1992-1993). “El enfoque ‘gradual’ de las reformas de mercado en China” en revista *Pensamiento Iberoamericano* (patrocinada por el Instituto de Cooperación Iberoamericano y la CEPAL), julio 1992-junio 1993, tomo II, núm. 22-23, editada por la Sociedad Estatal Quinto Centenario, pp. 121-154.
- PNUD (2000). *Investigación sobre desarrollo humano y equidad en Cuba 1999*, proyecto dirigido por el Centro de Investigación de la Economía Mundial (CIEM), La Habana, Cuba: Caguayo. S.A., 216 pp.
- Rodríguez, José Luis (1996). “Cuba 1990-1995: reflexiones sobre una política económica acertada” en *Cuba Socialista*, tercera época, núm. 16, revista trimestral editada por el Comité Central del Partido Comunista de Cuba, pp.20-28.
- Sánchez Egózcue, Jorge Mario (2000). “Cuba, estabilización y anclas nominales: el tipo de cambio” en *Revista de Comercio Exterior*, enero, vol. 50, núm. 1, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, pp.38-54.
- Togores González, Viviana (1998). “Cuba: efectos sociales de la crisis y ajuste económico de los 90” en *Balance de la economía cubana a finales de los 90*, compilación de las ponencias presentadas en el *Seminario Anual sobre el desempeño de la economía cubana*. CEEC, La Habana, febrero del 1999. La Habana, Cuba: CEEC (Universidad de la Habana)-Fundación Friedrich Ebert-Oficina para Cuba, pp.45-57.
- Xalma, Cristina (2002). *La dolarización cubana como instrumento de intervención económica. Eficacia y sostenibilidad de una alternativa*, tesis doctoral mimeografiado, Universidad de Barcelona, 405 pp.

# El siglo XX mexicano: su historia fiscal

*Fernando J. Chávez G.\**

Luis Aboites Aguilar, *Excepciones y privilegios. Modernización tributaria y centralización en México, 1922-1972*, El Colegio de México, 2003, 447 págs.

La historia fiscal o hacendaria de México en el siglo XX ya se está escribiendo. A dicha tarea académica, quizá de fuerte impacto político mediato e indirecto, están incursionando profesionales de diversas disciplinas y áreas del conocimiento de las ciencias sociales. No podía ser de otra forma, pues lo fiscal o hacendario es complejo y vasto; además favorece, por lo mismo, la concurrencia de diversos enfoques y perspectivas. Esta historiografía, sin embargo, no encontrará lectores fácilmente. El tema ciertamente salpica y forma parte de las conversaciones populares (impuestos, gasto público, deuda, subsidios, etcétera), pero ello no se ha traducido en un interés ciudadano, amplio y sostenido por leer sobre los temas fiscales y hacendarios, de suyo áridos, iterativos, técnicos, carentes del encanto o fascinación que poseen, por ejemplo, los temas políticos y militares asociados a la lucha por el poder.

El libro de Luis Aboites, felizmente, es parte del esfuerzo o tarea por reconstruir nuestra historia fiscal del siglo XX, centrados claramente en los aspectos tributarios en una etapa que comprende medio siglo (1922-1972). Su trabajo posiblemente alimentará una buena discusión histórica y política sobre la manera cómo fue forjándose la nación en ese periodo lleno de episodios decisivos para comprender una buena parte de lo sucedido entre 1972 y el 2000, es decir,

\* Profesor-Investigador del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco.

para comprender los casi treinta años de la fase final del siglo XX mexicano y, por supuesto, los primeros tres años del foxismo, en donde se presentaron fallidamente dos proyectos de reforma fiscal.

¿Qué se puede esperar de este libro? El autor es directo y claro en sus intenciones confesas: “Es más una historia política con pretensiones de historia social, que una historia fiscal con pretensiones de historia económica” (página 13). Como se puede apreciar de inmediato, el autor no se dejará encajonar en una visión como la mía, pero no le concedo importancia a sus pretensiones explícitas, sino a los resultados concretos de su valiosa investigación. Consecuentemente, insistiría en que su libro sí forma parte de la historia fiscal del país, y ayudará de modo significativo a entender mejor nuestra historia económica.

Los temas que el autor analiza y documenta ampliamente son: el origen y desarrollo de la estructura tributaria, las relaciones fiscales intergubernamentales, el proceso de centralización de las facultades tributarias en el Poder Ejecutivo, es decir, identifica los factores tributarios que influyeron en la formación de la hacienda pública mexicana entre 1922 y 1972.

A lo largo de una introducción, diez capítulos (acomodados en tres partes) y un epílogo, Aboites muestra sin duda alguna su oficio de historiador, pues existe un sustento documental copioso y firme para la mayor parte de sus afirmaciones y sugerencias. Quiero asimismo destacar la existencia tanto de una cronología de la historia tributaria del periodo estudiado, como de un glosario de términos tributario-fiscales inusuales que facilitarán la lectura del texto, sobre todo si ésta se realiza antes de entrar al cuerpo central. Queda claro, reitero, que los renglones de gasto y deuda como temas típicos de la política hacendaria o fiscal no son estudiados, tampoco las cuestiones monetarias asociadas, que no son propiamente una parte de la hacienda pública, aunque tengan mucha relación con éstas.

## 1. Los temas destacables

Un problema añejo que se detecta en el trabajo, es la baja “carga fiscal” percibida en el periodo estudiado, la cual refleja “el privilegio más palpable que otorga el poder público a la minoría de propietarios y empresarios” (página 51). Tesis controvertible ésta, que es más un enunciado que una afirmación documentada y demostrada. El asunto no es menor en el trabajo de Aboites, pues la baja “carga fiscal” no implica necesariamente privilegios para determinada clase social.

Cuando los ejidos y los ejidatarios quedaron exentos de pagar impuestos diversos, ello incidía en la baja “carga fiscal”, además que eran tan privilegiados como esa “minoría de propietarios y empresarios” a que hace referencia el autor.

Este sistema de privilegios y excepciones tributarias formó parte de un vasto mecanismo estatal utilizado para mediatizar políticamente, desde los años veintes del siglo pasado hasta épocas recientes, a varias clases sociales. El costo económico de este sistema ha sido elevado (percibido en la misma baja carga tributaria actual), y en el mismo costo político de mantener como súbditos a aquellos que formalmente eran ciudadanos. La reducida y regresiva carga tributaria que se consolidó a todo lo largo del periodo estudiado tuvo, entonces, como contrapartida, una sociedad civil controlada y amenazada (potencialmente) por las instituciones fiscales.

Por otra parte, hay aquí una confusión de términos que merece ser disuelta. La *carga fiscal*, entendida convencionalmente como la proporción del gasto público respecto al PIB, se confunde con la *carga tributaria*, que convencionalmente se entiende como la proporción de los impuestos respecto al PIB. Desde los orígenes del Estado mexicano, la carga fiscal ha sido mayor que la carga tributaria, con el consecuente proceso de endeudamiento que normalmente acompaña a unas finanzas públicas frágiles.

Pregunta toral en la lectura de este libro: ¿existió una política hacendaria específica que caracterizó a los regímenes políticos de la llamada Revolución Mexicana, que los diferenciaría del régimen porfirista? ¿Fue a través del Impuesto sobre la Renta –ISR– (1924), del Impuesto sobre Ingresos Mercantiles –ISIM– (1949), de la eliminación efectiva de las alcabalas (mediados de los años cuarenta), del apuntalamiento del centro político-económico y financiero (la ciudad de México) por una vía autoritaria? Aquí es donde el trabajo de Aboites ofrece hipótesis e información y da respuestas que colocan su trabajo en un nivel de referencia obligada para los historiadores económicos del México del siglo que nos ocupa.

Hay argumentos desplegados a lo largo de todo el libro que demuestran que sí hubo una *nueva política hacendaria* con los gobiernos posrevolucionarios. En el terreno tributario se fueron creando instrumentos nuevos (ISR e ISIM), eliminando aquellos que ponían serios obstáculos al desarrollo del mercado interno del país (las alcabalas y el del timbre). Pero ciertamente hubo también, por la parte del gasto y del financiamiento del déficit fiscal, una nueva concepción de la política hacendaria, aunque estos aspectos no son explicitados por el autor. Los discursos del secretario Pani y del siempre indispensable Manuel Gómez Morín, subrayaban los problemas hacendarios de los años veinte y, con un gran sentido práctico, convocaban a la sociedad a sumarse al esfuerzo de modernización que los gobiernos obregonista y callista estaban encabezando en lo convulsos años veinte.

La evolución económica del país, lo demuestra Aboites, modificó la estructura tributaria: se fue dependiendo menos de los impuestos indirectos que de los directos, siendo aquéllos, por obvias razones, de gran volatilidad. Hacia 1925,

los indirectos (sobre: recursos naturales, industria, comercio exterior, timbre, comercio y las contribuciones federales), generaban el 94% de los ingresos tributarios; los directos (sobre la renta y otros) el 6%. Esta situación, según los datos de Aboites, cambió significativamente hasta 1950 por dos razones: la entrada en vigor del ISIM y la consolidación del ISR, aplicado desde 1925. De 1950 a 1972 los cambios continuaron, hasta dejar los indirectos en 54% y los directos en 46%, quedando fuera de los tres primeros: las llamadas “contribuciones federales”, “del timbre” y sobre el comercio, además de que prácticamente habían desaparecido los que gravaban los recursos naturales.

La ciudad de México, centro político nacional y principal contribuyente en el periodo estudiado, es señalada por el autor con cierta sorpresa, pero promete explicar este hecho con más detenimiento ya en la parte de sus conclusiones. La centralización de fuerza económica, financiera y política en la capital federal fue, contradictoriamente, parte inevitable de la modernización tributaria que registra el periodo. La documentación de este hecho político e histórico, me parece, borra un mito popular antiguo que comienza en la frontera entre lo que es hoy “la provincia mexicana” y la misma ciudad de México: los estados subsidian a la capital federal.

El desarrollo del mercado interno mexicano exigió una nueva estructura tributaria, donde la eliminación gradual y lenta de las alcabalas fue reflejando una forma de resistencia de los poderes locales, frente a la capacidad centralizadora de la federación en materia tributaria; un pacto fiscal nuevo que se abría paso por medio de la negación real y efectiva del federalismo instituido en la Constitución. Las tendencias del presidencialismo autoritario se apoyaron en prácticas fiscales centralizadoras que empobrecían irremisiblemente las facultades tributarias de estados y municipios, lo cual anulaba la sustancia de “municipio libre”.

¿Qué era la anarquía fiscal y cómo se pretendía combatirla? ¿Combatirla fue un elemento común entre la política hacendaria porfirista y la revolucionaria, precisamente por la supresión de las alcabalas? ¿Esto significa que ambos regímenes apuntaban en el terreno tributario en una misma línea de trabajo, es decir, a favor de una economía capitalista nacional fuertemente integrada? El trabajo ofrece líneas de interpretación sobre este tema. Vale remitirnos al siguiente párrafo que plantea las contradicciones que surgieron con la política económica de los gobiernos revolucionarios, en especial de la tributaria:

Por un lado se crearon nuevos impuestos, se unificó y simplificó el sistema fiscal, se expropió el petróleo, se impulsó el desarrollo de la capital del país, se combatieron las prácticas alcabalatorias para abrir paso al mercado libre; y por otro lado y al mismo tiempo se sustrajo del mercado y de la fiscalidad a la mitad del territorio y a una milloná-

ria cifra de habitantes rurales mediante la reforma agraria; del mismo modo la actividad realizada en las tierras ejidales y comunales quedó en principio libre de gravámenes (página 377).

La lista de temas, conceptos, personajes y episodios de la historia tributaria mexicana en el medio siglo estudiado, es larga e interesante para los que nos interesa el siglo XX mexicano. Refrendo lo mencionado párrafos antes: su lectura no es fácil, aunque sí muy recomendable. Seguramente el lector estará agradecido con el gran número de pistas que ofrece este trabajo. Es probable que su escritura le habría significado menos problemas si el historiador Aboites se hubiese acercado a algunos libros de economía, sobre todo de finanzas públicas. La redundancia y reiteración de muchas y valiosas ideas que contiene este material se pudieron haber minimizado si el autor hubiese aceptado el desafío de repasar sus nociones económicas.

Por último, quiero destacar que en este trabajo se abordan con cierto estilo *naïf*, y de modo no sistemático, diversos aspectos de las tres Convenciones Nacionales Fiscales (1925, 1933, 1947) realizadas dentro del periodo estudiado.<sup>1</sup> Cuando existe la falsa creencia de que la actual Convención Nacional Hacendaria es la continuación de las precedentes, el trabajo de Aboites sería indispensable para que los actuales miembros del Congreso, los gobernadores y su CONAGO y, por supuesto, el mismo Presidente Fox, entendieran un poco la fatuidad de sus pretensiones y lo peligroso de sus eventuales resultados. Cuando se trata de hacer una reforma de Estado como la fiscal, es elemental entender las raíces de nuestro sistema tributario actual y, para ello, la lectura de este libro será indispensable una vez más.

<sup>1</sup> Dos trabajos complementarios y recomendables para estudiar estas tres convenciones son: Martínez Almazán, R. (1996), *Las finanzas del sistema federal*, México: INAP y Serna, de la Garza, J. M. (2004), *Las convenciones nacionales fiscales y el federalismo fiscal en México*, México: UNAM.

# La teoría de juegos y el comportamiento estratégico

*Juan Froilán Martínez Pérez  
Oscar Rogelio Caloca Osorio\**

Jorge Fernández Ruiz, *Teoría de juegos: su aplicación en economía*, Centro de Estudios Económicos de El Colegio de México, 2002.

Ante la mayor utilización de la teoría de juegos en economía, se observa una creciente necesidad de contar con libros que permitan ahondar sobre esta temática para una cada día mejor práctica, estudio o enseñanza de la economía. El libro del Dr. Fernández permite realizar lo anterior con explicaciones claras y sencillas sin perder la formalidad, tanto en la exposición de la teoría como en la manera de abordar las múltiples aplicaciones a la economía. En este sentido, el material es una oferta interesante y agradable en su lectura.

El texto cubre la necesidad de todos aquellos que deseaban la aparición de un material en teoría de juegos, que lograse contener un importante número de aplicaciones a la economía en una edición muy “manejable”. Los probables beneficiados de esta publicación no son únicamente los actuales profesionales de la economía, sino también los futuros economistas o todo aquel interesado en la teoría de juegos con análisis de casos para la economía, relacionados con su actividad profesional: internacionalistas, administradores y gente vinculada a la ciencia política, entre otros.

Sus destinatarios van de los estudiantes de licenciatura, a quienes se recomienda en mayor medida el libro, hasta su inclusión en un importante número de

\* Profesores-Investigadores del Departamento de Economía de la UAM–Azcapotzalco (mpjj@correo.azc.uam.mx) y(orcus6@yahoo.com.mx).

postgrados, que incluyan en sus programas temas de economía y administración que puedan ser analizados a través de la teoría de juegos.

En la lectura del texto se observa un conjunto de múltiples alternativas expositivas que, como bien nos lo hace saber el autor, conducen al objetivo central, comprender el comportamiento estratégico:

[...] este comportamiento toma en cuenta que las decisiones de los demás, atendiendo a sus propios deseos, afectan el resultado de las nuestras. Es un comportamiento estratégico y es a su estudio al que se aboca la teoría de juegos (Fernández: 2002, 16).

En este sentido, la introducción plantea la base fundamental de esta teoría: la diferencia fundamental entre situaciones estratégicas y no estratégicas, que nos conduce a pensar únicamente en los juegos estratégicos.

La estructura de libro es la siguiente: el capítulo 1, *Juegos con movimientos simultáneos e información completa*, introduce la noción de juegos de manera normal en donde los movimientos de elección de los jugadores ocurren en forma simultánea. Esto es, ninguno de ellos conoce, antes de su elección de estrategia la elección de estrategia, del otro jugador.

El capítulo hace referencia a la identificación de equilibrio por medio de estrategias fuertemente dominadas; las primeras ocurren cuando las retribuciones esperadas por un jugador, respecto de una estrategia, son mayores en relación de otra(s), que este pueda elegir.

Posteriormente, en la página 39, se establece la definición de equilibrio de Nash, la cual nos remite a lo siguiente: dada una combinación de estrategias por las que puede optar todo jugador, ésta es un equilibrio de Nash, si la retribución obtenida es mayor o igual por la elección de otra combinación de estrategias.

El texto es una guía ilustrada con un alto número de casos que permiten observar la economía desde la teoría de juegos, de esta manera el capítulo 2 ofrece una visión sobre los tres *Modelos clásicos de oligopolio*: Bertrand, Cournot y Hotelling. Asimismo, la exposición se complementa, en la página 79, con otras aplicaciones: el caso de un ejemplo político.

El autor nos conduce al uso de los elementos asimilados tanto en la introducción como en el capítulo 1, pues en el análisis de juegos de oligopolio es necesario identificar estos elementos: a) los jugadores, que sin lugar a dudas, en este caso, corresponden con las empresas participantes, b) las estrategias que seguirán cada una de estas, ya sea una relación entre cantidades o precios ante diferentes situaciones de producto tipo y c) la retribución que obtiene cada una de las empresas durante el proceso estratégico en el que se ven inmersas.

El capítulo 3 se refiere a *Estrategias mixtas*, un apartado difícil de exponer, así lo muestran un importante número de textos. Pero la calidad y el desarrollo de las explicaciones por parte del autor son excelentes. Como bien enunciará John Nash, los agentes que se ven inmersos en un proceso estratégico, eligen sus estrategias de acuerdo a la probabilidad con la que llevarán a cabo cada una de estas.

La inclusión de dos elementos particulares en el texto, permiten observar una estructura de elaboración distinta entre este trabajo y otros: en primer lugar la demostración del teorema de Nash con base en el teorema del punto fijo de Brower, el cual nos dice que toda función continua en un conjunto compacto, y convexo en los reales tiene al menos un punto fijo; que aparece en la parte final del capítulo 3. La segunda corresponde a la inclusión de toda una sección de los llamados juegos de suma cero.

El capítulo 4 trata sobre los *Juegos de suma cero de dos jugadores*. Construcción y aplicaciones que le debemos al matemático Von Neumann y al economista Oskar Morgenstern. Este tipo de juegos también son llamados juegos de suma constante, ya que tanto la suma de los pagos de los jugadores da como resultado cero, como la suma ofrece un mismo parámetro resultante distinto de cero. El planteamiento obedece a una conducta pesimista por parte de los jugadores, resultado de un proceso de evaluación del tipo *minimax*.

Una vez analizados un significativo número de casos para los juegos de forma normal, el autor nos conduce a los juegos de forma extensa a través del capítulo 5 dedicado a los *Juegos dinámicos con información completa*. Básicamente encontramos la presentación y estudio de juegos en forma extensa, donde el tiempo de decisión sobre las múltiples estrategias a elegir es relevante. Inicia mostrando de manera por demás detallada, el análisis de este tipo de juegos por medio de inducción hacia atrás, para posteriormente dar una definición de éstos e identificar el equilibrio perfecto en subjuegos; el ejercicio que nos ofrece en la página 116, acerca de la existencia de un monopolio y un probable “entrante”, es por demás ilustrativo de la relevancia en el orden de las acciones; en primer instancia el “entrante” toma su decisión y, posteriormente, el monopolista decide lo que hará. En esta sección el autor agrega el análisis del modelo de Stackelberg, en donde lo relevante es que ante una situación de oligopolio una empresa elige primero cual será su nivel de producción. En cuanto a los juegos repetidos, la sección se ilustra principalmente a través del dilema del prisionero.

Ya para el capítulo 7, se retoman de nueva cuenta los *Juegos de forma normal*, pero esta vez con información asimétrica. Se incluyen juegos donde los participantes no cuentan con toda la información sobre los elementos del juego. Para ello se hace uso del teorema de Bayes, al grado de analizar los juegos con base

en la noción de equilibrio bayesiano de Nash. Así como de la existencia de una naturaleza: condición de elección inicial que agrega una preselección de caminos estratégicos.

El último capítulo es una extensión, en cierta medida, del anterior para *Juegos dinámicos*. La sección finaliza con el modelo de señalización de Spence; donde son enviadas señales a los participantes que no poseen cierta información, por parte de los agentes que cuentan con ella.

El trabajo, dado que se nota el esmero puesto en él, posee un futuro promisorio. Debido a que las retribuciones, cada vez que se avanza en la construcción y ordenamiento del conocimiento, no sólo benefician al autor, en realidad nos beneficiamos también todos aquellos que revisemos, estudiemos o hagamos uso de él. En este sentido, apoyar un texto de buena calidad, como es el caso del que reseñamos, tiene como finalidad que, en la interacción estratégica de competencia con otros textos de similar orientación, la retribución para éste no sea una perdida, aún si para el resto de los otros textos se obtienen beneficios.

# El campo y las vías de su autonomía

*Patricia Couturier Bañuelos\**

Francis Mestries Benquet y José Manuel Hernández Trujillo (coordinadores), *Crédito, seguro y ahorro rural: las vías de la autonomía*, México: División de Ciencias Sociales y Humanidades, UAM-Azcapotzalco, 2004 (Biblioteca de Ciencias Sociales, Serie Economía).

Al leer el título de este libro es posible imaginar un campo mexicano como el que soñamos quienes tenemos conciencia de lo que implica la autonomía y el desarrollo, no sólo económico sino humano, y la posibilidad de erradicar la pobreza con el trabajo de todos los actores sociales que integramos nuestra realidad mexicana. Sin embargo, conforme avanzamos en su lectura, es posible colocar poco a poco los pies en la tierra y observar que este libro permite ubicarnos en la realidad. El trabajo abarca diversos artículos con diferentes formas de abordar una problemática, básicamente el financiamiento rural en nuestro país, aunque hay también uno referido a Colombia.

Los artículos se enumeran para ubicar con claridad los temas abordados; éstos se agrupan en seis apartados: “Sistema de financiamiento público al campo”, en donde encontramos el artículo de Ernesto Abraham Tarrab, titulado “Evaluación de la banca de desarrollo en México entre 1988 y 1994”. Encontramos también una entrevista con Modesto Hernández Fundador, ex presidente de la Unión de Crédito Agrícola, Forestal e Industrial de Ejidos y Comunidades y Pequeños Propietarios

\* Profesora-Investigadora del Departamento de Producción Económica de la UAM-Xochimilco.

de la Huasteca Hidalguense (miembro de la asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social).

El segundo apartado intitulado: “Ajuste estructural y efectos sobre el financiamiento público” contiene los siguientes artículos “El ajuste estructural y las organizaciones campesinas” de F. Ramón Braojos García, “El Barzón de Uruapan, Michoacán”, y “Fideicomiso de Recate de la Cartera Vencida” de Francis Mestries.

Una tercera sección: “Formas de apropiación colectivas de las organizaciones financieras” se compone de tres trabajos, uno escrito por José Manuel Hernández Trujillo y Antonieta Barrón Pérez llamado “Financiamiento rural en la comunidades indígenas de Chiapas”. El segundo “La operación del seguro mutualista en México a través de los fondos de aseguramiento” de J. Reyes Altamirano Cárdenas y un tercero titulado “Balance de diez años de los fondos de Aseguramiento de la Asociación Nacional de Fondos de Aseguramiento, A.C.(Anfa)”.

En un cuarto apartado, que lleva por título “Programas alternativos de microcrédito” encontramos los trabajos que el texto le dedica a este rubro: “Santa Fe de Guanajuato, A.C. promesas y realidades del autodesarrollo” de Luis Miguel Rionda y el “Finaciamiento rural en la península de Yucatán, la experiencia del Fondo Peninsular” de Juan Ramón Prado Bustamante.

El quinto apartado: “Movimiento de cooperativas de ahorro y préstamo” se integra con cuatro trabajos: “Iniciativa de ley de las sociedades cooperativas de servicios financieros, solución estructural a la crisis desatada en las cajas de ahorro popular” del Dr. Juan José Rojas Herrera. “El movimiento nacional de los ahorradores de cajas de ahorro del sector social” de Armando Sánchez Albarrán; por otro lado, Francis Mestries entrevista a un dirigente de la Cooperativa Cupanda, Tacámbaro, Michoacán, el apartado presenta finalmente “Las cooperativas: el caso de Colombia” de Ricardo Dávila L. de G. y Marieta Bucheli Gómez.

El último apartado: “Propuestas para el desarrollo del Sistema Financiero Rural”, cierra con “Propuestas para construir un sistema financiero al servicio del desarrollo rural (incluir, equitativo y sustentable)” de la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social, A.C.; y concluye con una exposición de los coordinadores “A manera de conclusión”.

La lectura del libro me produjo un sin número de dudas sobre ciertas cuestiones: ¿el crédito dado por quién y a quién?, ¿el seguro otorgado para quién y cómo?, ¿el ahorro rural en qué institución se haría? Recordé también algunas afirmaciones de altos funcionarios de nuestro país, en relación a que “los campesinos de México están bien”, “Chiapas no tiene problemas es otro Chiapas”, etc., además la acusación, a los movimientos sociales de este país, esos que buscan la autonomía, de ser “semilleros de guerrilleros”.

Es de notar, de acuerdo a lo anterior, que si no se tiene un conocimiento concreto de la problemática, seguro se compartirá la idea que nos han querido vender sobre “la realidad mexicana” y de su campo.

Este libro me parece que lo debe leer toda la gente, es una obra que aborda la realidad de manera clara, y lo que considero más rico, es que se trata de un trabajo crítico pero al mismo tiempo propositivo. Plantea diversas formas de abordar la realidad, desde la utilización de datos estadísticos, gráficas, cuadros comparativos y entrevistas a los actores rurales, que a mi juicio en la mayoría de los casos los ubican sin mitos, en esa realidad que presenta a los seres humanos de carne y hueso que sienten y piensan.

Al mismo tiempo permite también reflexionar sobre el papel del Estado a través de la banca de desarrollo. En este sentido la obra contiene un artículo muy completo sobre la historia y, a mi juicio, tragedia por la que pasa esta institución cada día más desvalida, incluso la desaparición de algunas instituciones tan importantes como Banrural, y que al igual que las instituciones formales (las que aún existen), poco a poco se encuentran más disasociadas de las necesidades del campo mexicano.

Las preguntas al leer este apartado fueron muchas: ¿cuándo llegarán las políticas públicas a beneficiar el sistema financiero rural?, ¿podrá ser rescatada al igual que la banca privada? ¿cuándo habrá realmente interés por parte de quienes dirigen nuestro país, hacia este sector tan fundamental para el desarrollo nacional? Como se podrá observar, su lectura nos da elementos para un debate sobre la direccionalidad de los intereses del sector público.

El segundo apartado nos habla de manera precisa sobre el gran impacto de la reforma estructural en el campo, la cual es fundamental, y cuya expresión fue la desaparición de los organismos especializados por producto como el Inmecafé, Cordemex, Tabamex, etc.; además de la brutal contracción de actividades en el resto de los organismos gubernamentales (Banrural, Conasupo, Agroasemex, INifap, etc.) creándose un enorme vacío en la oferta de servicios necesarios para el desarrollo del medio rural.

El Estado mexicano pretendió entonces, modificar de la noche a la mañana la estructura productiva del agro. En síntesis, el mensaje más o menos velado del gobierno hacia los campesinos fue: “Ya son mayores de edad, por lo tanto busquen sus fuentes de financiamiento, sus servicios de asistencia técnica, generen sus propias tecnologías y comercialicen como mejor puedan”. Es notorio que Ramón Braojos pone el dedo en la llaga, y regresamos la reflexión sobre el título, ¿la autonomía implica que el Estado no debe apoyar el sistema financiero del agro?, ¿los campesinos pueden salir adelante con sus propios instrumentos financieros?

La reflexión no es fácil, en la entrevista con Modesto Hernández, Francis Mestre nos señala que una de las limitantes del desarrollo de la producción y productividad de los campesinos, en particular de los indígenas, ha sido la inaccesibilidad del crédito; pero esto lo sabemos desde hace mucho tiempo y sabemos también que hay una disociación entre los sistemas formal e informal, y el entrevistado relata cómo surgió la idea de formar una Unión de Crédito queriendo tener su propia caja de ahorro. Al inicio, esta Unión no fue realmente de campesinos, aunque ellos, deseaban ser los dueños, sin embargo, en la crisis de 1994 caen en cartera vencida. Para salir adelante trabajaron con Procampo y la banca privada, con lo cual pudieron manejar sus necesidades productivas y básicas. Aquí observamos que no es fácil la autogestión de las organizaciones y muchas veces es necesario recurrir a otras instituciones.

En el trabajo de Hernández y Barrón se evalúan los fondos regionales de solidaridad, que durante el sexenio del presidente Zedillo cambiaron de nombre por los fondos regionales indígenas (FRI), y en donde seleccionaron a Chiapas debido a que el programa cobró mayor dinamismo tanto en la promoción de nuevas organizaciones locales como, en lo fundamental, al reconocimiento nacional de las precarias condiciones en que sobreviven los indígenas. Este es un tema importante y poco trabajado, leerlo implica entender esta problemática crucial para los campesinos mexicanos.

Estas FRI, son instituciones apoyadas financieramente por el Estado para promover la inversión y la consolidación organizativa de la producción en la población indígena de Chiapas. El trabajo realiza un análisis sobre la asignación de los recursos, sin embargo plantea que no existe capacidad para recuperar los créditos otorgados, ya que estos fondos no diferencian entre proyectos de estructura productiva y la urbana, y mezclados, no necesariamente son recuperables. Sin embargo, se plantea que estos proyectos deben ser apoyados para mejorar la capacidad de consumo de los indígenas y estimular la actividad productiva de la zona. Los autores concluyen presentando el fracaso de estos fondos en Chiapas, dado que refuerzan el poder caciquil, y por la premura del gobierno para transferir los recursos, lo cual impidió que los pueblos asumieran su propiedad y control. Lo anterior nos lleva a la reflexión sobre la necesidad imperiosa de que los actores rurales se apropien de los diversos instrumentos financieros, adecuándolos a sus posibilidades y a sus más apremiantes necesidades sin perder de vista su propia cultura.

Los dos artículos pertenecientes a este mismo grupo, abordan, el primero, los seguros mutualistas en México, y plantea la experiencia, una vez más, de apropiamiento de estos instrumentos por parte de los actores sociales, al encontrarse frente al problema y la incapacidad del Estado para resolverlo; el segundo desa-

rrolla el balance de 10 años de los fondos de aseguramiento de la Asociación Nacional de Fondos de Aseguramiento, A.C., cuyo interés es plantear las problemáticas históricas y las formas de organización que han tenido, así como las estrategias implementadas para funcionar.

En el siguiente apartado, se presentan dos estudios de caso, de programas alternativos de microcrédito. Uno en Guanajuato, durante el periodo que gobernó Vicente Fox Quezada, quién intentó imitar el modelo del *Graneen Bank*, y que de acuerdo al autor, tuvo un éxito rotundo con un 100% de recuperación.

El segundo caso se da en la península de Yucatán, y es una experiencia del Fondo Peninsular, el artículo es interesante y plantea la necesidad de manejar paquetes crediticios personalizados, es decir, menciona la posibilidad de generar el financiamiento adecuándolo a las necesidades de los campesinos.

El Dr. Juan José Rojas Herrera habla sobre la iniciativa de ley de las sociedades cooperativas de servicios financieros como una solución estructural a la crisis desatada en las cajas de ahorro popular. En el trabajo se relata el largo proceso llevado a cabo para aprobar dicha ley. Lo interesante del artículo es la forma como demuestra que esta ley no asumió un carácter cooperativo sino esencialmente mercantilista y elitista, reproduciendo así, las viejas prácticas de cooptación y dominio gubernamental sobre los instrumentos de financiamiento rural.

Con esta ley se puede observar nuevamente la disociación entre los instrumentos financieros reglamentados (con énfasis en lo mercantil), y los instrumentos financieros informales cuyo énfasis es eminentemente social.

Así, el libro plantea que para orientar una adecuada estrategia de financiamiento al servicio del desarrollo rural, es necesario tener clara la naturaleza de lo rural, sus funciones, su especificidad y el porqué de la necesidad de implementar múltiples y diferenciadas soluciones financieras para este sector. El planteamiento es importante, pero no fácil. Las diversas experiencias presentadas a lo largo del texto permiten replantear un análisis profundo, sin embargo, al concluir pareciera que falta analizar las experiencias sobre microfinanciamiento. Existen ejemplos muy exitosos, en comunidades rurales lejanas y de difícil acceso. No son una moda, las hay con más de 40 años de vida y algunas actuales y no por ello han fracasado. Es de sugerir a los coautores, la posibilidad de iniciar un debate sobre el tema, sin que por ello se desmerite la importancia de los otros, desarrollados en el texto.

Finalizo dejando al lector y para el planteamiento del debate, un cuestionamiento: ¿cómo lograr los mejores caminos para la autonomía rural a través de los diversos instrumentos financieros expuestos?