

Análisis Económico

Núm. 43, vol. XX

Primer cuatrimestre de 2005

Presentación

Alfredo Sánchez Daza

Este número contiene investigaciones que abordan temas de relevancia nacional e internacional, tales como la interpretación de las crisis monetarias y financieras actuales (“crisis gemelas”), las etapas de la autonomía de Banco de México, la incertidumbre y el crecimiento de la economía mexicana, la teoría de la elección de los agentes económicos; distintos tópicos relacionados con la empresa (la cooperación tecnológica inter empresas, el trabajo en equipo, los recursos humanos y las multinacionales); y otros temas referidos a la economía mexicana: la economía política en la historia moderna del país, el multiplicador monetario, la política monetaria reciente y la regulación de los salarios en el medio rural.

A partir de este número abrimos un espacio a la publicación de colaboraciones en inglés, bajo el reconocimiento de que la lectura de textos de economía en esta lengua es ya una actividad prácticamente cotidiana y universal. Este nuevo servicio que ofrecemos se ubica en la línea que ha caracterizado a la revista: la de abrirse y participar en nuevos espacios de discusión y divulgación. Sin que nuestra prioridad deje de ser la edición de trabajos en español. La iniciativa es posible gracias a las condiciones actuales de infraestructura y organización interna de la revista.

Asimismo, se incorpora una entrevista realizada a nuestra estimada Maestra Trinidad Martínez Tarragó, en homenaje a su iniciativa como fundadora y primera directora del Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE) durante sus primeros 10 años de existencia, cuya labor ayudó a cimentar y consolidar el prestigio de esa institución.

Deseamos aprovechar este espacio también para rendir homenaje, a personalidades que desafortunadamente ya no se encuentran entre nosotros, pero

cuya obra trasciende como un signo enriquecedor en la ciencia económica y que influyó de diversas formas en los ámbitos académico, de investigación, profesional y el quehacer gubernamental de la política económica en México y otros países latinoamericanos: el maestro Víctor L. Urquidí, presidente de El Colegio de México, economista destacado con puntos de vista importantes de referencia para la investigación, particularmente sobre problemas de la economía mexicana y latinoamericana; el apreciable maestro Edmundo Flores, conocido por varias generaciones por su tratado de economía agrícola de México; y Raúl Prebisch, fundador de la escuela estructuralista y de la CEPAL. A todos ellos nuestro más sincero reconocimiento, con la seguridad de que su obra perdurará.

Finalmente, damos la bienvenida a Enrique Octavio Ortiz Mendoza, que se incorpora a nuestra publicación como Secretario Técnico.

Crisis gemelas: ¿una nueva generación de modelos de crisis monetarias y financieras o una simple extensión de las generaciones y modelos precedentes?

(Recibido: octubre/04-aprobado: diciembre/04)

*Miguel A. Alonso Neira**

Resumen

La crisis asiática de finales de la década de los noventa, desmontó el aparato teórico de gran parte de los modelos de crisis monetarias que se habían desarrollado previamente. Por un lado, desafió la idea de que las turbulencias monetarias fuesen resultado de la incapacidad de los gobiernos para disciplinar sus políticas económicas. Por otro lado, se observó que las economías asiáticas no mostraban desequilibrios fundamentales que minasen la capacidad de sus gobiernos para respaldar la paridad de sus monedas. Sin embargo, bajo esta aparente solidez de los fundamentos económicos, se escondía un sistema financiero frágil especialmente vulnerable a pánicos y crisis. Este nuevo escenario, en el que la fragilidad de las instituciones financieras domésticas podía afectar a la estabilidad cambiaria de estos países, requería la adopción de una nueva generación de modelos, los modelos de “crisis gemelas”. El presente trabajo ofrece una revisión de este nuevo enfoque de las crisis monetarias y financieras, integrándolo en el marco de la literatura sobre crisis monetarias previamente desarrollada, y preguntándose si realmente estamos ante una nueva generación de modelos o ante una simple extensión de los anteriores.

Palabras clave: mercados financieros, tipos de cambio, crisis monetarias, crisis bancarias, riesgo moral, efectos hoja de balance.

* Profesor Titular de la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid. Doctor en Economía y *Msc in Economics* (Universidad de Essex, Gran Bretaña) (maalon@fcjs.urjc.es). Agradezco los útiles comentarios y sugerencias re-

Introducción

Aunque la literatura académica sobre crisis monetarias y crisis bancarias es especialmente fértil, se han producido pocos intentos de integrar ambos tipos de perturbaciones en un marco coherente. Antes de la crisis asiática de finales de los noventa, estas dos ramas de la literatura raramente se solapaban. Los modelos de crisis monetarias de primera generación o fundamentalistas (Krugman, 1979; Flood y Garber, 1984), y de segunda generación o de ataques especulativos autocumplidos (Obstfeld, 1986 y 1996, entre otros), ignoraban al sector bancario privado, mientras que los modelos de crisis bancarias (Diamond y Dybvig, 1983) se desarrollaban en un entorno de economía cerrada.

La crisis asiática de 1997-98 que provocó el colapso de los tipos de cambio fijos y de las instituciones bancarias de algunas economías emergentes desmontó el aparato teórico de muchos de estos trabajos. Así, a mediados de los noventa, los gobiernos asiáticos mantenían un presupuesto casi equilibrado y su política monetaria era relativamente moderada, lo que invalidaba la historia de políticas económicas incompatibles con la estabilidad de los tipos de cambio contenida en los modelos de primera generación. Por otro lado, aunque el crecimiento se había reducido ligeramente, ninguno de estos países (Tailandia, Corea, Singapur y Malasia) presentaba problemas de desempleo que dificultasen la defensa efectiva de sus respectivas monedas,¹ las tasas de ahorro e inversión se mantenían en unos niveles relativamente elevados, y las reservas de divisas crecían en toda la región excepto en Malasia. No obstante, bajo esta aparente solidez de los fundamentos económicos, se escondían unos sistemas financieros que presentaban graves deficiencias. Concretamente, antes de la crisis de 1997, la combinación de un esquema de garantías gubernamentales sobre los depósitos bancarios y de unos sistemas de regulación y supervisión bancaria frágiles y permisivos, estimulaban la adopción de comportamientos arriesgados por parte de los bancos asiáticos en el ejercicio de su actividad. Además, estos bancos ya presentaban un alto grado de fra-

cibidos de los profesores y alumnos de postgrado asistentes al seminario *La teoría económica de las turbulencias monetarias y financieras*, impartido en la UAM-A durante el mes de julio de 2004. Una versión reducida de este trabajo puede encontrarse en el número 816 (julio-agosto de 2004) de la revista *Información Comercial Española, Revista de Economía*, publicada por el Ministerio de Economía español.

¹ Este elemento invalidaba igualmente la historia de gran parte de los modelos de segunda generación. En estos trabajos, los bajos niveles de producción y empleo dificultan la defensa efectiva de los tipos de cambio fijos mediante elevaciones de los tipos de interés a corto plazo.

² Es decir, una situación en la que los ahorradores y los inversores actuasen de manera separada.

gilidad financiera. Este nuevo escenario, en el que la situación de los intermediarios financieros podría originar el estallido de crisis bancarias y monetarias simultáneas (o casi simultáneas), requería la adopción de una nueva generación de modelos: los llamados modelos de “crisis gemelas”.

Partiendo de esta base, el presente artículo no pretende convertirse en un estudio pormenorizado de las causas de la crisis asiática de 1997-98. Por el contrario, intenta ofrecer una visión detallada de la literatura sobre crisis gemelas surgida tras este episodio, y situarla en perspectiva con las dos generaciones anteriores de modelos de crisis monetarias. Por este motivo, considerando que las crisis gemelas se definen como una combinación de crisis bancarias y monetarias, la sección 1 define el concepto de crisis bancaria para posteriormente integrarlo en la noción de crisis gemelas. La sección 2 presenta este último concepto y analiza las relaciones de causalidad que pueden existir entre las turbulencias bancarias y las monetarias. La sección 3 revisa los diferentes modelos teóricos de crisis gemelas poniéndolos en perspectiva con los modelos de crisis monetarias de primera y de segunda generación. Finalmente, la última sección, además de plantearse algunas cuestiones de política económica, resume las conexiones que existen entre las tres generaciones de modelos de crisis monetarias.

1. Crisis bancarias: riesgo de (i)liquidez y problemas de solvencia

Los bancos desempeñan funciones importantes en el sistema financiero de un país. Juegan un papel clave en el proceso de asignación de los recursos y, más concretamente, en la distribución del capital. Uno de los principales resultados de la teoría financiera moderna, es que la existencia de intermediarios financieros mejora la asignación de recursos que podría alcanzarse en una situación de autarquía.² Un sistema financiero perfectamente desarrollado, facilita el trasvase de los recursos ociosos de las familias (ahorro) hacia sus usos más productivos en el sector empresarial (inversión), estimulando de este modo el crecimiento económico y la generación de empleo.

En un excelente trabajo, Freixas y Rochet (1997) justifican la importancia de los bancos examinando las funciones que desempeñan en una economía de mercado. Por un lado, los bancos proporcionan servicios de liquidez (cambio de moneda) y de pago. Por otro lado, realizan una importante labor de transformación de los activos financieros, no sólo en lo que se refiere a sus plazos de vencimiento –reciben depósitos a corto plazo de las familias y los transforman en préstamos a

³ En definitiva, los bancos ofrecen un servicio de “adaptación a la demanda” proporcionando activos con unas

medio y largo plazo que permiten financiar proyectos de inversión empresarial— sino también en cuanto a su calidad y denominación.³ Finalmente, ofrecen un servicio de gestión del riesgo que también resulta de trascendental importancia.

Como ya se ha señalado en el párrafo anterior, la transformación de los plazos de vencimiento de los activos financieros es una de las principales razones que justifica la labor de los intermediarios financieros. Ofreciendo activos más líquidos (depósitos a la vista), los intermediarios financieros no sólo estimulan la generación de ahorro doméstico, sino también las entradas de capital procedentes del exterior. No obstante, la transformación de los plazos de vencimiento no sólo favorece la acumulación de capital doméstico o extranjero respecto a una situación en la que no existiesen estas instituciones, sino que también puede acentuar los problemas de fragilidad financiera de las entidades bancarias. El hecho de que los bancos transformen depósitos a corto plazo (pasivos líquidos) en préstamos a medio y largo plazo (activos ilíquidos), genera una asimetría entre los plazos de vencimiento de las partidas del pasivo y del activo de sus correspondientes balances. Esta asimetría supone la aparición de un riesgo de liquidez que incrementa la vulnerabilidad de los bancos a pánicos y crisis.

El riesgo de liquidez acentúa los problemas de información asimétrica que caracterizan al negocio bancario. Al desconocimiento del riesgo de los prestatarios por parte de las entidades bancarias, se une el hecho de que frecuentemente los depositantes no conocen la calidad de las carteras de préstamo de los bancos a los que confían sus ahorros. La incertidumbre sobre la solvencia de las instituciones bancarias, implica que los depositantes se muestren especialmente sensibles a cualquier noticia o rumor que ponga en duda la salud financiera de estas entidades, permaneciendo siempre dispuestos a retirar masivamente—en rebaño—sus depósitos como consecuencia de un pánico bancario.

Los problemas de liquidez bancaria pueden convertirse inmediatamente en problemas de solvencia (incapacidad para satisfacer las deudas contraídas con los clientes) que, en la mayoría de los casos, desembocarán en crisis bancarias. Si se produce una retirada masiva de depósitos, los bancos se verán obligados a liquidar antes de vencimiento —con el consiguiente quebranto económico— todos sus activos a largo plazo para rembolsar los recursos demandados. Finalmente, serán las autoridades monetarias o los gobiernos los que, actuando como prestamistas de última instancia, acabarán soportando los elevados costes del rescate financiero o incluso de la nacionalización de estas instituciones.

combinaciones de rentabilidad, riesgo y liquidez más ajustadas a las preferencias de sus clientes.

⁴ A estos indicadores suelen añadirse otros que, utilizados como aproximación a las crisis bancarias, evalúan

En este sentido, los problemas de liquidez bancaria pueden suponer que temores fundados o infundados (rumores) sobre la estabilidad de los bancos, provoquen una fuga masiva de depositantes que autovalide los temores iniciales. Esto significa que, al igual que en los modelos de crisis monetarias de segunda generación, las crisis bancarias pueden surgir como profecías autocumplidas de una quiebra bancaria, conduciendo al colapso de instituciones que en otras circunstancias hubiesen sido perfectamente viables.

1.1 ¿Qué es una crisis bancaria?

Resulta muy difícil alcanzar una definición comúnmente aceptada de este concepto. Por ejemplo, tomando como referencia a algunos autores, Von Hagen y Ho (2003) definen una crisis bancaria como una situación en la que las dudas sobre la solvencia del sistema bancario conducen a una retirada masiva de depósitos, o al requerimiento de un gran apoyo de liquidez a las autoridades monetarias, o a un fuerte aumento de los tipos de interés a corto plazo, o a una combinación de todos ellos.

Del mismo modo, Demirgüç-Kunt y Detragiache (1998) identifican una crisis bancaria como una situación en la que se mantiene una o una combinación de las siguientes condiciones: la ratio de activos morosos respecto al total de activos del sistema bancario supera 10%, el coste de las operaciones de rescate del sistema bancario supera 2% del PIB, los problemas del sector bancario resultan en una nacionalización a gran escala de los bancos, se observan retiradas masivas de depósitos bancarios o medidas de emergencia tendentes a congelarlos, la autoridad monetaria permite cierres prolongados de los bancos para impedir la retirada de depósitos, o el gobierno promulga garantías generalizadas de los depósitos bancarios.

Caprio y Klingebiel (1996) proponen un criterio alternativo para identificar los episodios de inestabilidad bancaria. Estos autores establecen que una crisis bancaria se manifiesta en los casos en que los activos del sistema bancario prácticamente se agotan, los préstamos morosos se sitúan entre 15 y 20% del total de los préstamos bancarios, y/o el coste de resolver estos problemas se sitúa entre 3 y 5% del PIB.

Por último, a efectos empíricos, Kaminsky y Reinhart (1999) y Glick y Hutchinson (1999) identifican el comienzo de una crisis bancaria mediante un hecho que indica: 1) la existencia de pánicos bancarios que obligan al cierre, fusión, o absorción por parte del sector público, de una o más instituciones financieras; 2) si no existen pánicos bancarios, entonces los cierres, fusiones, absorciones, o las

ayudas a gran escala del gobierno a una institución financiera importante (o grupo de ellas), es lo que caracterizaría el comienzo de una crisis bancaria.⁴

Von Hagen y Ho (2003) critican la asimetría con la que Kaminsky y Reinhart (1999) y Glick y Hutchinson (1999) afrontan la identificación de las crisis monetarias y bancarias. Mientras en el primer caso la señalización de las turbulencias monetarias se efectúa a partir del cálculo del llamado Índice de Presión del Mercado de Divisas (IPMD), en el segundo caso son hechos específicos –cierres, fusiones forzadas, o intervenciones gubernamentales– los que indican la existencia de una crisis bancaria. Estos autores sugieren que también se utilice el método del índice para identificar los episodios de crisis bancarias.

Para ello, inicialmente definen una nueva variable que permite supervisar la salud financiera de las instituciones bancarias: la ratio entre los préstamos percibidos del banco central y el total de los depósitos en poder de estas entidades (γ). Posteriormente, definen el Índice de Presión del Mercado Monetario (IPMM), calculado como una media ponderada de las variaciones en γ y en el tipo de interés del mercado monetario (i). El IPMM pretende ser una *escala de Richter* para la valoración de los “terremotos bancarios”. Cada uno de sus componentes se pondera dividiéndolo por su propia desviación típica con el objeto de que presenten la misma volatilidad condicional. Por tanto, el IPMM adopta la forma $IPMM_t = \Delta\gamma_t/\sigma(\Delta\gamma) + \Delta i_t/\sigma(\Delta i)$, donde las crisis bancarias se identifican como periodos en los que este índice supera un umbral T , determinado específicamente para cada país.

1.2 *¿Cuáles son las causas de las crisis bancarias?*

El origen de las crisis bancarias puede explicarse acudiendo tanto a factores de tipo microeconómico como macroeconómico. Por ejemplo, Gupta (2002) divide las causas de las crisis bancarias en: a) características específicas de los bancos (mala gestión y políticas de préstamo imprudentes), y b) factores macroeconómicos (ralentización de las tasas de crecimiento, alteración de la relación de intercambio, apreciación del tipo de cambio real, crisis monetarias y salidas de capital, o desplome del precio de los activos). Alternativamente, Agénor (2000) agrupa estas causas en: a) distorsiones microeconómicas y problemas institucionales (desequilibrios entre los activos y los pasivos bancarios,

la fragilidad de los bancos a través del volumen de créditos morosos (Shen, 2000), de préstamos problemáticos, o de provisiones realizadas por préstamos.

⁵ Incluyendo la existencia de garantías gubernamentales sobre los depósitos bancarios.

interferencias del gobierno en el libre funcionamiento del mercado de fondos prestables,⁵ debilidad de los sistemas de regulación y supervisión bancaria, o una liberalización financiera prematura), b) factores macroeconómicos (influencia del régimen de tipo de cambio y *shocks* macroeconómicos –descensos de la producción, de la relación de intercambio, alteraciones de los tipos de interés a corto plazo, caídas del precio de los activos financieros, o salidas de capital), y c) pánicos autocumplidos.

Partiendo de estas clasificaciones, y acudiendo a la literatura sobre crisis bancarias y “crisis gemelas”, esta sección ofrece una caracterización alternativa de los orígenes de las crisis bancarias. Concretamente, pueden distinguirse los siguientes factores:

- a) Políticas microeconómicas inadecuadas con relación al mercado de fondos prestables –problemas de “riesgo moral” derivados de la combinación de seguros de depósito gubernamentales con unos sistemas de regulación y supervisión bancaria pobres y permisivos, o dificultades resultantes de una liberalización prematura de los sistemas financieros domésticos sin haber fortalecido previamente sus instituciones y sus mecanismos de regulación y supervisión.
- b) Mala gestión de las entidades bancarias (inducida o no por las propias políticas gubernamentales) –asimetría en los plazos de vencimiento y/o en las monedas de denominación de los activos y pasivos bancarios que generan un problema de riesgo de liquidez, excesivo endeudamiento no cubierto en moneda extranjera (favorecido por la propia existencia de un sistema de paridades fijas que elimina el riesgo de tipo de cambio), políticas de sobrepréstamo (alimentadas por la existencia de garantías gubernamentales sobre los depósitos bancarios) que no valoran adecuadamente el riesgo de los prestatarios y favorecen la aparición (exuberancia irracional) –y posterior ruptura (sana recesión)– de burbujas especulativas.
- c) Pánicos financieros autocumplidos –cambios aleatorios o justificados (por un deterioro de los fundamentos económicos) en las expectativas de los depositantes respecto a la solvencia de las entidades bancarias.
- d) Factores macroeconómicos –políticas macroeconómicas (fiscales y monetarias) inadecuadas, crisis monetarias, *shocks* exógenos internos o externos.

Dado que la mayor parte de las crisis bancarias desembocan en tormentas monetarias, esta clasificación también puede utilizarse como referencia para el

⁶ Habitualmente, los aumentos de los tipos de interés tienen un efecto negativo sobre las hojas de balance de las

estudio de los determinantes de las “crisis gemelas”. Por otro lado, el hecho de que estas perturbaciones puedan tener las mismas causas, supone que cualquier intento de establecer una separación entre los modelos de crisis bancarias y los modelos de crisis gemelas resulte completamente artificial e incluso fútil. Como podrá comprobarse en este trabajo, ambos enfoques se confunden en la literatura académica. Por este motivo, la última sección procederá a un estudio detallado de las causas de las crisis bancarias en un entorno propio de los modelos de crisis gemelas.

2. Crisis gemelas: concepto y relaciones de causalidad

Las turbulencias de los mercados asiáticos de finales de la década de los noventa, se caracterizaron por un desplome de los regímenes de tipo de cambio fijo y de las instituciones bancarias. Aunque algunos autores afirman que estas crisis fueron esencialmente monetarias (donde el propio régimen de tipo de cambio fijo facilitó el endeudamiento en moneda extranjera y el posterior colapso de las entidades bancarias), otros mantienen la postura de que se gestaron en el sector bancario de las economías domésticas. No obstante, todavía existe un tercer grupo de autores que sugiere que las crisis monetarias y bancarias estuvieron estrechamente relacionadas, produciéndose simultáneamente.

Tampoco es posible encontrar una definición única del concepto “crisis gemelas”. Por ejemplo, Von Hagen y Ho (2003) se refieren a éstas como la relación mutua que existe entre las crisis bancarias y las monetarias. Del mismo modo, a efectos empíricos, Glick y Hutchinson (1999) las definen como casos en los que una crisis bancaria es acompañada por una monetaria ya sea en el año previo, presente, o siguiente. Finalmente, Kaminsky y Reinhart (1999) interpretan las crisis gemelas como episodios en los que el comienzo de una crisis bancaria es seguido por una crisis monetaria dentro de los 48 meses posteriores.

Si las dos primeras definiciones admiten la existencia de una relación de causalidad mutua entre las crisis bancarias y las crisis monetarias, la última definición (Kaminsky y Reinhart, 1999) asume implícitamente que las crisis bancarias preceden a las monetarias y no al revés. ¿Qué crisis origina realmente a la otra? Varios trabajos teóricos y empíricos han analizado cómo interactúan las crisis bancarias y monetarias, y en qué dirección evoluciona la relación causal entre estos dos tipos de perturbaciones en los episodios de crisis gemelas. Estos estudios concluyen que la asociación entre las crisis bancarias y monetarias puede atribuirse a una serie de canales de causación, según los cuales una crisis bancaria puede conducir a una monetaria, una crisis monetaria puede generar una crisis bancaria, o puede haber factores que impliquen la existencia de

una relación de causalidad mutua.

2.1 Los problemas del sector bancario causan los problemas del sector monetario

Algunos autores discuten la posibilidad de que la causalidad corra desde los problemas bancarios hacia los problemas monetarios. Por ejemplo, Obstfeld (1994) sostiene que un sector bancario frágil puede precipitar una crisis monetaria, si los especuladores racionales anticipan que los políticos no estarán dispuestos a sacrificar la estabilidad del sistema bancario doméstico por defender la paridad fija de su moneda. Este autor destaca que en periodos de presiones especulativas, la presencia de un sector bancario débil y fuertemente endeudado puede erosionar la capacidad del banco central para sostener el valor de su moneda mediante elevaciones de los tipos de interés a corto plazo.⁶ En este sentido, el modelo de Obstfeld juega un papel importante, ya que establece un vínculo de unión entre los modelos de crisis monetarias de segunda generación y los modelos de crisis gemelas. Dicho de otra forma, *la presencia de un sector bancario frágil puede precipitar el estallido de una crisis monetaria autocumplida* (véase Figura 1).

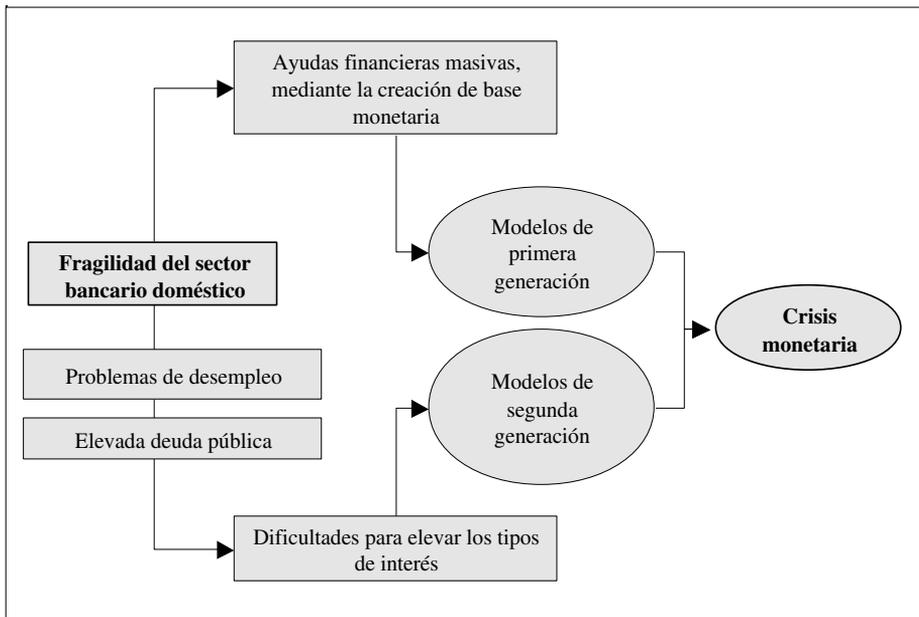
Alternativamente, otros autores (Dooley, 1997; Krugman, 1998b; McKinnon y Pill, 1996; o Goldfajn y Valdés, 1997) sostienen que la posibilidad de que la relación de causalidad corra desde un problema interno (una crisis bancaria) hacia un problema externo (una crisis monetaria), se debe fundamentalmente a la intervención del gobierno en el mercado de fondos prestables y a un sistema financiero pobremente regulado. Así, acudiendo a los modelos de crisis monetarias de primera generación o fundamentalistas (Krugman, 1979; Flood y Garber, 1984), un banco central que financie el rescate de las instituciones bancarias con problemas de solvencia mediante la creación de dinero, puede minar la estabilidad de su compromiso cambiario.⁷

2.2 Los problemas del sector monetario causan los problemas del sector bancario

instituciones bancarias, constituyendo uno de los principales factores del riesgo sistemático que deben soportar. Dado que el negocio bancario tradicional implica endeudarse a corto plazo y prestar a medio y largo plazo, un aumento de los tipos de interés provoca un descenso directo del valor neto de los bancos, es decir, el valor actual de los activos bancarios se reduce a un ritmo superior al que aumenta el valor de los pasivos.

⁷ Partiendo de la filosofía contenida en estos modelos, la creación excesiva de dinero –no para monetizar los déficit públicos sino para cubrir el rescate de las entidades bancarias insolventes– repercutiría en la estabilidad del

Figura 1
Una crisis bancaria provoca una crisis monetaria



La posibilidad de que la relación de causalidad corra desde un problema externo (una crisis monetaria) hacia uno interno (una crisis bancaria), puede deberse al hecho de que los bancos presenten problemas de fragilidad financiera, ya sea como consecuencia de un excesivo endeudamiento no cubierto en moneda extranjera, o de la presencia de fuertes asimetrías en los plazos de vencimiento de las partidas de activo y de pasivo de sus correspondientes balances.

Las perturbaciones procedentes de una crisis monetaria, pueden debilitar la posición financiera de los bancos tanto de una forma directa como indirecta (Figura 2). Respecto al efecto directo, si los bancos están expuestos a un riesgo monetario no cubierto (como consecuencia de un excesivo endeudamiento

acuerdo de tipo de cambio fijo. Este escenario sería resultado del hecho de que el gobierno sostiene dos esquemas de precio fijo (garantiza la conversión de depósitos bancarios por dinero a una tasa fija al tiempo que vela por la estabilidad de su moneda), con un único instrumento de política económica (las reservas de divisas), creando un problema de falta de adecuación entre objetivos y medios.

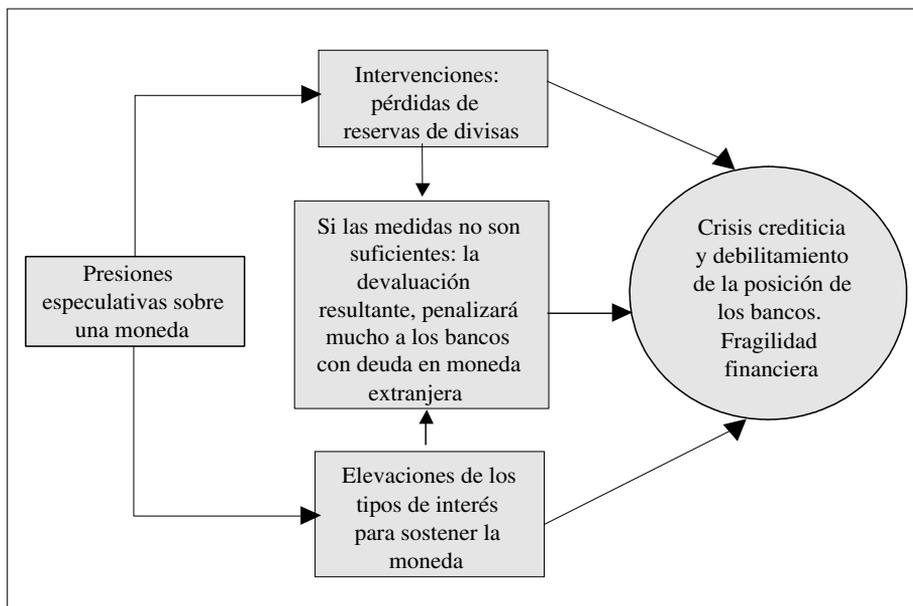
⁸ Es decir, la falta de credibilidad de los seguros de depósitos gubernamentales, podría originar una retirada masiva de depósitos de las instituciones bancarias como consecuencia de un pánico financiero.

en moneda extranjera), una devaluación de la moneda doméstica puede causar un fuerte deterioro de sus cuentas de pasivo. Esto es lo que se denomina “efecto hoja de balance” (Krugman, 1999; Zhu, 2003). En lo que se refiere al efecto indirecto, cuando el banco central defiende la paridad de su moneda mediante elevaciones de los tipos de interés, además de provocar un descenso del valor neto de las entidades bancarias (véase nota a pie de página 6), puede generar un aumento del número de créditos morosos de estas instituciones (Obstfeld, 1994).

Finalmente, si el banco central utiliza sus reservas de divisas como instrumento para garantizar la estabilidad del tipo de cambio fijo y de los depósitos bancarios de forma simultánea, la pérdida de reservas internacionales en apoyo de la moneda doméstica, afectaría a la credibilidad del compromiso asumido por las autoridades monetarias con los bancos privados. Esta situación podría provocar que una crisis monetaria acabara extendiéndose al sector bancario de las economías domésticas.⁸

2.3 Existe una relación de causalidad mutua entre las perturbaciones bancarias

Figura 2
Una crisis monetaria provoca una crisis bancaria



y las monetarias

Finalmente, el estallido simultáneo de crisis gemelas puede ser resultado de factores comunes que incluyen los movimientos internacionales de capital (Goldfajn y Valdés, 1997), una liberalización financiera prematura que conduce a problemas de sobreendeudamiento internacional (McKinnon y Pill, 1996), problemas de liquidez internacional (Chang y Velasco, 1999), *shocks* macroeconómicos (ciclos recesivos, deterioros de la relación de intercambio, etc.), o la dinámica perversa de un plan de estabilización de la inflación basado en la rigidez de los tipos de cambio (Kaminsky y Reinhart, 1999).

Aunque sería importante determinar dónde tienen su origen las crisis gemelas, hasta el momento se han efectuado pocos trabajos empíricos que analicen la conexión y la relación de causalidad que existe entre las tormentas monetarias y las crisis bancarias. Algunas honrosas excepciones corresponden a los trabajos de Kaminsky y Reinhart (1999), Glick y Hutchinson (1999), Shen (2000), y Von Hagen y Ho (2003).⁹

2.4 Los modelos teóricos de crisis gemelas o de “tercera generación”

Tomando como referencia los modelos de crisis monetarias previos a la crisis asiática de 1997-98, los modelos de crisis gemelas también podrían clasificarse en:

- a) *Modelos de primera generación, fundamentalistas o de “riesgo moral”* (Flood y Garber, 1981; Dooley, 1997; Krugman, 1998; McKinnon y Pill, 1996, entre otros), en donde las crisis bancarias son el resultado predecible de políticas bancarias y/o gubernamentales incompatibles con la estabilidad del mercado de fondos prestables.
- b) *Modelos de segunda generación o de “cambios autocumplidos en las expectativas”*, en donde los problemas bancarios son el resultado impredecible de alteraciones aleatorias en la confianza que los inversores mantienen en la solidez de estas instituciones (Diamond y Dybvig, 1983; Chang y Velasco, 1998; Radelet y Sachs, 1998). No obstante, estas alteraciones también pueden deberse a cambios en las variables fundamentales (Goldfajn y Valdés, 1997), o a la perspectiva de cambios en las mismas (Burnside, Eichenbaum y Rebelo, 2003).

⁹ Para una breve revisión de estos trabajos véase Alonso (2004).

¹⁰ Este comportamiento se debe al hecho de que cuando los intermediarios financieros obtienen un mal resultado, las pérdidas son absorbidas por el gobierno. Por el contrario, bajo un buen resultado, los beneficios pertenecen a

A estos dos grandes grupos, que equivaldrían a los descritos en la literatura sobre crisis monetarias previa a finales de la década de los noventa, pueden añadirse otros dos enfoques más:

- c) *Modelos de “shocks exógenos”*, en los cuales el riesgo de liquidez de los intermediarios financieros puede amplificar el efecto contractivo de pequeñas alteraciones no esperadas en la rentabilidad de los activos bancarios (Buch y Heinrich, 1999; Allen y Gale, 1998), en la productividad (Goldfajn y Valdés, 1997), o en los tipos de interés internacionales (Corsetti, Pesenti y Roubini, 1998).
- d) *Modelos de “efectos hoja de balance”* (Krugman, 1999; Céspedes, Chang y Velasco, 2000; Aghion, Bacchetta y Banerjee, 2001 y 2001b, entre otros), en los cuales se analiza cómo la situación del balance de los bancos y de las empresas no financieras puede influir en su capacidad inversora y productiva.

3. Los modelos de “riesgo moral” o de distorsiones microeconómicas: una primera aproximación a las crisis gemelas fundamentalistas

Los modelos de “riesgo moral” parten de la idea de inconsistencia política desarrollada en la literatura sobre crisis monetarias de primera generación. En estos modelos, las crisis financieras son el resultado predecible de políticas bancarias y/o gubernamentales incompatibles con la estabilidad del mercado de fondos prestables. Por este motivo, también pueden denominarse modelos de “pánicos bancarios predecibles” o de “inconsistencia política”.

Al igual que en los modelos de primera generación, Flood y Garber (1981) desarrollan un primer trabajo en el que las crisis financieras son el resultado de políticas inconsistentes adoptadas por los bancos comerciales o el gobierno. En este modelo, los bancos transforman los depósitos bancarios (líquidos) en activos a largo plazo (ilíquidos), y prometen pagar una unidad de dinero de alto poder por cada unidad de depósito demandada. En este contexto, una crisis bancaria puede ser resultado de una política deflacionaria que, adoptada por parte del banco central, mine el valor de los activos bancarios. Tan pronto como éstos sean insuficientes para cubrir los pasivos, los ahorradores –enfrentados con incipientes pérdidas de capital– comenzarán a retirar masivamente sus depósitos y el banco quebrará.

Alternativamente, Dooley (1997), Krugman (1998b), y McKinnon y Pill (1996), sostienen que el establecimiento de garantías gubernamentales –explícitas o implícitas– sobre los depósitos bancarios al tiempo que persisten unos

sistemas de regulación y supervisión bancaria débiles, conduce a una situación potencial de “riesgo moral”. Bajo la protección de un sistema de garantías, los intermediarios financieros reciben fuertes estímulos para adoptar estrategias de depósito (Dooley, 1997), endeudamiento y préstamo (McKinnon y Pill, 1996), e inversión (Krugman, 1998) altamente arriesgadas, lo que puede incrementar la probabilidad de crisis bancarias debidas a perturbaciones exógenas adversas.¹⁰

Dooley desarrolla uno de los primeros modelos en los que el “riesgo moral” juega un papel importante. En este modelo los bancos comerciales mantienen un esquema habitual de precio fijo, comprometiéndose a transformar sus depósitos en dinero a una *tasa fija* cuando los clientes así lo soliciten. Por otro lado, los gobiernos no sólo mantienen activos de reserva para sostener la paridad fija de su moneda, sino también para proteger al sector bancario doméstico actuando como prestamistas de última instancia. Los gobiernos están restringidos por el lado del crédito: es decir, no pueden pedir préstamos en los mercados internacionales de capital sin ofrecer un colateral en forma de activos de reserva. Bajo esta restricción, las autoridades no podrán mantener de manera creíble un seguro de liquidez de los depósitos bancarios, si los activos de reserva netos del país (activos brutos menos pasivos no-contingentes) no son positivos.

Dooley ilustra su modelo siguiendo el ejemplo de un país cuyo gobierno mantiene un seguro de liquidez sobre los depósitos bancarios. En este escenario, un shock macroeconómico procedente del exterior, por ejemplo un descenso de los tipos de interés internacionales, podría incrementar sustancialmente los activos de reserva brutos del gobierno reforzando la credibilidad de su seguro de liquidez. Sin embargo, bajo un sistema financiero pobremente regulado y supervisado, esta situación también podría estimular un comportamiento de “riesgo moral” por parte de las entidades bancarias domésticas. Dado que los pasivos bancarios están asegurados, los bancos tendrían fuertes incentivos para buscar nuevos depósitos brindando a los inversores rendimientos superiores a los ofrecidos por el mercado. Aunque los ahorradores saben que los bancos domésticos no podrán cumplir sus promesas, estarán dispuestos a invertir en éstos ya que asumen que en el peor de los casos el gobierno les compensará haciendo uso del seguro de liquidez. No obstante, esta situación sólo será sostenible mientras las reservas netas del gobierno sean suficientes para cubrir los pasivos de depósito bancarios. El problema surgirá cuando el aumento de estos últimos (y con ello de los pasi-

las propias entidades bancarias.

¹¹ Del mismo modo, si el gobierno renuncia a apoyar a las instituciones bancarias insolventes por sostener el valor de su moneda, estallará entonces un pánico bancario. Por tanto, la combinación de seguros de liquidez con un

vos *contingentes* del gobierno) provoque una reducción de las reservas netas del gobierno. Tan pronto como los activos netos desaparezcan, desvaneciéndose la credibilidad del seguro de liquidez –así como la rentabilidad derivada de su uso como opción por parte de los depositantes–, los ahorradores comenzarán a retirar masivamente sus depósitos provocando la quiebra de las instituciones bancarias.

Del modelo mencionado pueden extraerse dos conclusiones importantes. En primer lugar, que al margen de la existencia de un sistema de tipo de cambio fijo, las crisis gemelas pueden ser el resultado predecible de un programa de garantías gubernamentales sobre los depósitos bancarios, en una economía con un sistema financiero pobremente regulado y supervisado. Si los pasivos contingentes del gobierno crecen a un ritmo más rápido que sus activos de reserva brutos, su stock neto de reservas se deteriorará de manera *predecible* (y con ello la credibilidad del seguro de liquidez) precipitando el estallido de una crisis bancaria. En este caso, la crisis bancaria será “la crónica de una muerte anunciada”, lo que recuerda a la historia contenida en los modelos de crisis monetarias de primera generación.

En segundo lugar, bajo un régimen de tipo de cambio fijo, dado que las reservas del gobierno garantizan la estabilidad simultánea de dos esquemas de precio fijo (el propio tipo de cambio y la promesa de conversión a *tasa fija* de los depósitos bancarios por dinero), un ataque sobre cualquiera de ellos tendrá necesariamente repercusiones sobre el otro. Por ejemplo, si un gobierno pierde sus activos de reserva en apoyo de las instituciones bancarias insolventes, no podrá sostener de manera creíble la paridad de su moneda. En este caso, una crisis bancaria conducirá al estallido de una crisis monetaria.¹¹

Del mismo modo, McKinnon y Pill (1996), Sachs *et al.* (1996), y Krugman (1998b) analizan los problemas derivados de la relación existente entre el riesgo moral y las crisis bancarias, especialmente en las economías emergentes. Estos autores sostienen que bajo un sistema de garantías gubernamentales (o de subsidios a la inversión) y un sistema financiero pobremente regulado, los intermediarios financieros tendrán fuertes incentivos para perseguir estrategias de endeudamiento, préstamo e inversión altamente arriesgadas. Además, esta situación puede verse agravada si los gobiernos de estas economías deciden liberalizar prematuramente –es decir, sin fortalecer previamente los mecanismos de regulación y supervisión del sistema financiero doméstico– sus cuentas de capital (Sachs *et al.*, 1996).

Así, McKinnon (1993) mostró que muchas economías que liberalizaban su sistema financiero, afrontaban un problema de “síndrome de sobreendeudamiento exterior” estimulado por la propia existencia de los regímenes de tipo de cambio. En este contexto, las entradas de capital extranjero frecuentemente

creaban fuertes desequilibrios macroeconómicos que minaban el propio proceso de reformas del sistema financiero doméstico.

Siguiendo un argumento similar, McKinnon y Pill (1996) y Sachs *et al.* (1996) sugieren que una liberalización financiera prematura en una economía en la que un sistema de seguro de los depósitos bancarios favorece la aparición de comportamientos de riesgo moral, puede estimular un rápido crecimiento del endeudamiento internacional y de los préstamos bancarios domésticos, alimentando la creación de burbujas especulativas cuyo reventón provocará la aparición de crisis gemelas.¹²

Igualmente, Krugman (1998b) considera una pequeña economía abierta que presenta una tecnología de inversión con rentabilidad $R = A + u - \alpha K$. Donde A es un componente autónomo de rentabilidad, u un proceso tecnológico estocástico, y αK refleja la existencia de rendimientos decrecientes a escala con respecto al capital invertido. El coste de endeudarse en el mercado internacional de capitales es R^* .

Sin la existencia de “riesgo moral” –es decir, en ausencia de un respaldo explícito de las inversiones por parte del gobierno– el intermediario financiero doméstico invertirá hasta que la rentabilidad esperada de su inversión se iguale al tipo de interés internacional: $A + Eu - \alpha K = R^*$, lo que implicará una acumulación de capital $K = (A + Eu - R^*)/\alpha$ cuyo beneficio esperado será igual a cero.

Supóngase a continuación que existe un seguro de liquidez (o un subsidio a la inversión) explícito por parte del gobierno. Dado que el intermediario espera que las autoridades acudan en su rescate siempre que los resultados no sean buenos, adoptará estrategias especialmente arriesgadas. En este caso, el volumen de inversión, $(A + \max E(u) - R^*)/\alpha$, será ineficientemente alto (dado que $>K$) y probablemente se materializará en negocios con un elevado índice de fracaso. El *stock* de reservas gubernamentales se reducirá a medida que las autoridades cubran las pérdidas bancarias resultantes de los malos proyectos de inversión acometidos en el pasado.

entorno financiero pobremente regulado y supervisado y tipos de cambio fijos (lo que puede denominarse “tríada incompatible” propia de los modelos de tercera generación), puede ser una condición suficiente pero no necesaria para el estallido de una crisis monetaria, bancaria, o de las dos a la vez.

¹² Los comportamientos de riesgo moral resultantes del seguro de depósito, pueden conducir a los bancos a adoptar fuertes posiciones no cubiertas en moneda extranjera, endeudándose en el exterior para financiar los préstamos domésticos. Estos comportamientos trasladarán la mayor parte del riesgo de tipo de cambio al gobierno a través del sistema de seguro de depósito. Por tanto, al margen del sistema de tipo de cambio que se mantenga, sólo una regulación prudencial del sistema financiero doméstico impedirá la excesiva toma de riesgos por parte de las instituciones bancarias.

¹³ Este planteamiento recuerda en gran medida a la teoría austriaca del ciclo monetario endógeno, en la que la intervención no deseada de las autoridades monetarias en el mercado de fondos prestables, conduce a una situación de “exuberancia irracional” (caracterizada por la sobreinversión y los malos procesos de inversión) que acabará

No obstante, al contrario que Dooley (1997), Krugman sostiene que las crisis no serán impulsadas por el agotamiento del *stock* de reservas netas del gobierno, sino por la negativa (o expectativa de negativa) de las autoridades a cumplir con su compromiso de rescatar a las instituciones bancarias con problemas de solvencia. El hecho de que en este modelo se incorporen las expectativas sobre la credibilidad de los compromisos del gobierno, implica la aparición de profecías autocumplidas y equilibrios múltiples similares a los de los modelos de segunda generación.

Como del modelo de Dooley, de los modelos de McKinnon y Pill (1996) y Krugman (1998b), también pueden extraerse importantes lecciones de política económica. En primer lugar, que los seguros de liquidez gubernamentales o los subsidios a la inversión, pueden conducir a situaciones de sobreendeudamiento y sobreinversión que provoquen la aparición de burbujas especulativas que “contengan las semillas de su propia destrucción”.¹³ En segundo lugar, como consecuencia del punto anterior, que fortalecer los sistemas de regulación y de supervisión bancaria, es la única forma de evitar la aparición de comportamientos de “riesgo moral” en economías que operan bajo un sistema de garantías gubernamentales de los depósitos bancarios. Finalmente, en tercer lugar, que el fortalecimiento de las instituciones financieras domésticas y del entorno regulatorio prudencial bajo el que operan, es un paso previo indispensable a la liberalización de la cuenta de capital en las economías emergentes y en los países en vías de desarrollo.

3.1 Los modelos de “retiradas aleatorias” o de expectativas autocumplidas

El segundo bloque de la literatura sobre crisis gemelas descansa en una versión de economía abierta del modelo de “retiradas aleatorias” de Diamond y Dybvig (1983). Los modelos de retiradas aleatorias coinciden en tres aspectos importantes con los modelos de crisis monetarias de segunda generación o autocumplidas. Por un lado, se trata de modelos de equilibrios múltiples (equilibrios con crisis *versus* equilibrios sin crisis) en los que la economía puede situarse en función de las expectativas de los agentes. Por otro lado, esta multiplicidad de equilibrios se debe a la existencia de expectativas autocumplidas, es decir, la viabilidad del sistema bancario dependerá del grado de confianza que los agentes tengan en el mismo.¹⁴ Finalmente, el hecho de que se produzca el desplome de las entidades bancarias dependerá definitivamente de la existencia de “comportamientos de rebaño” o efectos de contagio.¹⁵ Por estas razones, los modelos de retiradas alea-

colapsando en una “sana recesión”. Dentro de esta teoría, los episodios de “sana recesión” se entienden como procesos de ajuste –resultantes de la ruptura de la burbuja especulativa previa– que permiten la corrección de los errores y excesos cometidos durante la etapa precedente. Sería interesante que futuras investigaciones ahondaran

torias también pueden denominarse modelos de “expectativas autocumplidas”, de “fragilidad financiera”, o de “pánicos financieros impredecibles”.

3.2 El modelo de retiradas aleatorias de Diamond-Dybvig: un primer paso hacia los trabajos de crisis gemelas impredecibles

Diamond y Dybvig (1983) muestran que las crisis bancarias pueden ser resultado de un cambio repentino en las expectativas de los agentes. Una alteración de la confianza de los depositantes en el sistema bancario doméstico, puede hacer que la economía se desplace desde un *buen equilibrio* (sin crisis bancaria) hacia un *mal equilibrio* (con crisis bancaria).

El modelo de Diamond-Dybvig presenta una economía cerrada en la que los bancos se caracterizan por desempeñar una de sus principales funciones económicas: la transformación de pasivos líquidos a corto plazo (depósitos bancarios a la vista) en activos ilíquidos a largo plazo (préstamos). Esta asimetría en los plazos de vencimiento de las partidas de activo y de pasivo de las instituciones bancarias, genera una situación de *riesgo de liquidez* (véase sección 1 de este trabajo). Con el estado de liquidez de las instituciones bancarias bajo sospecha, será la confianza de los depositantes en la estabilidad de estas entidades lo que finalmente determine su viabilidad.

El modelo de retiradas aleatorias demuestra tres aspectos esenciales de la actividad bancaria: 1) que los depósitos por cuenta corriente no asegurados proporcionan liquidez, pero incrementan la vulnerabilidad de los bancos a los pánicos financieros en ausencia de un prestamista de última instancia; 2) esta vulnerabilidad se debe a la existencia de equilibrios múltiples vinculados a cambios autocumplidos en las expectativas sobre la estabilidad financiera de los bancos; y 3) las crisis bancarias generan problemas económicos reales al

en las posibles conexiones entre los modelos de “riesgo moral” de crisis bancarias y la teoría hayekiana del ciclo económico monetario.

¹⁴ Dicho de otra forma, al igual que en los modelos de crisis monetarias de segunda generación, la existencia de expectativas autocumplidas puede suponer el desplome de unas instituciones bancarias que en otras circunstancias hubiesen sido perfectamente viables.

¹⁵ Es decir, si un inversor observa que muchos agentes están liquidando sus posiciones en moneda doméstica, también tendrá incentivos para hacerlo, aunque la información de que disponga indique justo lo contrario.

¹⁶ Esta es la principal diferencia entre el modelo de Chang y Velasco y el enfoque desarrollado por Diamond y Dybvig. En el *modelo de economía abierta de retiradas aleatorias*, si los acreedores extranjeros son presa del pánico y rechazan refinanciar la deuda a corto plazo en moneda extranjera de los bancos, puede producirse una situación de iliquidez internacional que desencadene una crisis de las instituciones bancarias domésticas.

provocar el abandono prematuro de inversiones productivas y la quiebra de bancos “saludables”.

Diamond y Dybvig desarrollan un escenario de tres periodos ($t = 0, 1, 2$). En el periodo cero cada agente nace con cierta dotación (que puede destinar al consumo o a la inversión) e invierte en una tecnología sin riesgo que presenta rendimientos constantes a largo plazo. Esa tecnología genera una rentabilidad $r_1 < 1$ cuando el capital invertido se liquida antes de vencimiento (en $t=1$), y una rentabilidad $r_2 > 1$ si se mantiene hasta su maduración (en $t=2$). Por tanto, la inversión en tecnología se caracteriza por ser preferentemente ilíquida.

Alternativamente, los agentes tienen la posibilidad de depositar sus recursos en una entidad bancaria, obteniendo un rendimiento constante $R = 1$ en cualquier periodo. Razonablemente, los agentes preferirán las rentabilidades asociadas con las inversiones a largo plazo ($r_2 > 1$), pero puede que tengan que consumir en una fecha más temprana (en $t=1$) como consecuencia de algún hecho inesperado.

En $t=0$ los agentes afrontan incertidumbre sobre sus necesidades de liquidez, es decir, *no descubren sus necesidades de consumo hasta el periodo uno*. Si un agente descubre que es del tipo “impaciente” sólo derivará utilidad consumiendo en el periodo uno. En este caso, de haber conocido su tipo desde el principio, hubiese preferido depositar su dinero en la entidad bancaria obteniendo una mayor rentabilidad ($R > r_1$). Por el contrario, si el individuo descubre que es del tipo “paciente” sólo deseará consumir en el periodo dos, alcanzando la mejor de las situaciones posibles si mantiene su inversión en tecnología hasta vencimiento (ya que $r_2 > R > r_1$).

Dado que en el periodo cero los agentes no conocen su tipo, afrontan un problema de elección difícil y arriesgado. En ausencia de bancos comerciales, todos los agentes estarán obligados a soportar el riesgo de descubrir su verdadero tipo después de haber invertido en un activo altamente ilíquido, la tecnología. Partiendo de este supuesto, el modelo de Diamond-Dybvig muestra que la situación puede mejorar (si la comparamos con un escenario de autarquía) cuando las entidades bancarias centralizan las dotaciones de los ahorradores/inversores, ofreciéndoles depósitos bancarios con un patrón intertemporal de rentabilidades distinto y menos desigual –por tanto menos arriesgado– que el que ofrecen los activos ilíquidos. A cambio los depositantes pueden retirar sus fondos en cualquier momento.

No obstante, no todo son ventajas. Los contratos de depósito también están sujetos a problemas de *equilibrios múltiples*, vinculados a la existencia de expectativas autocumplidas sobre el grado de solvencia de las entidades

bancarias. Así, si los agentes mantienen la confianza en el sistema bancario, por la “ley de los grandes números” las retiradas de depósitos a corto plazo generalmente coincidirán con las retiradas esperadas de los agentes que descubren que son “impacientes”, y los bancos podrán cubrirlas con sus reservas líquidas. En este caso la economía se situará en un “buen equilibrio”. Por el contrario, en un entorno de incertidumbre, si los agentes desconfían repentinamente de la salud financiera de las instituciones bancarias, una retirada masiva (en rebaño) de depósitos desplazará a la economía hacia un “mal equilibrio”, donde cada ahorrador se apresurará a retirar sus fondos antes de que las entidades bancarias liquiden todos sus activos y se declaren insolventes. En este escenario los bancos afrontarán una crisis de liquidez.

Por tanto, el modelo Diamond-Dybvig muestra un mundo en el que la desconfianza –fundada o infundada– en la solvencia de las entidades bancarias, puede precipitar la quiebra de unas instituciones que en otras circunstancias hubiesen sido perfectamente viables. Se dice en este sentido que es un modelo de crisis autocumplidas. Pero como los modelos de crisis especulativas de segunda generación, presenta una limitación importante: ¿qué factores motivan los cambios en las expectativas que originan el salto de un buen equilibrio a un mal equilibrio?

Aunque las alteraciones autocumplidas en las expectativas de los agentes son el elemento clave que provoca el desplazamiento entre equilibrios, Diamond y Dybvig en ningún momento especifican las fuentes concretas que originan estas alteraciones. Por este motivo, su modelo también es conocido como el enfoque de “retiradas aleatorias” de los pánicos bancarios.

3.3 Extensiones del modelo Diamond-Dybvig a una economía abierta

El modelo de retiradas aleatorias ha ejercido una gran influencia en el desarrollo de una parte importante de la literatura sobre crisis gemelas. Así, Chang y Velasco (1998), Radelet y Sachs (1998), Allen y Gale (1998), o Goldfajn y Valdés (1997), extienden el enfoque de Diamond-Dybvig al caso de una economía abierta. Estos autores muestran que los pánicos financieros pueden provocar crisis bancarias y monetarias simultáneas bajo un sistema tipo de cambio fijo.

Chang y Velasco (1998) añaden varios supuestos de economía abierta al modelo de retiradas aleatorias de Diamond-Dybvig. Aunque ambos modelos coinciden en que el origen de las crisis bancarias se encuentra en un problema de liquidez ocasionado por la existencia de bancos de reserva fraccionaria y cambios autocumplidos en las expectativas de los agentes, el modelo de Chang y Velasco

se caracteriza por incorporar algunos supuestos importantes que deben tenerse en cuenta cuando se procede al estudio de las crisis gemelas. Estos supuestos son: 1) los bancos domésticos se financian con préstamos extranjeros que se comprometen a rembolsar en cualquier circunstancia; 2) como consecuencia del supuesto anterior, las crisis de las instituciones bancarias pueden ser causadas tanto por los depositantes domésticos (modelo de Diamond-Dybvig) como por los prestamistas extranjeros de estas entidades;¹⁶ 3) un país es tanto más vulnerable a las crisis bancarias cuanto mayor es su volumen de deuda exterior a corto plazo; y 4) siguiendo la línea de los modelos de riesgo moral, cuando un banco central mantiene un sistema de tipo de cambio fijo y actúa simultáneamente como prestamista de última instancia de un sector bancario frágil, puede surgir un problema de incompatibilidad de objetivos que desencadene una crisis monetaria, una crisis bancaria, o ambas crisis a la vez (crisis gemelas).¹⁷ No obstante, a pesar de estas importantes extensiones del modelo básico de Diamond y Dybvig, Chang y Velasco siguen sin especificar cuáles son los factores que generan el cambio en las expectativas de los agentes provocando el salto de un equilibrio sin crisis a otro con crisis. Por tanto, su modelo todavía puede encuadrarse dentro del enfoque de retiradas aleatorias.

No obstante, resulta poco creíble que los pánicos bancarios se deban a alteraciones aleatorias en las expectativas de los depositantes, ya que esto significaría que las propias crisis bancarias también tendrían un componente aleatorio importante. Partiendo de la base de que las crisis bancarias “no caen del cielo”, varios autores (Goldfajn y Valdés, 1997; Allen y Gale, 1998; Buch y Heinrich, 1999; Marion, 1999; Zhu, 2003) han sugerido que cualquier shock, noticia, o indicador ruidoso que incite a los depositantes a cuestionar la solvencia de los intermediarios financieros, podría provocar un cambio de expectativas y originar una crisis bancaria. Estos autores sostienen que en los modelos de retiradas aleatorias las expectativas adversas no son, por sí solas, suficientes para justificar un pánico bancario y una crisis de liquidez, sino que los fundamentos de la economía también deben ser débiles.

3.4 Explicaciones basadas en los fundamentos del modelo de crisis autocumplidas de Diamond-Dybvig: los modelos de shocks exógenos

¹⁷ Estos autores concluyen que una crisis bancaria amplifica los efectos reales de una perturbación exógena inicial (por ejemplo una crisis monetaria), ya que provoca una contracción del crédito (y por tanto de la inversión) y una liquidación prematura y costosa –especialmente en términos de producción y empleo– de proyectos de inversión a largo plazo.

¹⁸ Dado que los bancos están restringidos por el lado del crédito: es decir, se endeudan en los mercados inter-

Goldfajn y Valdés (1997) atribuyen el origen de las crisis gemelas a la volatilidad de los flujos internacionales de capital y a la propia labor de los intermediarios financieros. Partiendo del trabajo de Diamond y Dybvig, su modelo se centra en la interacción observada entre liquidez, flujos de capital y crisis monetarias. Las crisis surgen como consecuencia de un shock exógeno, interno o externo, que es amplificado y propagado al resto de la economía por los intermediarios creadores de liquidez (véase también Zhu, 2003).

Como ya se señaló, la función de creación de liquidez de las instituciones bancarias no sólo estimula las entradas de capital extranjero al ofrecer activos más atractivos, sino que también puede incrementar el riesgo de que se produzcan corridas bancarias generalizadas y fuertes salidas de capital. No obstante, si bien esta función de liquidez facilita el estallido y la propagación de las crisis financieras, no es una condición necesaria ni suficiente para que éstas se produzcan. Previamente debe observarse la existencia de algún *shock* exógeno fundamental que reduzca el valor neto de las entidades bancarias y, por tanto, su capacidad de endeudamiento en los mercados internacionales de capital. Estos shocks pueden adoptar la forma de alteraciones no esperadas en la productividad (Goldfajn y Valdés, 1997; Zhu, 2003), en la rentabilidad de los activos bancarios (Allen y Gale, 1998), o en el valor de los pasivos bancarios denominados en moneda extranjera –ya sea como consecuencia de una devaluación de la moneda doméstica (Buch y Heinrich, 1999) o de un aumento de los tipos de interés internacionales (Goldfajn y Valdés, 1997; Corsetti, Pesenti y Roubini, 1998).

¿Por qué la fragilidad de las entidades bancarias puede extender y amplificar los efectos de un *shock* exógeno? Dado que los depositantes domésticos y extranjeros desconocen cuál es el estado de liquidez de las instituciones bancarias, ignoran qué bancos se verán más afectados por una perturbación exógena adversa. En este entorno de incertidumbre, que acentúa los problemas de información asimétrica que caracterizan al negocio bancario, las dudas (fundadas o infundadas) sobre el estado de solvencia de las instituciones de depósito pueden precipitar el estallido de un pánico bancario generalizado. Las fugas de capital resultantes, intensificarán los efectos de una perturbación que por sí sola no habría provocado el estallido de una crisis financiera.

Además, Goldfajn y Valdés (1997) muestran la existencia de un efecto de retroalimentación importante entre las crisis bancarias y las monetarias. Por un

nacionales de capital utilizando como colateral el valor neto de sus hojas de balance.

¹⁹ El “problema de las transferencias”, es decir la conexión observada entre las transferencias internacionales de capital y la relación de intercambio (o los tipos de cambio reales), fue analizado por primera vez a finales de los años veinte por John Maynard Keynes y Bertil Ohlin. Estos autores protagonizaron un intenso debate acerca

lado, la retirada masiva de depósitos por parte de los inversores extranjeros, estimulará un rápido crecimiento de la demanda de reservas que puede forzar a una devaluación de la moneda doméstica. Por otro lado, será la propia expectativa de devaluación la que acelere la retirada de los depósitos bancarios. Esta interacción entre fragilidad bancaria y crisis cambiarias puede acentuar los efectos contractivos de un shock exógeno adverso.

Alternativamente, Allen y Gale (1998) y Buch y Heinrich (1999), sostienen que las crisis bancarias se producen cuando los depositantes perciben que un deterioro de los fundamentos económicos acabará afectando al valor neto de las instituciones bancarias. Así, una reducción del valor neto de estas entidades, ya sea como consecuencia de un ciclo económico recesivo que reduce la rentabilidad de sus activos (Allen y Gale, 1998), o del impacto de una devaluación sobre el pasivo de aquellos intermediarios que mantienen posiciones abiertas cortas en moneda extranjera (Buch y Heinrich, 1999), provocará un descenso de su capacidad de endeudamiento precipitando la aparición de crisis gemelas.¹⁸

Otros *shocks* adversos que reducirían el valor neto de los bancos comerciales restringiendo su capacidad de endeudamiento serían: un aumento de los préstamos morosos, un desplome repentino del precio de los activos bancarios (por ejemplo como consecuencia de la ruptura de una burbuja especulativa), o incluso la propia retirada de las ayudas gubernamentales a los intermediarios financieros con problemas de solvencia. Todos estos factores podrían provocar la aparición de crisis bancarias y monetarias “fundamentales”.

3.5 Los modelos de “hoja de balance”: ¿un nuevo modelo de crisis gemelas o una cuarta generación de modelos de crisis monetarias?

En los últimos cuatro años una serie de trabajos han destacado la idea de que las crisis monetarias de finales de los noventa, respondieron a un nuevo perfil especialmente caracterizado por la existencia de imperfecciones en los mercados financieros. Aunque estos trabajos difieren entre sí, destacan que el origen de las crisis monetarias y financieras se halla en la combinación de cuatro factores:

- 1) Problemas de transferencias. Las perturbaciones externas sobre la economía de un país –tales como fuertes salidas de capital provocadas por una caída drástica de la confianza en esta economía o por un aumento de los tipos de interés internacionales– afectarían negativamente a su relación de intercambio acentuando los problemas derivados del shock exógeno inicial. Este escenario

podría requerir una intensa devaluación de la moneda doméstica que reduciría el valor neto de las empresas (endeudadas en los mercados internacionales de capital), afectando a su capacidad de endeudamiento y por tanto de inversión.¹⁹

- 2) Dolarización de los pasivos. Si las deudas de empresas y bancos están denominadas en moneda extranjera mientras que sus ingresos se materializan en moneda doméstica, las hojas de balance de estas entidades serán especialmente vulnerables a las devaluaciones del tipo de cambio.
- 3) Hojas de balance y primas de riesgo. Si una fuerte devaluación de la moneda doméstica debilita las hojas de balance de las empresas y de los bancos nacionales, se producirá un aumento de la prima de riesgo-país.
- 4) Restricciones sobre el endeudamiento de bancos y empresas. La capacidad de endeudamiento de estas entidades está limitada por el valor neto de sus hojas de balance que actúa como colateral.

La conjunción de estos factores puede *acelerar* y propagar los efectos de pequeñas perturbaciones exógenas internas o externas, abriendo incluso las puertas a situaciones de equilibrios múltiples más bien propias de los modelos de retiradas aleatorias o de crisis autocumplidas.²⁰

3.6 El mecanismo del acelerador financiero

Al margen de las pequeñas diferencias que pueda haber entre los modelos de hoja de balance, todos estos trabajos coinciden en la idea de que las crisis monetarias y financieras deberían observarse como el resultado de un shock económico fundamental, que es amplificado y propagado al resto de la economía por lo que Bernanke, Gertler y Gilchrist (1996) y Kiyotaki y Moore (1997) denominan el “mecanismo del acelerador financiero”.²¹

Estos autores sostienen que los cambios en las condiciones del mercado de crédito, facilitan la expansión y multiplicación de los efectos derivados de pequeñas perturbaciones exógenas reales o monetarias. El “mecanismo del acelerador financiero” puede explicarse resumidamente de la siguiente forma: asumiendo que empresas y bancos se endeudan en los mercados internacionales de capital, su prima de riesgo sobre la financiación en los citados mercados varía inversamente con el valor neto

del impacto que las reparaciones de guerra exigidas a Alemania tendrían sobre la relación de intercambio de este país. Keynes sostenía que Alemania sufriría un deterioro de su relación de intercambio que vendría a sumarse a la fuerte carga soportada por el pago de las reparaciones de guerra. Por el contrario, Ohlin sostenía que la relación de intercambio alemana no se vería afectada si el país receptor de los pagos gastaba el importe de los mismos en

de su hoja de balance que actúa como colateral. En este contexto, un descenso del valor neto de estas entidades —ya sea como consecuencia de una reducción del valor o de la rentabilidad de sus activos, o de los efectos derivados de una devaluación de la moneda doméstica elevará la prima de riesgo sobre su financiación exterior, restringiendo su capacidad de endeudamiento en los mercados internacionales de préstamo. Finalmente, la reducción de los recursos procedentes del exterior limitará sus niveles de producción e inversión. Bernanke, Gertler y Gilchrist (1996), señalan que este último resultado es la pieza clave del mecanismo del “acelerador financiero”. Tan pronto como una perturbación exógena (adversa) afecta al valor neto de empresas y bancos, reduciendo su capacidad de endeudamiento, se acentúan los efectos sobre la producción y el gasto resultantes del *shock* inicial.

Igualmente, Kiyotaki y Moore (1997) desarrollan un modelo en el que la producción es ineficientemente baja como consecuencia de las restricciones sobre el endeudamiento de las empresas. Estas restricciones consisten en que la capacidad de los empresarios para obtener préstamos está limitada por el valor neto de su hoja de balance que actúa como colateral. En este escenario, un *shock* de productividad negativo (positivo) reducirá (elevará) el precio de los activos empresariales y, por tanto, el valor neto de estas entidades, limitando (incrementando) su capacidad de endeudamiento y de producción. Consistente con la idea del acelerador financiero, el modelo de Kiyotaki y Moore muestra que las restricciones sobre el crédito pueden incrementar los efectos adversos de un shock de productividad negativo.

3.7 Clasificación de los modelos de hoja de balance

bienes del país pagador. Tomando como base estos argumentos, la teoría del comercio internacional demuestra que el pago de transferencias (por ejemplo de Alemania a otro país) empeoraría la relación de intercambio del país pagador, si éste presentara una mayor propensión marginal a consumir sus bienes exportados que el país receptor. Por tanto, teniendo en cuenta que la mayoría de los países gastan una mayor proporción de su renta en bienes domésticos que en bienes extranjeros, parece razonable aceptar la tesis keynesiana. Véase al respecto Obstfeld y Rogoff (1996) o Krugman y Obstfeld (2001).

²⁰ La expectativa de una devaluación provoca que ésta realmente ocurra, lo que a su vez perjudica lo suficientemente al sistema financiero como para validar las expectativas pesimistas iniciales.

²¹ Aunque el papel de los desequilibrios de la hoja de balance a la hora de limitar la estrategia inversora de las empresas ha sido objeto de trabajos relativamente recientes (Bernanke, Gertler y Gilchrist, 1996; Kiyotaki y Moore, 1997), este problema se ha omitido sistemáticamente en la literatura sobre crisis monetarias previa a finales de la década de los noventa.

²² En estos modelos se incorpora explícitamente el mecanismo del acelerador financiero de Bernanke, Gertler y Gilchrist (1996) y Kiyotaki y Moore (1997).

²³ Esta caracterización supone una claudicación de Krugman (1979) a favor de los modelos de crisis autocumplidas de Obstfeld (1986, 1994 y 1996).

²⁴ Al contrario que en los modelos de tercera generación precedentes, en el modelo de Krugman no es necesario que el sector bancario presente problemas de liquidez para que estalle una crisis financiera.

Tomando como referencia a Jeanne y Zettelmeyer (2002), los modelos de crisis financieras basados en los efectos “hoja de balance” pueden dividirse en:

- 1) Modelos que combinan un desequilibrio monetario con desequilibrios en los plazos de vencimiento (Chang y Velasco, 1999; Jeanne y Wyplosz, 2001). En estos modelos, la deuda de los bancos no sólo está denominada en moneda extranjera sino que es a corto plazo.
- 2) Modelos que incorporan desequilibrios monetarios, sin desajustes en los plazos de vencimiento, en las hojas de balance de las empresas (Krugman, 1999; Aghion, Bacchetta y Banerjee, 2001 y 2001b; Schneider y Tornell, 2000). Es en este segundo tipo de modelos, donde adquiere una mayor relevancia el mecanismo del acelerador financiero.

En ambos enfoques, una fuente primordial de los problemas de fragilidad financiera es el excesivo endeudamiento en moneda extranjera no sólo de los bancos y de las empresas, sino también de los estados nacionales. Esto último es lo que se conoce como el “pecado original” de muchas economías emergentes y en vías de desarrollo.

Respecto al primer grupo de modelos, Chang y Velasco (1999) y Jeanne y Wyplosz (2001) destacan la existencia de un único factor subyacente a las perturbaciones monetarias y financieras de finales de la década de los noventa: los problemas de iliquidez internacional. Estos problemas surgen como resultado de la combinación potencialmente desestabilizadora de bancos de reserva fraccionaria –por tanto potencialmente ilíquidos– y restricciones sobre el crédito exterior de estas instituciones.

El segundo tipo de modelos, que tiene su origen en las aportaciones de Krugman (1999), destaca que una devaluación de la moneda doméstica en presencia de empresas fuertemente endeudadas en moneda extranjera (dólares), puede incrementar la carga real de su deuda exterior y provocar una contracción de su capacidad inversora y productiva (Schneider y Tornell, 2000; Aghion, Bacchetta y Banerjee, 2001 y 2001b).²²

Krugman (1999) se muestra escéptico respecto al hecho de que los modelos de crisis gemelas se hayan siempre centrado en los problemas de fragilidad bancaria como causa desencadenante de las tormentas financieras. Del mismo modo, retrocediendo sobre sus propios pasos (Krugman, 1998b), cuestiona que un problema de riesgo moral o una pérdida de confianza autocumplida en los intermediarios financieros, permita realmente explicar lo que sucedió durante la tormenta asiática a finales de los noventa.

La crisis de los “tigres” asiáticos (1997-98), se caracterizó porque las turbulencias financieras no sólo afectaron fuertemente a los bancos, sino también a las empresas no financieras. En este sentido, Krugman critica que los modelos de tercera generación hayan ignorado sistemáticamente el deterioro financiero de las empresas en sus diversos intentos de explicar la crisis asiática.

Partiendo de este razonamiento, propone un nuevo candidato a modelo de tercera generación. Aunque éste sigue manteniendo conexiones importantes con sus predecesores –se trata de un enfoque de equilibrios múltiples con expectativas autocumplidas similar al de los modelos de crisis monetarias de segunda generación y los modelos de retiradas aleatorias²³ también destaca otros factores permanentemente ignorados en la literatura sobre crisis monetarias: concretamente el papel del balance de las empresas a la hora de determinar su capacidad inversora y productiva, y el impacto del tipo de cambio real sobre el pasivo de estas entidades.

En el modelo de Krugman, las empresas domésticas se endeudan en moneda extranjera para financiar sus proyectos de inversión dentro del país, utilizando como colateral el valor neto de sus hojas de balance. En este contexto, una pérdida de confianza en la industria doméstica –con la consiguiente salida de capitales– lejos de provocar una crisis de liquidez como en los modelos de riesgo moral y de retiradas aleatorias, conduce a un *problema de transferencias*. Es decir, para recuperar el ritmo de exportaciones domésticas será necesario recurrir a una devaluación de la moneda nacional. No obstante, esta devaluación deteriorará el balance de las empresas endeudadas en moneda extranjera, restringiendo su capacidad de endeudamiento para financiar nuevos proyectos de inversión. El deterioro financiero de las empresas domésticas validará *ex post* la pérdida de confianza en ellas. Krugman (1999: 36) sostiene que la crisis conducirá a “la decapitación de la clase empresarial”, y la economía no podrá retornar a la normalidad hasta que no se recuperen los balances de las empresas.²⁴

Después del modelo de Krugman (1999), se han desarrollado algunos trabajos más sofisticados que centran el origen de las crisis monetarias y financieras en la combinación perversa de rigideces de precios, un elevado endeudamiento exterior y restricciones de crédito (Aghion, Bacchetta y Banerjee, 2001 y 2001b), o en la conjunción de seguros de depósito, desequilibrios monetarios y efectos hoja de balance (Schneider y Tornell, 2000; Burnside, Eichenbaum y Rebelo, 2003).

Aghion, Bacchetta y Banerjee (2001 y 2001b), presentan un modelo en el que las crisis monetarias resultan de la interacción entre las restricciones de

²³ Por ejemplo, una ruptura de la burbuja especulativa, una devaluación de la moneda doméstica, o un aumento de los tipos de interés en el caso de las instituciones bancarias.

crédito que padecen las empresas domésticas y la existencia de rigideces nominales de precios. Como en el caso anterior, en este trabajo la posibilidad de equilibrios múltiples también resulta del “mecanismo del acelerador financiero”. Dado que los precios nominales responden lentamente a las variaciones del tipo de cambio, una depreciación monetaria conduce a un aumento de la deuda exterior de las empresas domésticas y, por tanto, a un descenso de su valor neto (utilizado como colateral). Asumiendo que las empresas están restringidas por el lado del crédito, esta situación reducirá su capacidad de endeudamiento limitando sus niveles de inversión, y consecuentemente de producción, en el siguiente periodo ($t+1$). A su vez, este escenario provocará un descenso de la demanda de dinero y una depreciación de la moneda doméstica en $t+1$. Sin embargo, el arbitraje en el mercado de divisas implicará que la moneda doméstica también pierda valor en el periodo presente (t), precipitando la crisis.

Finalmente, Schneider y Tornell (2000) y Burnside, Eichenbaum y Rebelo (2003), desarrollan una teoría de las crisis gemelas que explica las perturbaciones monetarias y financieras como resultado de una combinación ecléctica de elementos propios de los modelos de riesgo moral (los seguros de depósito bancarios), del enfoque de retiradas aleatorias (las expectativas autocumplidas), y de los modelos de efecto hoja de balance (las restricciones sobre el endeudamiento exterior de las empresas).

Schneider y Tornell (2000) combinan una burbuja creada en un entorno de riesgo moral, con una crisis causada por un problema de hoja de balance cuando la burbuja revienta. Estos autores sostienen que los fundamentos responsables de las crisis recientes se encuentran en las imperfecciones de los mercados financieros y en la fragilidad de los sistemas de regulación. Es decir, las crisis no son impulsadas necesariamente por *shocks* exógenos, sino que son resultado de la interacción entre las garantías de depósito gubernamentales, los sistemas de regulación bancaria, y el racionamiento sobre el endeudamiento exterior de las empresas domésticas.

Como en los modelos de riesgo moral, las garantías sobre los depósitos de los acreedores extranjeros, estimulan a bancos y empresas a endeudarse en moneda extranjera adoptando un mayor riesgo no cubierto de tipo de cambio. A su vez, los préstamos en moneda extranjera se utilizan para financiar proyectos de

²⁶ La intuición básica de este modelo puede resumirse de la siguiente forma: si los agentes privados creen que una devaluación es inminente y que el gobierno financiará el rescate de los bancos endeudados en moneda extranjera mediante la creación de dinero, se producirá un ataque especulativo (tal y como sugieren los modelos de crisis autocumplidas o de segunda generación). Tras la devaluación resultante, los bancos se declararán en quiebra lo

inversión excesivamente arriesgados dando lugar a una fase de “exuberancia irracional”. En este contexto, cualquier perturbación que reduzca el valor neto de estas entidades,²⁵ limitando su capacidad de endeudamiento en los mercados internacionales de capital, puede impulsar el estallido de crisis gemelas autocumplidas.

Igualmente, Burnside, Eichenbaum y Rebelo (2003) presentan un modelo en el que la presencia de garantías gubernamentales sobre los acreedores extranjeros, estimula a los bancos a endeudarse en los mercados internacionales de capital exponiéndose a un mayor riesgo de tipo de cambio. Además, estas entidades encuentran óptimo renegar de sus pasivos exteriores y declararse en quiebra cuando se produce una devaluación de la moneda doméstica. Finalmente, el gobierno no está dispuesto a emprender una reforma fiscal para financiar la totalidad de los costes asociados con las garantías bancarias, por lo que tendrá que recurrir a los ingresos derivados del señoreaje. Como en el caso anterior, combinando estos tres elementos, las garantías del gobierno conducen a crisis gemelas autocumplidas y no a un clima de mayor estabilidad financiera.²⁶

En estos modelos que incorporan nuevamente los problemas de riesgo moral (Schneider y Tornell, 2000; Burnside, Eichenbaum y Rebelo, 2003), la interacción entre las garantías gubernamentales (dentro de un entorno regulatorio débil) y las restricciones sobre el endeudamiento exterior de bancos y empresas, es una condición necesaria pero no suficiente para el estallido de crisis financieras autocumplidas. La falta de alguno de estos dos elementos impediría su inicio. Es decir, en ausencia de garantías gubernamentales sobre los acreedores extranjeros, los bancos no tendrían incentivos para incurrir en los desequilibrios monetarios no cubiertos que establecen el escenario propicio para el estallido de las perturbaciones financieras. Por otro lado, el hecho de que estos bancos (o las empresas) tuvieran la posibilidad de endeudarse fácilmente para contrarrestar los efectos de una devaluación de la moneda doméstica, suprimiría toda posibilidad de ataques especulativos autocumplidos. Por tanto, en estos modelos, los fundamentos –que adoptan la forma de garantías gubernamentales sobre los acreedores extranjeros y restricciones sobre el endeudamiento exterior de bancos y empresas– y las expectativas autocumplidas desempeñan un papel importante: mientras los primeros determinan cuándo existe un entorno favorable para el estallido de crisis gemelas, las segundas establecen el momento exacto de su inicio.

A modo de resumen, los modelos de hoja de balance vistos a lo largo de esta sección han permitido explicar algunos elementos importantes observados en las crisis monetarias de la última mitad de la década de los noventa. Concretamente, ha podido comprobarse que:

- 1) Los países con mayor propensión a las crisis monetarias y financieras son aquellos en los que las empresas, los bancos, y los gobiernos mantienen un elevado volumen de deuda denominada en moneda extranjera. Si a esta característica se une el hecho de que la deuda sea a corto plazo, la situación resultante será extremadamente peligrosa para la estabilidad financiera de estas economías.
- 2) La existencia de garantías gubernamentales sobre los acreedores extranjeros, estimula a los agentes privados (bancos y empresas) a adoptar fuertes posiciones no cubiertas en moneda extranjera (comportamientos de riesgo moral). Dado que el gobierno es el que cubre finalmente el riesgo de tipo de cambio que asumen estos agentes, será el gran perdedor en caso de una crisis financiera.
- 3) Las variaciones del tipo de cambio se incorporan a los precios domésticos de forma relativamente lenta (Aghion, Bacchetta y Banerjee, 2001 y 2001b), por lo que una devaluación de la moneda doméstica puede tener un gran impacto negativo sobre el valor neto de las empresas fuertemente endeudadas en moneda extranjera.
- 4) Una crisis financiera puede producirse bajo cualquier sistema de tipo de cambio si la principal fuente de perturbación es un deterioro de la hoja de balance de las empresas, de las instituciones bancarias, y/o de los gobiernos (Schneider y Tornell, 1999; Aghion, Bacchetta y Banerjee, 2001 y 2001b; Jeanne y Zettlemeyer, 2002, entre otros autores).
- 5) Este último aspecto implica que las crisis monetarias y financieras pueden producirse en economías que mantienen políticas económicas compatibles con la estabilidad de sus tipos de cambio (modelos de primera generación), y no presentan problemas de desempleo que dificulten la defensa efectiva de sus monedas mediante elevaciones de los tipos de interés a corto plazo (modelos de segunda generación).
- 6) Las perturbaciones monetarias y financieras golpean al sector real de las

que activará las obligaciones del gobierno con los acreedores extranjeros. Como consecuencia de lo anterior, las autoridades tendrán que recurrir al señoreaje validando *ex post* las expectativas iniciales de los agentes. De este modo, las garantías gubernamentales generan desequilibrios monetarios en las hojas de balance de las entidades bancarias, favoreciendo ataques especulativos autocumplidos que precipitan el estallido de crisis gemelas.

²⁷ Conceptos como el “problema de las transferencias” o el “mecanismo del acelerador financiero” subyacen a este efecto.

²⁸ Alternativamente, los comportamientos de riesgo moral podrían limitarse manteniendo un elemento de *incertidumbre* respecto a la posibilidad del rescate financiero y al importe del mismo.

²⁹ Exceso imprudente de préstamos bancarios que alimentan proyectos de inversión muy arriesgados.

³⁰ Incompatibilidad teórica entre la libre movilidad de capitales, los sistemas de tipo de cambio fijo, y la ejecución autónoma de las políticas monetarias nacionales.

³¹ Es decir, en un sistema financiero caracterizado por mantener unos mecanismos de regulación y supervisión

economías domésticas.²⁷ Sin embargo, estos efectos han sido ignorados durante mucho tiempo como consecuencia del fuerte dominio de la macroeconomía neoclásica y, concretamente, de la conocida “dicotomía clásica” que subyace a sus modelos.

- 7) Una crisis monetaria provoca un descenso de la producción a través de una crisis financiera que afecta a la capacidad de endeudamiento y de financiación (y por tanto de inversión) de los bancos y de las empresas domésticas. Además, una retirada masiva de depósitos obligaría a los bancos a liquidar prematuramente sus inversiones a largo plazo, con el consiguiente efecto adverso sobre la producción y el empleo.
- 8) Finalmente, los efectos hoja de balance pueden multiplicar y propagar los efectos de un pequeño *shock* exógeno que, por sí solo, nunca hubiese provocado una crisis de grandes dimensiones o incluso el estallido de crisis gemelas. Bernanke, Gertler y Gilchrist (1996) y Kiyotaki y Moore (1997) explican perfectamente este fenómeno a través del llamado “mecanismo del acelerador financiero”.

Conclusiones y comentarios finales: los modelos de crisis gemelas en el marco de la literatura sobre crisis monetarias

Los modelos de riesgo moral y los modelos de retiradas aleatorias representan dos caras de una misma moneda. En los primeros, la combinación de seguros de depósito con unos sistemas de regulación y supervisión bancaria frágiles y permisivos, crea incentivos para que los bancos adopten posiciones excesivamente arriesgadas que acentúan su grado de exposición a crisis y pánicos financieros. En el segundo tipo de modelos, la ausencia de seguros de depósito convierte a los bancos en instituciones especialmente vulnerables a noticias o rumores (fundados o infundados) sobre su estado de solvencia. En este escenario, un rumor que ponga en duda la salud financiera de las entidades bancarias, puede provocar la aparición de comportamientos de rebaño y efectos de contagio que desencadenen un pánico bancario generalizado.

Estos dos enfoques de la literatura sobre crisis gemelas, plantean serias dudas acerca del papel que desempeña el prestamista de última instancia. En primer lugar, dado que el signo de la correlación entre la existencia de seguros de depósito gubernamentales y crisis bancarias es ambiguo, ¿cuándo es conveniente la presencia de un prestamista de última instancia? Aparentemente, a la luz de los modelos desarrollados la respuesta no parece compleja: la existencia de un sistema de seguro de los depósitos bancarios, sería conveniente en un entorno en el que los mecanismos

de regulación y supervisión del sistema financiero doméstico impidiesen la aparición de comportamientos de riesgo moral.²⁸ En este caso, la presencia de un prestamista de última instancia incrementaría la estabilidad de las instituciones bancarias al reducir su exposición a los pánicos financieros autocumplidos. En caso contrario, bajo mecanismos de regulación y supervisión bancaria frágiles, la propia presencia del prestamista de última instancia podría estimular la aparición masiva de comportamientos arriesgados que pondrían en peligro la estabilidad de los sistemas financieros domésticos. Dicho de otra forma, bajo un sistema de supervisión bancaria inadecuado, tanto la ausencia como la presencia de un prestamista de última instancia favorecería el estallido de crisis financieras.

Por otro lado, la posibilidad de que las crisis bancarias se deban a problemas de riesgo moral o a ataques autocumplidos, plantea cuál debe ser la respuesta política adecuada en cada caso. Si la crisis resulta de la ruptura de una burbuja especulativa alimentada con comportamientos de riesgo moral,²⁹ podría ser conveniente anular las operaciones del prestamista de última instancia, ya que éstas mantendrían con vida a instituciones y estrategias de inversión poco prudentes e ineficientes, retrasando el momento del necesario ajuste. Por el contrario, si las crisis bancarias resultan de comportamientos autocumplidos basados en rumores infundados o malintencionados sobre el estado de solvencia de las entidades bancarias, la respuesta política correcta debería ser acudir en auxilio de estas instituciones.

Los modelos de crisis gemelas guardan importantes semejanzas con los enfoques previos de crisis monetarias (modelos de primera y de segunda generación), lo que suscita ciertas dudas acerca de si estamos realmente ante una nueva generación de modelos o ante una simple extensión de los enfoques anteriores (Marion, 1999).

- 1) Por un lado, como ha podido comprobarse en este trabajo, cuando nos referimos a las crisis gemelas también puede hablarse de modelos de primera generación o de crisis fundamentalistas o *predecibles* (modelos de riesgo moral), y modelos de segunda generación o de crisis autocumplidas o *impredecibles* (modelos de retiradas aleatorias). Asimismo, la mayoría de los modelos de hoja de balance pueden considerarse combinaciones eclécticas de los dos anteriores, ya que contienen elementos propios del enfoque de riesgo moral (garantías gubernamentales sobre los depósitos bancarios o sobre las posiciones acreedoras de los ahorradores

de las entidades bancarias inadecuados y permisivos, existiría una incompatibilidad teórica entre los sistemas de tipo de cambio fijo y los seguros de liquidez de los depósitos bancarios. Bajo este escenario, el apoyo a las enti-

- extranjeros) y del enfoque de retiradas aleatorias (expectativas autocumplidas y equilibrios múltiples), como puede observarse en la Figura 5.
- 2) En segundo lugar, los modelos de crisis monetarias y bancarias (y por tanto los modelos de crisis gemelas) representan episodios de ataques sobre esquemas de precios fijos. Estos ataques se producen cuando los gobiernos son incapaces de respaldarlos de manera creíble. Igualmente, también en ambos casos, las garantías públicas de apoyo de estos esquemas pueden estimular la aparición de ataques especulativos y el inicio de crisis monetarias y financieras.
 - 3) Por otro lado, al igual que en los modelos de crisis monetarias de primera generación, las crisis gemelas pueden ser resultado de una inconsistencia política o, lo que es lo mismo, de una falta de adecuación entre los objetivos y los instrumentos de la política económica. Es decir, como en el caso de la “tríada incompatible” monetaria,³⁰ existen más objetivos de política económica que instrumentos para alcanzarlos. Cuando un gobierno fija la paridad de su moneda y actúa como prestamista de última instancia, adopta dos compromisos nominales que sólo puede respaldar con un único instrumento: las reservas de divisas. En este caso, podría hablarse de la existencia de una tríada incompatible propia de los modelos de crisis gemelas (Figura 3).³¹
 - 4) Igualmente, podría hablarse de la existencia de una “tríada incompatible bancaria” (Figura 4): si la liberalización financiera tuviese lugar en economías que mantienen un sistema de seguro de liquidez de los depósitos bancarios y unos mecanismos de regulación y supervisión débiles y permisivos, la excesiva toma de riesgos por parte de las entidades bancarias podría favorecer la aparición de crisis financieras. Además, estas turbulencias podrían verse agravadas si la economía mantuviese un sistema de tipo de cambio fijo que favoreciese la aparición de crisis gemelas.

Como muestra la Figura 4, atendiendo a los modelos de riesgo moral, la corrección de la tríada incompatible bancaria pasaría por la supresión de los seguros de liquidez de los depósitos bancarios, o el fortalecimiento de los mecanismos de regulación y supervisión del sistema bancario. Además, estos trabajos urgen sobre la necesidad de reformar el sistema financiero doméstico antes de proceder a su liberalización (*sequencing*). Un elemento de estas reformas sería fortalecer el entorno en el que actúan las instituciones financieras domésticas, a través de la introducción de mecanismos de regulación y supervisión adecuados, al tiempo que

dades bancarias insolventes desencadenaría una crisis monetaria. Por el contrario, si las autoridades monetarias rechazaran cubrir el rescate de los bancos para sostener el valor de su moneda, se produciría una crisis financiera vinculada a la pérdida de credibilidad del esquema de seguro de los depósitos bancarios.

se procede a la reestructuración de las instituciones financieras débiles (Johnston, 1998). Alternativamente, la prescripción política de los modelos de retiradas aleatorias pasaría por la reestructuración –ampliación de los plazos de vencimiento– y reducción de la deuda tanto de las instituciones financieras domésticas como de los gobiernos, con el objeto de reducir su vulnerabilidad a los pánicos financieros autocumplidos.

5) Finalmente, dado que en los modelos de retiradas aleatorias, como en los modelos de crisis monetarias de segunda generación, la presencia de equilibrios múltiples se debe a la existencia de expectativas autocumplidas, la posibilidad de que prospere un ataque especulativo sobre un esquema de precios fijos (mal equilibrio) dependerá en gran medida de la fortaleza de los “comportamientos de rebaño”.³²

La crisis asiática de 1997-98 subrayó la dificultad inherente de detener una crisis una vez se ha iniciado, dada la velocidad a la que pueden desplazarse los flujos de capital a corto plazo en respuesta a las expectativas del mercado. La solución pasa por la *prevención*. ¿Pero qué medidas deberían adoptarse para asegurar que los fundamentos macroeconómicos, políticos y financieros minimicen la frecuencia y el impacto de las futuras crisis monetarias y financieras? La literatura académica ofrece diferentes respuestas a esta pregunta.

En primer lugar, para que pueda ejecutarse una política económica adecuada, la estabilidad del sistema financiero –especialmente del sistema bancario– es fundamental. Por ejemplo, si se desea perseguir una política monetaria efectiva, debe evitarse que un sistema bancario frágil impida la adopción de las medidas oportunas. No obstante, simultáneamente debe tenerse en cuenta que la solidez del sistema monetario y financiero requiere a su vez de la adopción de políticas macroeconómicas coherentes con su estabilidad.³³

Dada la necesidad de un sistema financiero sólido, la literatura académica destaca la importancia de mejorar los mecanismos de regulación y de super-

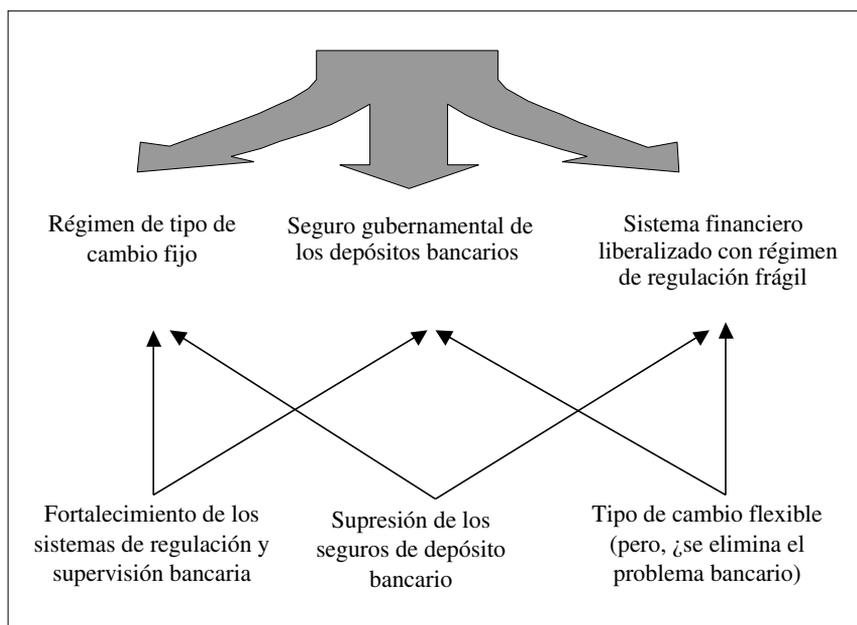
³² Además, ambos enfoques afrontan importantes desafíos sobre si realmente existen los equilibrios múltiples. Si los agentes responden estrictamente a los incentivos económicos para distinguir entre los posibles equilibrios en los que puede situarse una economía, siempre tendrán fuertes estímulos para provocar un equilibrio con crisis. En este sentido, el hecho de que las crisis monetarias y financieras puedan ser únicamente resultado de expectativas autocumplidas, comportamientos de rebaño, o efectos de contagio, podría ser un argumento en favor de la adopción de controles de capital.

³³ Si las políticas económicas son consistentes con la estabilidad de los tipos de cambio, transparentes, creíbles, y no sorprenden a los mercados, las autoridades económicas no deberían observar un exceso de volatilidad financiera.

visión bancaria,³⁴ especialmente en las economías emergentes. No obstante, ¿qué actitud deberían adoptar los supervisores para afrontar el problema de un sistema bancario débil? ¿Se debería actuar con excesiva prudencia o con cierta flexibilidad? Frenkel (1998) muestra que si el supervisor es excesivamente precavido de forma que el sistema bancario padezca un problema de sobrerregulación, el crecimiento económico podría acabar pagando este exceso de cautela. Por el contrario, si el supervisor muestra una mayor flexibilidad, entonces se debería ser consciente de que las crisis financieras no son algo imposible, por lo que las autoridades económicas deberían estar preparadas para afrontarlas.

Figura 3

Tríada incompatible propia de los modelos de tercera generación



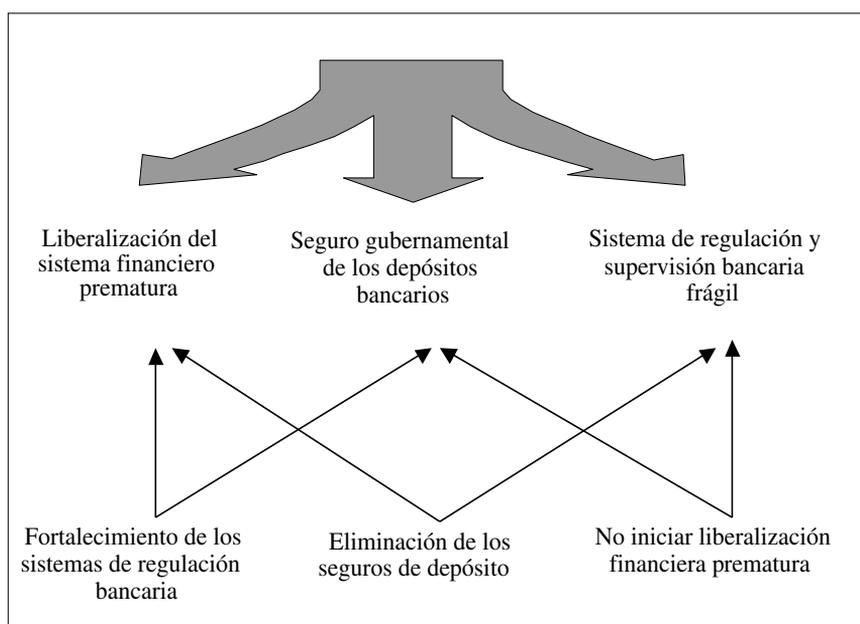
En segundo lugar, a los sistemas de regulación y de supervisión bancaria, debería añadirse un aumento de la transparencia de los sistemas financieros domésticos, así como una mejora de los sistemas de vigilancia internacional. En este sentido, deberían impulsarse sistemas de identificación precoz de las crisis, algo escasamente desarrollado en la literatura académica dada su dificultad.

Asimismo, el aumento de la transparencia de los sistemas financieros nacionales, debería venir acompañado de un fortalecimiento y una expansión de

los mercados de capital domésticos, fomentando el efecto de disciplina que éstos ejercen sobre el funcionamiento de las instituciones bancarias.

Finalmente, frente a la idea de una apertura secuencial de la cuenta de capital que proceda previamente a un fortalecimiento de los sistemas financieros domésticos, algunos economistas han sugerido la adopción de controles de capital para combatir las crisis financieras –especialmente si éstas están motivadas por cambios aleatorios en las expectativas tal y como sugieren Diamond y

Figura 4
Tríada incompatible bancaria



Dybvig (1983). En los últimos años se ha resucitado la vieja idea de gravar los movimientos internacionales de capital mediante la adopción de impuestos de Tobin. Sin embargo, en general, casi todos los países que han experimentado con estas restricciones han acabado reconociendo que son una estrategia cara e ineficaz (véase Alonso, 2004).

Referencias bibliográficas

³⁴ Sirva de ejemplo el reciente impulso definitivo que han recibido los Acuerdos de Basilea II.

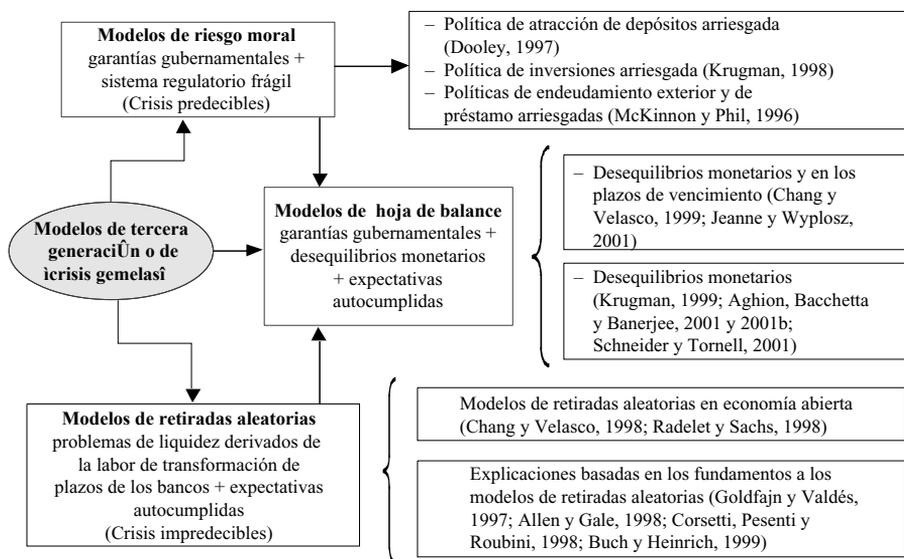
- Agénor, R. (2000). "Macroeconomic causes of banking crises" (www1.worldbank.org/wbiep/macro-program/agenor/PowerPoint/WAFAC-Nov00.ppt).
- Aghion, Ph., Ph. Bacchetta y A. Banerjee (2001). "Currency crises and monetary policy in an economy with credit constraints", *The European Economic Review*, 45 (7): 1121-1150.
- (2001b). "A corporate balance-sheet approach to currency crises", *CEPR Discussion Papers*, núm. 3092.
- Allen, F. y D. Gale (1998). "Optimal financial crises", *The Journal of Finance*, 53 (4): 1245-1284.
- Alonso, M. A. (2004). *Teoría económica de las crisis monetarias y financieras y de los controles de capital*, Colección Estudios, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.
- Bernanke, B., M. Gertler y S. Gilchrist (1996). "The financial accelerator and the flight to quality", *The Review of Economics and Statistics*, 78 (1): 1-15.
- Buch, C. y R. Heinrich (1999). "Twin crises and the intermediary role of banks", *International Journal of Finance and Economics*, 4 (4): 313-323.
- Burnside, C., M. Eichenbaum y S. Rebelo (2003). "Government guarantees and self-fulfilling speculative attacks", *CEPR Discussion Papers*, núm. 2565.
- Caprio, G. y D. Klingebiel (1996). "Bank insolvencies: cross-country experiences", *World Bank Policy Research Paper*, núm. 1620.
- Céspedes, L., R. Chang y A. Velasco (2000). "Balance sheets and exchange rate policy", *NBER Working Paper Series*, núm. 7840.
- Chang, R. y A. Velasco (1998). "Financial crises in emerging markets: a canonical model", *NBER Working Paper*, núm. 6606.
- (1999). "Liquidity crises in emerging markets: theory and policy", National Bureau of Economic Research, *Working Paper Series*, núm. 7272.
- Corsetti, G., P. Pesenti, y N. Roubini (1998). "What caused the Asian currency and financial crisis? Part I: A Macroeconomic Overview", *NBER Working Paper Series*, núm. 6833.
- Demirgüç-Kunt, A. y E. Detragiache (1998). "The determinants of banking crises
-

- in developing and developed countries”, *IMF Staff Papers*, 45 (1): 81-109.
- Diamond, D. y Ph. Dybvig (1983). “Bank runs, liquidity, and deposit insurance”, *Journal of Political Economy*, 91: 401-419.
- Dooley, M. P. (1997). “A model of crises in emerging markets”, *NBER Working Paper*, núm. 6300.
- Flood, R. y P. Garber (1981). “A systematic banking collapse in a perfect foresight world”, *NBER Working Paper*, núm. 691.
- (1984). “Collapsing exchange rate regimes: some linear examples”, *Journal of International Economics*, 17 (1/2): 1-13.
- Freixas, X. y J. C. Rochet (1997). *Economía bancaria*, España: Antoni Bosch y Banco Bilbao Vizcaya.
- Frenkel, J. (1998). “Globalization, instability, and the world financial system”, Frank M. Engle Lecture Series (http://www.amercoll.edu/About_Us/Lectures/engle98.asp).
- Glick, R. y M. Hutchinson (1999). “Banking and currency crises: how common are twins?”, *Pacific Basin Working Paper*, núm. 7 (http://www.frbsf.org/economics/conferences/990923/papers/glick_hutchison.pdf).
- Goldfajn, I. y R. Valdés (1997). “Capital flows and the twin crises: the role of liquidity”, *FMI Working Paper*, núm. 87.
- Gupta, P. (2002). “Banking crises: a survey of the literature” (<http://www.imf.org/external/country/IND/rr/2002/pdf/050202.pdf>).
- Jeanne, O. y Ch. Wyplosz (2001). “The international lender of last resort: how large is large enough”, International Monetary Fund, *Working Paper*, núm. 76.
- Jeanne, O. y J. Zettelmeyer (2002). “Original sin, balance sheet crises and the roles of international lending” (<http://www.ksghome.harvard.edu/~rhausma.cid.ksg/Original%20Sin/pub6.pdf>).
- Johnston, B. (1998). “Sequencing capital account liberalizations and financial sector reform”, *IMF Paper on Policy Analysis and Assessment*, núm. 8. IMF.
- Kaminsky, G. y C. Reinhart (1999). “The twin crises: the causes of banking and balance of payments problems”, *American Economic Review*, 89 (3): 473-500.
- Kiyotaki, N. y J. Moore (1997). “Credit cycles”, *Journal of Political Economy*, 105 (2): 211-248.
- Krugman, P. (1979). “A model of balance of payments crises”, *Journal of Money, Credit and Banking*, 11 (3): 311-325.
- (1998). “An open letter to Prime Minister Mahathir” (<http://web.mit.edu/krugman/www/mahathir.html>).

- (1998b). “Whatever happened to Asia?” (<http://web.mit.edu/krugman/www/DISINTER.html>).
- (1999). “Balance sheets, the transfer problem, and financial crises” (<http://web.mit.edu/krugman/www/FLOOD.pdf>).
- Marion, N. (1999). “Some parallels between currency and banking crises”, *International Tax and Public Finance*, 6 (4): 473-490.
- McKinnon, R. (1993). *The order of economic liberalisation: financial control in the transition to a market economy*, EUA: Johns Hopkins University Press, segunda edición.
- McKinnon, R. y H. Pill (1996). “Credible liberalization and international capital flows. The overborrowing syndrome” en Takatoshi Ito y Anne Krueger (eds.), *Financial regulation and integration in east Asia*, Chicago: Chicago University Press.
- Obstfeld, M. (1986). “Rational and self-fulfilling balance of payments crises”, *American Economic Review*, 76: 72-81.
- (1994). “The logic of currency crises”, National Bureau of Economic Research, *Working Paper*, núm. 4640.
- (1996). “Models of currency crises with self-fulfilling features”, *The European Economic Review*, 40 (3-5): 1037-1047.
- Radelet, S. y J. Sachs (1998). “The onset of the east Asian financial crisis”, *NBER Working Paper*, núm. 6680.
- Sachs, J., A. Tornell y A. Velasco (1996). “The mexican peso crisis: sudden death or death foretold?”, *Journal of International Economics*, 41: 265-283.
- Schneider, M. y A. Tornell (2000). “Balance sheet effects, bailout guarantees and financial crises”, National Bureau of Economic Research, *Working Paper*, núm. 8060.
- Shen, Ch. (2000). “Banking and currency crises: are they really twin?”, mimeo.
- Von Hagen, J. y T. Ho (2003). “Twin crises: a reexamination of empirical links” (<http://www.iwh-halle.de/d/start/News/pdf/Session4-%20von%20Hagen%20&%20Ho.pdf>).
- Zhu, H. (2003). “Credit constraints, financial liberalisation and twin crises”, *BIS Working Papers*, núm. 124.

Anexo

Los modelos de tercera generación en la literatura académica



Las tres etapas de la autonomía del banco central en México*

(Recibido: septiembre/04-aprobado: diciembre/04)

*Eduardo Turrent Díaz***

Resumen

Desde una perspectiva histórica, la autonomía de la banca central en nuestro país presenta tres etapas claramente definidas. La primera, que se extiende desde la fundación del Banco de México en septiembre de 1925, hasta 1936 a la que se le denomina en este texto, etapa de la autonomía reglamentaria. Muchos años después, quizá a partir de la devaluación de 1954 (o para otros desde 1958), se inicia la era de la autonomía carismática. La tercera fase de la autonomía de la banca central se materializó a partir de la promulgación de una nueva ley para el Banco de México a finales de 1993.

Palabras clave: banco central, autonomía, historia.

Clasificación JEL: N01, N36.

* Las ideas aquí expresadas son exclusivamente del autor, y no reflejan parcial ni totalmente las de las instituciones en donde imparte cátedra o presta sus servicios.

** Profesor-Investigador del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco (eturrent@banxico.org.mx).

Introducción

Hay que abreviar de la sabiduría de los viejos. El connotado historiador mexicano, Daniel Cosío Villegas, solía decir que el mejor acercamiento a cualquier problema consistía siempre en hurgar en sus antecedentes. A eso es a lo que se contraen las dos primeras secciones de este ensayo en lo que se refiere al tema de la autonomía de la banca central en México.

Desde una perspectiva histórica, la autonomía de la banca central presenta tres etapas claramente definidas. La primera, que se extiende desde la fundación del Banco de México en septiembre de 1925, hasta 1936 a la cual se le denomina en el presente artículo, etapa de la autonomía reglamentaria. La razón es que en ese lapso quiso garantizarse la independencia del órgano central con apoyo en reglas o normas incorporadas en sus leyes orgánicas.

Desde el ángulo legal, esa independencia primigenia se perdió con las reformas a la Ley Orgánica del Banco de México aprobadas en 1938 y con la Ley Orgánica de 1941, derogatoria de su precedente de 1936. Muchos años después, quizá a partir de la devaluación de 1954, o desde 1958 para otros estudiosos, se inicia la era de la autonomía carismática. Su explicación es más difícil, pero no menos importante.

Aún sin autonomía legal o formal, de 1955 hasta 1970 la política monetaria se pudo conducir como si hubiera existido esa salvaguarda. Ello fue posible gracias a que figuras de gran prestigio intelectual y moral de la época que estuvieron a la cabeza tanto de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) como del Banco de México, pudieron reivindicar ante la máxima autoridad del país las bondades de una banca central que operase libre de interferencias políticas. El resultado fue una era de estabilidad monetaria y de crecimiento económico verdaderamente envidiables.

La tercera fase de la autonomía de la banca central se materializó a partir de la promulgación de una nueva ley para el Banco de México a finales de 1993. La motivación fue la misma que la de sus expresiones predecesoras: suprimir la posibilidad de que el crédito primario sea utilizado sin prudencia, a manera de que termine provocando inflación con todas sus consecuencias perjudiciales. La diferencia entre esas tres etapas ha residido en los puntales o apoyos institucionales y legales para respaldar a la autonomía del banco central ¿Cuáles son estos puntales en la actualidad? Al apoyo fundamental basado en una norma que prohíbe a cualquier autoridad exigirle al banco central el otorgamiento de crédito, se añadan otros cinco: el manejo de la institución a cargo de un órgano colegiado independiente, la inamovilidad de sus integrantes, su designación escalonada al igual que la permanencia en su cargo y la independencia administrativa y presu-

puestal otorgada al organismo.

El trabajo cierra con algunas conclusiones que se explican por la siguiente finalidad: reflexionar sobre dos asuntos de la máxima importancia relativos a la autonomía de la banca central, el primero de ellos, respecto a la fortaleza o resistencia de esa prerrogativa o salvaguarda tal como existe actualmente en México; el segundo, respecto a las perspectivas que enfrenta esa autonomía en un medio pleetórico de incertidumbres y en el contexto de un sistema democrático que funciona con muchas imperfecciones.

1. Autonomía reglamentaria en la Ley Constitutiva

No cabe duda alguna acerca de la voluntad del legislador de hacer del Banco de México una institución “independiente”. El propósito está consignado en la Exposición de Motivos de su Ley Constitutiva promulgada el 25 de agosto de 1925.

Cualquiera que fuese la importancia del capital apartado por la Nación relativamente al capital de la institución misma, era elemental que ésta debía organizarse según las formas mercantiles y con la necesaria individualidad e independencia [...]. Efectivamente: la idea del control se compadece perfectamente con la idea de la independencia.¹

El artículo 28 de la Constitución de 1917 estableció entre las funciones reservadas en exclusiva al gobierno la emisión de billetes, la cual estaría a cargo de un banco único controlado por el Estado. El problema para el legislador consistió entonces en garantizar ese control a la vez que concilia la idea con la creación de una institución autónoma. El objetivo se logró mediante la conformación de una sociedad anónima, en la cual el gobierno tuviera una mayoría aunque no la totalidad de las acciones y la implantación de una serie de normas conducentes a ese fin.

Una idea medular en la estructura de esa primera ley orgánica, fue la de introducir pesos y contrapesos para buscar balances y equilibrios. De ahí, por ejemplo, la prerrogativa otorgada para que de cinco consejeros por las acciones de la serie A –de suscripción exclusiva para el gobierno pudiesen ser recusados cuatro por la serie B –de suscripción preferencial a cargo de los bancos y del público, y que de los cuatro por esta última serie pudiesen ser recusados por la alternativa tres. Asimismo, la ley le reservó al titular de la SHCP el derecho de veto respecto a las operaciones que involucraran la emisión de billetes o la inversión de recursos

¹ SHCP (1958: 58-59).

en el extranjero.

Esta idea de incorporar pesos y contrapesos respondió también a otras dos finalidades importantes: asegurar que la emisión se apegase a procedimientos estrictos —obviamente para evitar brotes de inflación—, proteger los intereses patrimoniales de la Nación representados en el capital de la institución y el deseo —muy relevante en la época de promover el crédito para propiciar el desarrollo económico del país.

Hay, efectivamente, en un banco controlado por el Gobierno, el gravísimo peligro de que el interés político pueda predominar en un momento dado sobre el interés público; es decir, que el Gobierno represente el interés de los hombres pertenecientes al partido que lo constituye y prescinda del interés nacional.²

La disciplina a que deberían sujetarse las operaciones que implicaran expedición de billetes quedó resuelta apegándose en lo fundamental a los principios del patrón oro entonces en vigor en México. En congruencia con ese enfoque, únicamente había dos caminos para la expansión monetaria: la obtención de oro mediante excedentes en la balanza de pagos y la extracción de metal precioso nuevo a cargo de los mineros nacionales. Acorde con ello, la emisión sólo podría consistir en un mero intercambio de billetes por especies en oro. El elemento de flexibilidad lo aportaría el redescuento que practicasen con el Banco de México los bancos asociados mediante operaciones genuinamente mercantiles a un plazo no mayor de tres meses.

Pero el redescuento de especies mercantiles con esas características se sujetó a su vez a otros requisitos estrictos. Este sólo podría ser realizado por bancos asociados al Banco de México, para lo cual tenían que suscribir acciones de la serie B de esa institución por al menos 6% de su capital exhibido. Y aunado a ello, las instituciones asociadas que desearan redescantar tendrían que obtener autorización de la Comisión Nacional Bancaria que confirmase su solvencia y liquidez.

Lo anterior por lo que se refiere a las normas para imponerle disciplina a la emisión de billetes. Para los fines de preservar la “independencia e individualidad” de aquel organismo de nueva creación, quizá hayan sido de semejante o mayor importancia las disposiciones cuya finalidad fue implantar topes o techos a tres renglones operativos de relevancia crucial en su funcionamiento: la emisión

² SHCP (1958: 59).

de billetes, el redescuento con los bancos asociados y el crédito que la institución otorgase al Gobierno Federal. La motivación para incorporar esos techos en el texto de la ley resulta difícilmente discutible a la luz de los peligros que conlleva una política inflacionista. De ahí el “carácter” que quería dársele al Banco de México “de institución central destinada, principalmente, a evitar toda crisis y todo desequilibrio financiero en lo futuro”.

Según su ley constitutiva, el total de los billetes en circulación del Banco de México no podría exceder del duplo de la reserva en oro en poder de la institución –medida en términos netos, o sea libre de gravámenes, además de que ninguna emisión podría hacerse sin que constase a un comisario y a un inspector de la Comisión Nacional Bancaria, y sin que la Oficina Impresora de Estampillas resellara los billetes “con la contraseña del Gobierno Federal”.

Los topes relativos al redescuento no sólo estuvieron dirigidos a limitar su monto sino a mitigar la concentración de riesgos bancarios. Así:

[...] el monto total de las operaciones de redescuento [que el Banco de México] otorgase a cada uno de sus bancos asociados no podría exceder del veinticinco por ciento del activo líquido, comprobado, de dicho banco asociado, cuando se trate de efectos sin garantía colateral, ni del cincuenta por ciento, cuando haya esta garantía; restricción que podrá, sin embargo, ser excedida en casos especiales y mediante la aprobación de siete miembros del Consejo de Administración, pero sin que en ningún caso pueda darse a un solo banco asociado, crédito por más del diez por ciento del capital del Banco de México.

Aunque el crédito que la institución pudiera conceder al Gobierno Federal no tenía nada que ver con la emisión de billetes –se suministraba con base en la intermediación bancaria ordinaria que realizara el Banco, de cualquier manera el legislador cuidó de aplicarle un tope inflexible. Así, entre las prohibiciones impuestas por su primera ley orgánica al Banco de México quedó claramente especificada la de que el saldo de los préstamos otorgados al Gobierno Federal no pudiera rebasar “del diez por ciento de su capital exhibido”.

A la mirada del observador contemporáneo parece casi una paradoja que su ley constitutiva le haya otorgado al Banco de México facultades para operar como banco de depósito y descuento. Con toda probabilidad, esto se hizo para estimular la difusión del crédito en el país, y a fin de concederle a la institución mayor margen de acción a fin de consolidarse y poder subsistir. Desafortunadamente, el desenlace fue a la postre un tanto diferente. El hecho es que esa facultad se convirtió en el talón de Aquiles del Banco de México en esa primera época.

En cuanto a ese desenlace fatal, fueron en concreto dos los factores que

dieron lugar a que la institución perdiese la mitad de su capital exhibido resultando de paso arrasada en el proceso su incipiente autonomía. Todo ocurrió en el transcurso del llamado maximato, cuando Plutarco Elías Calles fue el hombre fuerte de la Revolución Mexicana. La insuficiente fuerza de los integrantes del Consejo de Administración para resistirse a admitir operaciones improcedentes –por no llamarles abiertamente ilegales, y la crisis económica que irrumpió desde principios de 1927, agudizándose hasta causar la insolvencia de los acreditados incluidos en la cartera comercial del Banco, fueron las causas de ese gran quebranto.³

Ninguna influencia tuvieron en ese desenlace la emisión de billetes y las operaciones que le daban lugar. De 1925 a 1931 el redescuento resultó muy reducido. Ello ocurrió en parte debido a que pocos bancos comerciales se asociaron al Banco de México, pero además en razón de que los escasos asociados presentaron pocas solicitudes de ese tipo de operación. En adición, el billete tuvo muy poca penetración por otros dos factores concurrentes. Primero, por el rechazo del público, para esos medios de cambio que eran de “aceptación voluntaria. En segundo lugar, a que en la época hubo poca o nula oferta de oro, ya que a causa de la crisis económica y política –del gobierno del presidente Pascual Ortiz Rubio la balanza de pagos del país presentó a lo largo de ese periodo saldos seguramente deficitarios. En ese periodo el oro tendió más a salir que a entrar al país. De otra manera, la moneda mexicana no habría experimentado presiones devaluatorias tan intensas, sobre todo hacia finales de 1930 y a lo largo de 1931.

Hubo quien percibió con anticipación los peligros que amenazaban al Banco de México de no corregir su rumbo oportunamente. A principios de 1928 Manuel Gómez Morín, primer presidente del Consejo de Administración, sentenció con premonición:

[...] el Banco de México en vez de ser útil puede resultar peligroso para la economía mexicana. Tener un banco más es propósito de secundaria importancia para la nación. Hacer de él un banco ordinario y gubernamental para introducirlo en la competencia bancaria, resulta una tarea mediocre y llena de riesgos en la que, aún teniendo éxito, se trabajaría siempre a costa de la prosperidad nacional [...] No podrá funcionar plenamente, en consecuencia, ni rendir los frutos que de él deben esperarse, mientras no llegue a tener el carácter que debe serle propio: el de una institución central en el conjunto de los cuerpos económicos del país.⁴

³ Turrent (1982, vol. I: 171-193).

⁴ Banco de México (1928: 28-29).

2. La ley de 1936 y la autonomía

La afinidad generacional en la autoría de las dos primeras leyes orgánicas que tuvo el Banco de México en su historia es indiscutible. Mientras que Manuel Gómez tuvo un desempeño destacado en la terna a cuyo cargo corrió la redacción de la Ley Constitutiva de 1925, la paternidad de su sucesora, la de 1936 es atribuible en su totalidad a la inspiración del abogado y economista monetario Miguel Palacios Macedo. Aunque Palacios Macedo no formó parte oficialmente del grupo de los “siete sabios” pues cursaba dos años atrás en la Facultad de Jurisprudencia, mantuvo por esos años una amistad muy estrecha con Gómez Morin, y ambos personajes compartieron sin duda creencias y principios en materia de moneda y banca central. No debe por tanto sorprender que esos dos ordenamientos primigenios estuvieran contruidos con base en los mismos elementos doctrinales. Estos fueron los siguientes: una especialización estricta para el banco central, autonomía respecto a su funcionamiento y conservación de la estabilidad de los precios.

Pero más que las disposiciones concretas con que se buscó salvaguardar en la Ley Orgánica de 1936 la independencia del órgano central y que su operación estuviese “libre de toda nota inflacionista”, lo que conviene resaltar aquí es la doctrina en la que dichos ordenamientos estuvieron inspirados. Consecuentemente, según la ley de 1936 las reglas a que debiera sujetarse la Administración del Banco tendrían como una de sus principales finalidades “garantizar mejor su autonomía”. Asimismo, la misión fundamental de la institución debería ser que “la estructura bancaria del país” tuviera por “base una moneda sana”. Por ello, la Exposición de Motivos del ordenamiento de 1936 cerró con una sentencia tajante que merece ser recordada: “Conviene, sin embargo, insistir en que no se alcanzarán los anteriores resultados sino a condición de que no sea sólo el texto escueto de la Ley lo que el Banco tome por norma para su futura actividad, sino los principios en que la propia Ley se inspira”.⁵

Esta ley también reglamentó que el instituto central pudiese actuar como banco de bancos y sostén o prestamista de última instancia. Sin embargo, dada la prioridad o preponderancia de la función de regulación monetaria sobre las restantes asignadas a la institución, el préstamo de última instancia debería ejercerse solo por excepción, a menos de que se identificara “por completo con la función regulatoria”. Otro punto medular fue el de evitar que actuando en su calidad de banco de bancos, la operación del órgano central desembocase en permitir que los bancos comercia-

⁵ SHCP (1958: 251).

les y demás instituciones a él asociadas pudiesen ampliar sus operaciones gracias al crédito primario. Lo anterior explica, sin mayor comentario, las motivaciones del legislador para que la función de banco de bancos quedase sujeta a una serie de límites y condiciones. En este punto la Exposición de Motivos resultó incluso reiterativa: “Lo que la Ley aspira a conseguir mediante tales disposiciones es que el Banco Central pueda ejercer su función de sostén sin daño para sus funciones monetarias” (párr. 59).

Toda vez que el crédito de última instancia debería otorgarse sólo por excepción, las operaciones que de él emanaran deberían concederse a tasas de interés superiores a las que el banco practicase el resto de sus transacciones y por supuesto a las que rigieran ordinariamente en el mercado. Y este lineamiento de política quedó reforzado por otras reglas. Entre ellas, que las inversiones que realizara el banco central se sujetaran a “ciertos límites de crédito determinados” —nuevamente aparece la idea de los topes o candados y a “fijarse con arreglo a criterios y proporciones” predeterminados en la propia ley. (véase art. 39). Con todo lo anterior: “(...) el legislador trata de impedir que la función aludida rebase sus finalidades naturales, que como se ha dicho consisten en movilizar las inversiones de los bancos cuando lo exija el retiro de sus depósitos o el pago de otras responsabilidades análogas” (párr. 59).

Los pormenores respecto a los topes y candados señalados en la Ley Orgánica de 1936, con relación a la reserva internacional y a los depósitos obligatorios de los bancos en el banco central, son confirmatorios del armazón de precauciones que el legislador intentó ensamblar para que pudiese alcanzarse, lo que a su juicio, era la finalidad principal de ese ordenamiento: evitar que la operación del instituto emisor tuviese repercusiones alcistas “sobre el valor de la moneda”.

Según dicho ordenamiento, la reserva internacional tendría que estar integrada al menos en 80% por oro y el resto por plata y divisas, no pudiendo ser estas últimas más de 10% del total. Los procedimientos para la valuación de la reserva se plantearon también en los términos más prudentes. El oro debería contabilizarse a su valor de adquisición, a menos de que éste llegase a ser superior al precio corriente en el mercado. Ello, con la finalidad de impedir la posibilidad de incrementar el saldo de ese acervo mediante el expediente de aplicar una política inflacionista. La plata podría estimarse a su precio de mercado corriente o, a juicio del Consejo de Administración, a un valor de inventario menor.

Pero el elemento verdaderamente compulsivo quedó incorporado en los límites que fijó la mencionada ley respecto a dos conceptos: al monto de la reserva internacional y al importe de los billetes y monedas y las obligaciones a la vista en moneda nacional a cargo del banco. Según la Exposición de Motivos, la institución

debería mantener “en todo momento una Reserva suficiente para sostener el valor del peso”. Así, el primer candado se estableció en que el saldo de dicho acervo nunca debería ser menor a 100 millones de pesos y cubrir cuando menos 25%:

de la cantidad a que asciendan los billetes emitidos y las obligaciones a la vista en moneda nacional.

En esa forma se conserva el sistema de la Reserva mínima proporcional, sin las exageraciones que la hacen inaceptable, y de la experiencia bancaria universal se toma lo que podría llamarse el régimen de la Reserva libre, que consiste en mantener una Reserva variable por encima de la Reserva obligatoria (parr. 75).

Por otra parte, también cabe destacar la motivación para fijarle una reserva obligatoria (encaje legal) a los pasivos a la vista y a corto plazo de los bancos. Aunque este esquema existía desde la Ley Constitutiva del Banco, en la ley de 1936 el legislador puso especial énfasis en cuidar su cobertura y efectividad. La razón era clara: si el órgano central tendría a su cargo la responsabilidad de actuar como prestamista de última instancia y esa función debería ejercerse sólo por excepción, resultaba conveniente vigilar que los bancos y demás instituciones financieras mantuvieran siempre una situación satisfactoria de liquidez.

Ese enfoque teórico se expresó en primera instancia en las normas relativas a la emisión. La regulación de la circulación monetaria —señaló el ponente tendría prioridad sobre el resto de las funciones encomendadas al Banco Central. Asimismo, para su ejercicio la institución debería “ceñirse a ciertos límites y respetar determinadas condiciones al poner en circulación nuevos instrumentos de cambio” (párr. 41).

Hasta en el caso de las especies llamadas de apoyo —las piezas circulantes con denominaciones de 5 pesos, 1 peso y 50 centavos además del resto de las monedas fraccionarias— se pensó en una válvula para regular su salida. Al menos dos tercios de las nuevas piezas que se acuñaran tendrían que excluirse sólo mediante el canje contra billetes u otras monedas de mayor denominación. Y la ley también prohibió que las emisiones de esas especies excedieran del límite de 20 pesos por habitante de la República.

Esta ley (1936), fijó dos límites o topes respecto a la emisión de billetes: uno expreso y el otro implícito, “siendo éste último más importante”. En cuanto al límite explícito, la suma de los billetes en circulación más las obligaciones a la vista del banco central no podrían ser mayores a la cifra de 50 pesos por habitante del país. ¿La razón?

El gobierno ha preferido no dejar abierta la posibilidad de que se hagan

emisiones en cantidades ilimitadas, pues ello equivaldría a la autorización implícita de una política inflacionaria, que es precisamente lo que se pretende atajar en esa y otras disposiciones de la ley (párr. 44).

El límite implícito impuesto a la emisión de billetes se concretó en la naturaleza de las operaciones que podían darle salida a éste. Esa es la razón por la cual se especificaron en el texto de la ley, el tipo de documentos que el banco central podría redescantar y las condiciones que esos títulos deberían satisfacer. Pero aparte de la descripción pormenorizada de las operaciones de crédito permitidas al instituto central y de los títulos admisibles en cada tipo de transacción, la idea orientadora fundamental fue que al operar la entidad cumpliera en todo momento con “su función regulatoria, buscando el ajuste entre la oferta y la demanda de dinero” (párr. 50).

Fue obviamente en las normas relativas al crédito que pudiera ofrecer el Banco de México al Gobierno Federal, donde se manifestó en forma más palmaria la consigna del legislador de preservar la autonomía de la institución. Según la Exposición de Motivos del ordenamiento de 1936, lo preceptuado en esta materia por esa ley era una continuación “con ligeras diferencias” de las reglas que había incorporado en su momento la Ley Constitutiva. Ello, como una comprobación reiterada de que la doctrina y la motivación en ambos ordenamientos habían sido muy semejantes (párr. 84).

La nueva ley incorporó también la facultad de que el órgano central pudiese operar “como Agente Financiero y Consejero del Gobierno”. Sin embargo, “ese nuevo objeto del Banco de ningún modo implica(ría) el otorgamiento de facilidades suplementarias de crédito a favor del Gobierno”. Y como complemento lógico de la postura anterior, el legislador incorporó una serie de prohibiciones cuyas finalidades se explican por sí mismas. En primer lugar, en cuanto a las operaciones de crédito con los gobiernos municipales y locales a lo que se agregó la imposibilidad para el órgano central de:

[...] conceder créditos y hacer préstamos al Gobierno Federal, ya sea en la forma de descuentos, anticipos, créditos en descubierto o con colateral compra o descuento de títulos o documentos sucritos o emitidos por él y por otras personas, entidades o Instituciones con su garantía o en cualquier otra forma [...] (párr. 84).

El financiamiento que el banco pudiera conceder al gobierno sería en directo como un sobregiro de la cuenta de la Tesorería y se limitaría “a una proporción restringida de los ingresos fiscales”. En lo específico, la norma estableció que el saldo “a cargo del Gobierno Federal en la cuenta de la Tesorería unido al importe” de los

valores que la institución tuviera en cartera, también a cargo del Gobierno Federal, nunca podría exceder del “diez por ciento del promedio de los ingresos anuales” que aquel hubiera percibido durante los tres años precedentes (art. 63 –IV).

Sin embargo, muy poco tardó en caer por tierra la autonomía que se buscó darle al Banco de México mediante la Ley Orgánica de 1936. O más bien, esa autonomía tan cuidadosamente buscada mediante una armazón cuidadosa de protecciones nunca remontó de hecho el vuelo.⁶ La explicación de esta frustración puede abordarse desde dos perspectivas: la jurídica y la política. Jurídicamente lo que ocurrió es que en dicha ley –mediante artículos transitorios se fijaron plazos razonablemente extensos para la entrada en vigor de las disposiciones en que se incorporaron los límites y los candados explicados. Consecuentemente, cada vez que se aproximó el término de alguno de esos plazos, se acordaba su extensión para una fecha futura. Ese fue el procedimiento a que recurrió la autoridad en un principio (la ley se promulgó en agosto de 1936), hasta que finalmente en el año de 1938 se promulgó una reforma a ese ordenamiento que estuvo precisamente encaminada a remover de su cuerpo de disposiciones los límites y candados discurridos por el ponente para la expansión del crédito primario, de los medios de pago y del financiamiento al Gobierno Federal. O sea, se reformó la ley para extraerle los dientes a fin de que ya no pudiera morder.

El último capítulo de la saga se escribió en 1941 cuando se promulgó una nueva Ley Orgánica del Banco de México derogatoria de su precedente de 1936. En esta última ley se dio entrada de inicio a tres enfoques: una operación prácticamente discrecional de la institución, la desaparición de cualquier tipo de techo o candado a la expansión monetaria y al crédito del banco central al gobierno y la omisión de un objetivo específico al cual éste tuviese que aspirar. Vía libre a la inflación: “ancha es Castilla”.

3. La autonomía carismática

Es curioso que la transición a la fase de la autonomía carismática no viniese acompañada de una modificación del marco normativo que regía al Banco de México, o incluso de la promulgación de un nuevo ordenamiento orgánico. La explicación es que una reforma semejante nunca fue de hecho estrictamente necesaria. El punto desde el ángulo legal fue que la Ley Orgánica de 1941 aceptaba tanto la aplicación de una política monetaria expansionista como estabilizadora. De ahí que no fuese

⁶ Turrent (1982: 449-465).

indispensable la derogación de ese ordenamiento.

Asimismo llama la atención que no exista acuerdo entre los historiadores acerca del acontecimiento histórico que marcó el arranque del llamado Desarrollo Estabilizador, el cual fue tanto un periodo notable en la evolución económica de México, como un paquete de políticas económicas congruentes que estuvieron marcadas por la virtud enorme de la viabilidad. Así, la autonomía carismática del Banco de México no fue tan sólo una secuela lógica de la aplicación de ese enfoque, sino parte medular de su diseño y de su instrumentación.

Que un banco central esté en situación de operar sin interferencias y pueda aplicar una política monetaria conducente al logro de la estabilidad de precios o a su conservación puede depender de dos fórmulas: de que la institución esté dotada de autonomía legal o que una serie de circunstancias favorables obren a manera de permitirle funcionar como si lo fuera. Esta segunda variante fue la que prevaleció en rigor en México durante el periodo mencionado.

Le llamo “autonomía carismática” porque la intervención, visión y voluntad de ciertos personajes clave fue lo que obró ese *cuasi* milagro que brilla en la historia monetaria de México. Sobre todo Rodrigo Gómez, desde el Banco de México, y Antonio Ortiz Mena, en la Secretaría de Hacienda, –aunque hubo otras figuras importantes de menor jerarquía que interpusieron su gran prestigio personal y actuaron para que en esa época la banca central funcionara con independencia. En particular, uno de sus grandes logros consistió en convencer a los presidentes en turno –Adolfo López Mateos, Gustavo Díaz Ordaz y parcialmente Adolfo Ruiz Cortines– de que la independencia del banco central era una fórmula idónea para poder conseguir un crecimiento económico rápido y sobre todo sustentable.

Una idea muy difundida es que el llamado Desarrollo Estabilizador se inicia hasta 1958 o 1959, es decir, hacia principios de la presidencia de López Mateos. Sin embargo, lo cierto es que los fundamentos de ese esquema se asentaron en 1954. Sus formuladores fueron Rodrigo Gómez y el Secretario de Hacienda, Antonio Carrillo Flores, pero en la concepción del enfoque, Ernesto Fernández Hurtado y el resto de los integrantes de la Oficina Técnica de la Dirección, en el Banco de México, tuvieron una participación relevante.

¿Cómo romper el ciclo de crisis de balanza de pagos con devaluación que venía sucediéndose en México cada seis u ocho años? Rodrigo Gómez y sus allegados en el Banco de México no abrigaban dudas: sin el rompimiento de ese ciclo no podría conseguirse el desarrollo económico continuo e incluyente que demandaba el país. Antes que nada, la fórmula requería el establecimiento de un nuevo tipo de cambio sostenible, y de su mantenimiento.⁷

La devaluación de 1954 se diferencia de todas sus precedentes y de sus posteriores (1976, 1982 y 1986 y 1987) en tres aspectos. Antes que nada, en que las autoridades se anticiparon a que la especulación drenara la reserva monetaria del banco central y se fugaran al exterior tramos muy cuantiosos de la captación de la banca. La tercera característica fue que a partir de la modificación del tipo de cambio, se aplicó una restricción monetaria rigurosa que se mantuvo en forma indefinida. Ello, en lugar de que el banco central acomodase pasivamente la ampliación de la demanda de medios de pago, que suele ser inducida después de una depreciación drástica del tipo de cambio, por el aumento que experimentan los precios de los bienes importados y de los comerciables en general.

Así, el esquema de la devaluación de 1954 comprendió, por así decirlo, dos instancias. En el corto plazo, con fundamento en el enfoque monetario de la balanza de pagos, la restricción monetaria obligaría a que la liquidez requerida por la economía proviniera del exterior principalmente en la forma de saldos favorables de comercio (inducidos por la devaluación) y entradas de capital. Este sería el mecanismo para defender el saldo de la reserva internacional y equilibrar a la balanza de pagos.

Como cambista que había sido en su juventud, Rodrigo Gómez sabía muy bien que a los cambios los determinan principalmente las fuerzas monetarias; como banquero central que era, tenía conciencia de que en México el tipo de cambio ejerce una poderosa influencia sobre el nivel general de los precios. Así, la dimensión de largo plazo del esquema se conformó con fundamento en estas dos ideas. La salud de las finanzas públicas sería indispensable para que el banco central pudiera conservar el control monetario y también para contener una ampliación excesiva de los déficit en cuenta corriente. El otro elemento consistiría en asegurar una tasa de inflación interna semejante o incluso inferior, a la de los Estados Unidos. Para lograr este último fin, los instrumentos de política serían el nuevo tipo de cambio superfijo y la aplicación indefinida de una política monetaria prudente.

Se dice que cuando Rodrigo Gómez y Carrillo Flores presentaron el proyecto explicado a la consideración del presidente Ruiz Cortines, éste —siempre suspicaz les preguntó inquisitivamente si estaban seguros sobre su éxito y viabilidad. Ante la respuesta afirmativa de ambos funcionarios, dicen que aquel presidente veracruzano agregó al asunto su colofón personal: celebro que sea así, porque de ello depende la conservación de sus puestos. Así pusieron en juego su futuro profesional, tanto aquel secretario de Hacienda como el director del banco central que lo secundó

⁷ Banco de México (2003: 81.83).

en aras de una medida que significaría tanto para el futuro de México.

Dicho lo anterior, resulta de importancia resaltar los resultados que arrojó la economía mexicana en el lapso que medió entre la devaluación de abril de 1954 y la conclusión del sexenio de Ruiz Cortines en noviembre de 1958, y el inicio del de su sucesor, López Mateos, en diciembre de ese año. No son datos de menor importancia que en ese periodo cuatrianual el PIB creciera en términos reales a una tasa promedio de 7.4%, la inflación se mantuviera, también en promedio, en 5.4% y el ingreso per cápita se elevara 4.4%. Todo ello, en un contexto de gran solidez para el tipo de cambio hasta que a lo largo de 1958 los disturbios político-sindicales en ese fin de sexenio empezaron a suscitar dudas sobre su posible mantenimiento.

Cuando el Secretario del Trabajo y Previsión Social, Adolfo López Mateos, supo por boca del presidente Ruiz Cortines que sería el próximo candidato a la primera magistratura del país, decidió llamar en su ayuda a su antiguo amigo, el Director General del Seguro Social. Según noticias, López Mateos solicitó al abogado, Antonio Ortiz Mena, la preparación de un programa económico para su sexenio. Es probable que en ese momento Ortiz Mena ya sospechara que sería el ministro de Hacienda durante el próximo sexenio a iniciarse en diciembre de 1958.

El redactor del llamado Plan Económico Nacional (PEN) para el sexenio 1958-1964 siempre pensó que en dicho documento se plasmaba el sentido general y el espíritu de las políticas públicas que se aplicaron a lo largo de la administración lopezmateista. Aunque en el texto de ese programa no se estableció explícitamente que el banco central debería operar con independencia, la concepción de las estrategias monetaria y fiscal a seguir claramente suponía esa idea de una manera tácita.

Mientras que hace algunos años la expansión monetaria se empleó con demasiada liberalidad como instrumento de financiamiento del desarrollo económico, con posterioridad se ha sostenido que la política monetaria debe fundamentalmente contribuir a mantener condiciones estables, dándose una marcada preferencia al empleo de medidas restrictivas del crédito y en general de los medios de pago (Ortiz Mena, 1958: 27 y 123).

En el PEN que se comenta, sus redactores pusieron un énfasis muy especial en la necesidad de procurar la mejor coordinación posible entre la política monetaria y la política fiscal. El principio guía fundamental para la determinación de ésta última debía ser el de “evitar el déficit del presupuesto, cuidándose que el equilibrio se logre no sólo en las cuentas del Gobierno Federal sino en el sector público como un todo”. De ahí la conveniencia de que al prepararse todos los años el presupuesto de gastos de la Federación, debiera “considerarse previamente el efecto que pueda

ejercer éste en el nivel de precios”.⁸

La autonomía del banco central –aún siendo carismática, no fue un hecho aislado del Desarrollo Estabilizador. Fue parte integral de una estructura y de un programa perfectamente planeados e interconectados. En esencia, en ese hecho residió en mucho el éxito del enfoque. Todo partió de la concisa petición que el presidente López Mateos le hiciera a su secretario de Hacienda, Ortiz Mena, a principios de 1958: “se requiere un programa económico que asegure a la vez un crecimiento continuo de la producción, con una elevación, también continua, de los salarios reales”.

¿Cuáles tendrían que ser las precondiciones para conseguir simultáneamente esas dos metas? Antes que nada, estabilidad de precios. Con inflación es imposible lograr que el poder adquisitivo de los salarios se eleve de manera continua. Fue así que se plantearon los requisitos para evitar inflación en ese sexenio. Antes que nada, ese objetivo demandaba una política monetaria prudente que debería apoyarse en la independencia del banco central. Los dos fundamentos complementarios serían finanzas públicas sanas y bajo control, y la conservación de la estabilidad cambiaria.

El otro apoyo básico de esa estrategia económica residió en brindar a los agentes económicos incentivos suficientes y apropiados para inducir la elevación del ahorro y la inversión. La estabilidad de precios sería un elemento indispensable para ese fin y que debería venir acompañada de otros dos pilares: el fortalecimiento de la confianza en su sentido más amplio –para ahorradores, inversionistas y consumidores y una actuación congruente del Estado como promotor del desarrollo.

La experiencia durante las devaluaciones previas de 1948-1949 y de 1954 había demostrado palmariamente que los ajustes cambiarios desatan fuertes presiones inflacionarias. De ahí la instrucción de “no a la devaluación” que el presidente López Mateos dictó a su ministro de Hacienda, cuando los líderes de los intensos movimientos político-sindicales que se desataron a lo largo del año de 1958 deseaban precisamente ese desenlace: provocar una fuga de capitales que desembocara en una crisis devaluatoria. De lo anterior, también la decisión de utilizar al tipo de cambio fijo como ancla y referencia para el esfuerzo orientado a suprimir la inflación.

En la tarea de mantener controlada a la inflación, la autonomía del banco central sería estratégica. Hasta donde se sabe, en la coyuntura de 1958-1959 nunca se pensó en la posibilidad de proponer una reforma legal, es decir, de la Ley Orgánica del Banco de México, para regresar a la fórmula de la independencia reglamentaria o más aún, para avanzar al esquema –todavía ni siquiera imaginado

⁸ Ortiz Mena (1958: 27 y 123).

en esa época de la autonomía institucional. Por ello, el nombramiento de Rodrigo Gómez en diciembre de 1958 para continuar a la cabeza del Banco de México resultó estratégico para aquel programa económico.

La fijación del tipo de cambio fue un mecanismo importante en la lógica del Desarrollo Estabilizador. En el texto del *Plan Económico Nacional* (PEN) se estableció claramente cual sería la racionalidad para la estabilidad cambiaria:

Acaso no exista en la actualidad una tarea tan importante como la de evitar una nueva devaluación a lo que el gobierno debe empeñarse con todos sus recursos [...] La incertidumbre respecto al porvenir de la moneda mexicana y muchas otras causas de naturaleza diversa, han contribuido para que se extiendan las operaciones en dólares. Es necesario que las autoridades monetarias intervengan directa e indirectamente a fin de impedir que gradualmente se vaya desplazando el uso de la moneda nacional.⁹

Pero en el esquema de política económica del Desarrollo Estabilizador nunca se consideró a la fijeza del tipo de cambio como un fin sino como un medio. La incomprensión de ese principio ha sido uno de los denominadores comunes –quizás el principal de las críticas que se han lanzado contra ese esquema económico. Sin embargo, esas críticas han sido más bien producto de una visión estrecha y parcial de las cosas o incluso de un prejuicio. La realidad es que en esa estrategia económica el tipo de cambio estable cumplió de preferencia el papel de “amarre” para los precios.

A finales de 1958 y principios de 1959 la conservación del tipo de cambio exigió antes que nada evitar que estallase una corrida masiva en contra del peso. Dada la situación de desasosiego prevaleciente en esa circunstancia, la difusión continua de rumores devaluatorios y el hecho de que nunca se sabe cuándo ni cómo puede desatarse una fuga de pánico, las autoridades pusieron manos a la obra para el logro de esa finalidad. Las medidas que se tomaron estuvieron orientadas a fortalecer la confianza pública en la idea de que no habría devaluación, en el gobierno, en la política económica y en las instituciones del país. La manera de llegar a esos fines fue conseguir apoyos decididos en el exterior.

Fue así que se decidió que el secretario de Hacienda y el Director del Banco de México viajaran de inmediato a Washington a obtener tres acuerdos: activar un convenio para la estabilidad cambiaria que México tenía suscrito tiempo atrás con la Tesorería de los Estados Unidos, obtener apoyos del Fondo Monetario Internacional mediante la presentación de un programa económico convincente y conseguir

⁹ Ortiz Mena (1958: parr. 208).

créditos para México con el Banco Mundial, el Eximbank de Estados Unidos y algunos bancos privados de importancia con operaciones internacionales.

La decisión de no devaluar —y por tanto de conservar el equilibrio del tipo de cambio implicó la adopción de las políticas económicas conducentes a conseguir esa finalidad: mantenimiento de finanzas públicas sanas, la aplicación de una política monetaria prudente, seguir una política salarial responsable, conservar la referencia de los precios internos con respecto a los del exterior y realizar proyecciones confiables sobre los distintos conceptos de la balanza de pagos. Esto último, con el fin de asegurar que el abastecimiento de divisas fuera suficiente en todo tiempo para satisfacer la demanda requerida por el desarrollo del país.

En todos los países la salud de las finanzas públicas es la condición necesaria para impedir el surgimiento de presiones inflacionarias de tipo general, es decir aquellas que se manifiestan en una expansión excesiva de la demanda agregada. Cuando en un país existe un déficit fiscal grande, se coloca tanto a las autoridades monetarias como a las hacendarias en una situación de conflicto potencial. Por un lado, a estos últimos les puede resultar imposible encontrar fórmulas para financiar el déficit fiscal de manera no inflacionaria. Por otro, a las autoridades monetarias les puede resultar inmensamente difícil —y lo más probable es que imposible resistirse a emitir moneda redundante para cubrir el desbalance de las cuentas públicas. De hecho, esa ha sido la secuencia de causalidad que han seguido la mayoría de las grandes inflaciones ocurridas en la era moderna. La autonomía es la protección para que el banco central no pueda ser obligado a financiar deficientes fiscales.

La consigna de mantener bajo control a las finanzas públicas fue una de las prioridades durante el Desarrollo Estabilizador. Ello tuvo que ver directamente con la finalidad de conservar en equilibrio la balanza de pagos y asegurar así la sostenibilidad del tipo de cambio. El excedente de capacidad de compra que se genera cuando se emite dinero redundante sin un aumento correlativo de la producción interna, presiona a la balanza de pagos. Esta presión se desborda en una elevación de la demanda por importaciones y en la absorción interna de una proporción más grande del excedente exportable.

De la anterior secuencia de causas y efectos se deriva el clásico incremento del déficit de la cuenta corriente que primero se genera y después tiene que financiarse. Tal situación es sostenible mientras el país pueda conseguir financiamiento externo en montos suficientes. Pero una oferta ilimitada de financiamiento no puede mantenerse, en especial cuando el déficit en cuenta corriente así generado va en aumento. Usualmente la crisis de balanza de pagos estalla cuando se interrumpe el financiamiento del exterior. Durante el llamado Desarrollo Estabilizador se buscó

con gran cuidado que una secuencia semejante de eventos nunca fuese a ocurrir.

El complemento natural de finanzas públicas sanas es la aplicación de una política monetaria conducente a la estabilidad. Los verdaderos banqueros centrales suelen tener conocimiento respecto a los males que causa la inflación y poseen la convicción de que la principal finalidad de la política monetaria debe ser la conservación de la estabilidad de los precios. De lo anterior, la relevancia de que durante la totalidad del transcurso del Desarrollo Estabilizador se mantuviera a don Rodrigo Gómez en el timón del banco central. El personaje no sólo tenía conciencia sobre la conveniencia social de contener a la inflación, sino también respecto al peligro que planteaban las fuerzas inflacionarias que existían –y existen en todo país en vías de desarrollo:

[...] las fuerzas inflacionarias son poderosas, múltiples y sutiles. Son poderosas porque provienen de las altas esferas de la política y de la administración, especialmente de aquellas Secretarías encargadas de hacer obras públicas, que siempre tienen listos proyectos de indiscutible beneficio... Las presiones inflacionarias son múltiples, porque en un país donde tanto se ha desarrollado el espíritu de empresa alcanzan de decenas de millares las personas que requieren capital para expandir sus negocios y, al no obtenerlo en la medida de sus deseos, con sus utilidades o con los créditos provenientes de ahorros reales, tratan de forzar la situación para que el banco central, con dinero recién creado, sustituya los capitales. Esas fuerzas también son sutiles, porque cada uno de los empresarios solicitantes de crédito tiene el suficiente tiempo para estudiar la manera de presentar sus proyectos en la forma más fascinadora. Por eso es que el banco central debe establecer reglas generales que sean principios de defensa y conservarlos a toda costa, a riesgo de desvirtuar su función si se muestra débil frente a las constantes presiones.¹⁰

Pero para que el banco central pudiera establecer esas reglas de defensa y sobre todo “conservarlas a toda costa”, debían concurrir otras precondiciones. Entre ellas, ya se ha dicho, la disciplina fiscal era fundamental; al igual que la disciplina salarial. De hecho, existen cuatro puntales para una política antiinflacionario exitosa: política fiscal, política monetaria, política cambiaria y política salarial.

Una elevación sostenible de los salarios reales, sin que se afecte el empleo y la competitividad de la planta productiva de un país, sólo es posible si se apoya

¹⁰ Gómez (s.f.: 109-110).

en un aumento continuo de la productividad. Las empresas tienen únicamente tres caminos de acción frente a un incremento salarial *ex-ante*: reducir su plantilla laboral, tratar de repercutir los aumentos de costos en sus precios o elevar la productividad para que no se modifiquen los márgenes de ganancia. Esta última alternativa es la que se buscó que funcionara de preferencia durante el Desarrollo Estabilizador. En ese sentido, los secretarios del trabajo que actuaron durante el periodo de dos sexenios realizaron una labor eficaz acorde con los principios enunciados.

Otro mecanismo coadyuvante de importancia fue cuidar que no se produjese una apreciación continua del tipo de cambio real de México. Aunque en ese tiempo la cuestión no se planteó mediante la utilización de este último concepto y de esa terminología, la idea fue la misma: vigilar que los precios internos no se elevaran más rápido que los de los Estados Unidos. Esta labor de seguimiento se realizó principalmente en el Banco de México –bajo la supervisión personal directa de Rodrigo Gómez en donde se calculaban los índices de precios, pero también en la Secretaría de Hacienda se daba una supervisión muy cuidadosa a esas variables.

Otro elemento clave fue la política para fortalecer el abastecimiento o la provisión de divisas al país, de lo cual dependía en última instancia la conservación del tipo de cambio. Parte importante de esta política fue algo que resultó novedoso para esa época: la realización de proyecciones para cada uno de los principales rubros de exportación y de captación de divisas. A ello le siguieron acciones concretas orientadas a promover las actividades de las que se derivaban los ingresos de moneda extranjera.

Durante la época del Desarrollo Estabilizador el grueso de las exportaciones de México provenían ya fuese del sector minero o del agropecuario. El Cuadro 1 contiene las estadísticas relativas a ese punto correspondientes al año de 1958.

Otra faceta importante de esa política se concretó en el programa de desarrollo fronterizo, su finalidad fue muy sencilla y de carácter doble: por un lado, darle mayor dignidad a las zonas limítrofes a fin de que el contraste con los Estados Unidos fuese menos drástico e incrementar la captación de divisas. Era una época en la que la inmensa mayoría de los servicios en la frontera se encontraban en el lado estadounidense. El objetivo era instalar servicios alternativos de buena calidad en el lado de México para retener a los visitantes y captar divisas. El proyecto estuvo concebido y administrado de una forma organizada y avanzó con buenos resultados.

La tercera faceta consistió en el desarrollo de otros polos de atracción

Cuadro 1

<i>Producto</i>	<i>% del total</i>
Algodón	24.6
Ganado y Carne	8.3
Café	7.8
Pesca	5.2
Azúcar y Subproductos	5.0
Verduras y enlatados	4.7
Minerales	22.4
Manufacturas	11.6
Otros	12.4
Total	100.0

turística diferentes a Acapulco. Había que diversificar la oferta. Para ello se estableció un fideicomiso del gobierno en el Banco de México, bajo la denominación de Fideicomiso de Infraestructura Turística, INFRATUR. Fue en el seno de ese organismo donde surgió la idea para el desarrollo de Cancún, Ixtapa y Cabo San Lucas.

Este fue el marco de referencia general para la política económica durante la época del Desarrollo Estabilizador. Parte importante de su implementación residió también en enfrentar con solvencia las diversas crisis de confianza suscitadas en el transcurso de ese largo periodo de evolución de la economía nacional. La clave residió en minimizar la probabilidad de que se formaran ataques especulativos contra el tipo de cambio, que pusieran en peligro a la reserva internacional a cargo del Banco de México. La solución consistió en repetir la fórmula de defensa utilizada en 1958 y principios de 1959: conservar la confianza interna mediante el expediente de ganar la del exterior.

A este expediente se recurrió, ya se ha visto, a finales de 1958 y primeros meses de 1959, a raíz de los movimientos político-sindicales acaecidos en ese último año del sexenio de Adolfo Ruiz Cortines. Una crisis semejante afloró poco tiempo después en 1960. El motivo fue la negativa dada por México a la propuesta impulsada en la OEA por el gobierno de Estados Unidos en cuanto a romper relaciones diplomáticas con el régimen cubano encabezado por Fidel Castro, después que éste declaró abiertamente su filiación comunista. En igual sentido se procedió en 1962, a raíz de la decisión de nacionalizar la industria eléctrica.

Un último episodio de esa naturaleza –de gravedad aún mayor tuvo verificativo a raíz del movimiento estudiantil de 1968. Dos puntos importantes lograron cumplirse para que durante ese delicado trance no se perdiera la estabilidad cambiaria. El primero dependió de que, a diferencia de lo ocurrido en Francia

unos meses antes, en México el movimiento obrero decidiera no secundar a los estudiantes sublevados. Otro elemento coadyuvante fue la incesante actividad del secretario de Hacienda, el cual en todos esos meses realizó acciones tendientes a conseguir créditos en el exterior —que se anunciaban con bombo y platillo y hablando con los grupos empresariales para que juzgaran la situación que se vivía en México con una perspectiva apropiada. El argumento era, en general, que se trataba de un movimiento que no era exclusivo de México: era un movimiento mundial en el que los jóvenes expresaban demandas de mayor libertad y participación política. México no era la excepción a esa oleada de efervescencia juvenil. Por ello, no convenía reaccionar desestabilizadamente, causando a la economía nacional daños que se podían evitar.

A partir de diciembre de 1970, el Desarrollo Estabilizador fue reemplazado por el llamado Desarrollo Compartido. En el papel, una de las diferencias principales entre esos dos enfoques fue que al segundo se le agregó, a la meta de crecimiento, una más: la de buscar incidir también sobre la distribución del ingreso. Ya en la práctica, en los ordenes monetario, fiscal y financiero, el Desarrollo Compartido se concretó en un expansionismo desenfrenado. El gasto público se incrementó exponencialmente, y con éste el déficit fiscal y el saldo de la deuda pública externa.

La expresión monetaria de ese expansionismo fue un rápido crecimiento de la emisión de moneda. Esto último no hubiera sido posible de haber prevalecido la autonomía carismática que logró afianzarse a todo lo largo del Desarrollo Estabilizador. Una de las razones prácticas para su remoción fue que los dos principales artífices de esa autonomía se encontraban fuera de escena. Don Rodrigo Gómez por haber fallecido sorpresivamente en 1970. Por su parte, en un exilio que fue a la postre muy prolongado, Ortiz Mena se trasladó a Washington para atender la presidencia del Banco Interamericano de Desarrollo, cargo en el que permaneció durante 18 largos años.

Hugo B. Margain, en la Secretaría de Hacienda, y Ernesto Fernández Hurtado en el Banco de México, intentaron hacer la defensa de la autonomía del banco central durante la etapa del Desarrollo Compartido. El primero, tratando infructuosamente de controlar el gasto público que se desbordaba. El segundo, mediante la contención de las presiones inflacionarias que se intensificaban. No lograron su cometido en razón de que las circunstancias fueron en general desfavorables a esa causa. Margain fue incluso destituido de su cargo en forma fulminante a mediados de 1973.

“La economía se maneja desde Los Pinos”. La declaración no pudo ser más clara y contundente sobre la cancelación de cualquier posibilidad de darle coherencia

a la política fiscal y autonomía al manejo monetario. Las presiones inflacionarias se desbordaron, la balanza de pagos se fue haciendo cada vez más vulnerable y la deuda pública externa creció en forma rápida. Fue gracias a que previamente existió la autonomía carismática y a la gran confianza que se había acumulado durante el Desarrollo Estabilizador que no se produjo antes una crisis cambiaria de proporciones monumentales. Pero la ocurrencia de esa crisis únicamente se pospuso no se suprimió: llegó un momento en que ya no podía evitarse.

4. Autonomía institucional

En la Exposición de Motivos de la Ley Orgánica del Banco de México de 1985 se estableció que un propósito fundamental de ese ordenamiento era “procurar condiciones crediticias y cambiarias favorables a la estabilidad en el poder adquisitivo de nuestra moneda”. El instrumento para alcanzar ese objetivo sería la facultad que se otorgaba al Banco de México, a fin de que pudiera determinar durante el mes de enero de cada año el saldo máximo susceptible de alcanzar, durante su transcurso, el financiamiento interno que concediese la institución.¹¹

Una disposición complementaria de la anterior, de vital importancia en el cuerpo de ese ordenamiento, se estableció respecto al crédito que el instituto emisor pudiera otorgar al Gobierno Federal. Este también quedó limitado a que el saldo deudor de la Cuenta de la Tesorería en ningún momento fuese superior a 1% de los ingresos fiscales “previstos en la Ley de Ingresos de la Federación” para el año de que se tratase. El esquema quedó redondeado con la prohibición de que el órgano central pudiera otorgar crédito al propio Gobierno Federal mediante la adquisición de títulos de la deuda pública o en otra variante crediticia diferente.

Existieron varios puentes de continuidad entre la Ley Orgánica del Banco de México de 1986 y su sucesora de 1993. El hecho no debe causar extrañeza: en su inspiración participaron muchos de los mismos artífices. Pero artífices aparte, otro es el punto que procede destacar aquí: el caso de los candados o topes que, independientemente de la autonomía institucional, quedaron incorporados en el ordenamiento que entró en vigor en abril de 1994. En el primero quedó definido con respecto al monto de crédito que pudiera otorgar el banco central al Gobierno Federal. En este sentido, el límite establecido en la ley que se encuentra en vigor resultó parecido conceptualmente al que se determinó en la ley de 1986, aunque en el ordenamiento sucesor dicho tope quedó fijado como 1.5% “de las erogaciones

¹¹ Ley Orgánica del Banco de México y Exposición de Motivos (1985).

del propio gobierno previstas en el Presupuesto de Egresos de la Federación” (art. 12 fracción IV).

Hasta ahí los antecedentes de la ley de 1993 provenientes de su antecesora de 1986. Aparte de ello, lo que cabe resaltar es que la autonomía institucional que empezó a regir a partir de abril de 1994 resultó, ciertamente, mucho más robusta que sus precedentes. Estos puntos de fortaleza se dieron en varios ámbitos que se mencionan a continuación. Cabe, sin embargo, anticipar un punto fundamental: por muy sólidos que sean los fundamentos de la autonomía de un banco central, ésta no puede llegar a ser absoluta.

El primer elemento de fortaleza derivado de las reformas legales de diciembre de 1993, fue la claridad con que quedó especificada en el propio texto constitucional la misión del banco central. En el artículo 28 de la Carta Magna quedó asentado sin ambigüedad que el objetivo prioritario del Banco de México sería en adelante “procurar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional” y que por tal razón “ninguna autoridad podrá ordenar al banco (central) conceder financiamiento”. Además, cabe señalar que México es uno de los pocos países del mundo en que la autonomía del banco central ha quedado consignada en el texto de la Constitución.

Esa precisión contrasta con la vaguedad con la cual quedaron especificados los objetivos del banco central en otros ordenamientos orgánicos previos. Asimismo, aunque no se plasmó ni en el texto de la Constitución ni en la ley del organismo, la tesis que se maneja oficialmente es que la finalidad última del instituto central es impulsar al máximo el progreso económico y el bienestar material de la población del país, pero que la mejor manera de contribuir al logro de esas metas es mediante la conservación de una moneda sana, es decir, con un poder adquisitivo estable.

En la ley de diciembre de 1993, se retuvo el muy importante candado de su ordenamiento predecesor respecto al crédito que el banco central pudiera extender al Gobierno Federal. Sin embargo, la ley de 1993 fue mucho más lejos incorporando un procedimiento novedoso. La experiencia de la década de los treinta había demostrado que el banco central quedaba sin medio de defensa, una vez que los candados crediticios especificados en la ley quedaban superados.

La ley vigente resolvió esa falla de una manera efectiva: en caso de que el financiamiento al Gobierno Federal llegue a rebasar el límite señalado, el banco central podrá colocar con cargo al gobierno títulos de la deuda pública en cantidad suficiente para absorber y esterilizar el circulante que se haya emitido por concepto de ese financiamiento concedido por arriba del límite oficial (art. 12, fracción IV).

Un aspecto importante a resaltar respecto a la autonomía institucional con que cuenta actualmente el Banco de México, es que ésta no abarca la facultad para determinar la política cambiaria. Es decir, la autonomía está definida en lo principal respecto a la determinación y al manejo de la política monetaria. La determinación de la política cambiaria se encuentra a cargo de un órgano colegiado –la Comisión de Cambios que se integra en igual número por funcionarios del Banco de México y de la Secretaría de Hacienda, pero en la cual esta última tiene voto de calidad en caso de empate (art. 21). Al respecto, a principios de 1998 el ejecutivo presentó al congreso una iniciativa de reforma para fortalecer la autonomía de la banca central al concederle también a ésta la determinación de la política cambiaria. Sin embargo, dicha iniciativa se encuentra aún pendiente de resolución. La propuesta de entregar al Banco de México la determinación definitiva de la política cambiaria fue presentada a consideración del legislativo en una iniciativa del 27 de marzo de 1998. Dicha iniciativa no fue ni siquiera dictaminada.¹²No es posible prever cuándo se podrá presentar una circunstancia propicia para que el congreso reciba y vote favorablemente una iniciativa semejante.

Con todo, en la ley de diciembre de 1993 no se dejó al Banco de México totalmente desguarnecido en este frente. La política cambiaria tiene una gran influencia sobre la monetaria y de hecho suele decirse que “la una es la cara opuesta de la otra”. En otras palabras, en un momento dado una cierta fórmula cambiaria puede ser altamente contradictoria con la finalidad de procurar la estabilidad del poder de compra de la moneda nacional. De ahí la incorporación de un mecanismo de compensación de factura o inspiración semejante al que se introdujo en la ley respecto al crédito al gobierno.

Como mera posibilidad, no es imposible que en un momento dado se pudiera acordar un tipo de cambio muy “depreciado” que diera lugar a una acumulación rápida de reservas internacionales por parte del banco central. El mecanismo de compensación mencionado consiste en que el banco central cuenta con la facultad para esterilizar la ampliación del circulante, que tenga lugar por efecto de esa acumulación de divisas, “mediante la colocación y, en su caso, emisión de valores a cargo del Gobierno Federal” (art. 23).

Otro elemento de fortaleza de la autonomía institucional se encuentra definido en relación con las operaciones de crédito susceptibles de concertarse con las instituciones bancarias que existen en el país. En este sentido, la Exposición de Motivos del ordenamiento fue muy contundente:

¹² *Gaceta parlamentaria*, 27 de marzo de 1998.

[...] los financiamientos que el Banco conceda a las instituciones de crédito, sea mediante el otorgamiento de crédito o a través de la adquisición de valores, [...] sólo podrán tener propósitos de regulación monetaria. De esta manera, se protege al Banco contra presiones de solicitantes de crédito, las cuales eventualmente pudiesen llevarlo a expandir excesivamente la base monetaria, es decir, la suma de los billetes y monedas en circulación más las obligaciones a la vista del Banco a favor de las instituciones de crédito.¹³

Empero, si en algún aspecto resulta más señalada la superioridad de la ley de 1993, en comparación con sus antecesoras de 1986 y 1941, e incluso con las precedentes de 1936 y anteriores, este es respecto a la integración y funcionamiento del órgano de gobierno de la institución. En apariencia, la conformación del Consejo de Administración, mientras el Banco de México estuvo organizado como sociedad anónima –o sea hasta 1982, fue propicia al menos para la funcionalidad operativa del órgano. Sin embargo, la experiencia confirmó que ese no fue el caso.

Aunque hasta 1982, los funcionarios públicos estuvieron impedidos de ser designados consejeros en representación de las acciones A, la medida no fue garantía de que el Consejo de Administración operaría en forma independiente. Asimismo, la participación en ese órgano de consejeros representantes de los bancos comerciales introdujo en su funcionamiento conflictos de interés que no siempre se resolvieron de la mejor manera para el bien general.

La situación empeoró a raíz de que el Banco de México quedó transformado en septiembre de 1982 en organismo público descentralizado. Como consecuencia de esa decisión, el órgano de gobierno del Banco de México quedó conformado por funcionarios públicos en nombramientos *ad-hominem* en razón de los cargos que ocupaban. Es decir, la llamada Junta de Gobierno del Banco de México se convirtió de facto en una suerte de extensión o némesis del gabinete económico del presidente. Autonomía: cero.

La fórmula se modificó radicalmente en la ley de 1993, mediante la creación de la Junta de Gobierno y de las figuras del Gobernador del Banco de México y de los cuatro subgobernadores. Lo relevante para fines del presente trabajo es la armazón de garantías y de defensas incorporadas en ese ordenamiento, cuya finalidad consiste precisamente en procurar un funcionamiento autónomo del órgano y una actuación independiente de cada uno de sus integrantes.

Una primera garantía se ha concretado en los requisitos que deben cumplir los candidatos a integrar la Junta de Gobierno del banco central, los cuales tienen como “propósito lograr un elevado nivel técnico y profesional de sus integrantes”.

¹³ Ley del Banco de México (1993, Apéndice I: 56).

Ello se refuerza con la disposición de que aunque esos nombramientos corresponden al Presidente de la República, requieren de aprobación por parte del senado.

De igual o mayor relevancia son las reglas que norman la periodicidad de los cargos de las integrantes de la Junta de Gobierno y su alternancia. El nombramiento del gobernador dura seis años y se inicia exactamente a la mitad del sexenio presidencial. Las encomiendas de los subgobernadores se extienden por ocho años y la redesignación de cada uno de ellos ocurre en forma secuencial cada dos años.

El sistema descrito da lugar a que un Presidente de la República sólo pueda contar con una mayoría de integrantes de su designación dentro de la Junta de Gobierno del Banco de México durante los últimos tres años de su mandato. A ello se agrega que el órgano debe operar de manera colegiada, porque toma sus decisiones sobre “materias tan complejas como las encomendadas al Banco Central” con base en la opinión supuestamente independiente de cinco expertos muy reconocidos en las materias de moneda, cambios y crédito.

Los integrantes de la Junta de Gobierno, ya se ha dicho, son nombrados por el Presidente de la República pero no pueden ser destituidos por éste de manera discrecional. En este punto se marca una diferencia tajante con lo que establecieron en su momento las leyes orgánicas precedentes. De hecho, los integrantes de ese órgano colegiado sólo pueden ser removidos de su cargo por causas graves, claramente especificadas en el texto de la ley.

Un elemento más en que pensó el legislador para proteger la autonomía de la institución fue en garantizar su independencia administrativa. Con esa medida se cerraba un claro flanco de vulnerabilidad, que consiste en que las autoridades de la banca central podrían ser forzadas a actuar en una forma contraria al mantenimiento de la estabilidad mediante presiones indirectas de carácter administrativo o presupuestal.

Hasta aquí las defensas de la autonomía previstas por el legislador e incorporadas en el marco jurídico del Banco de México. Con todo, la fortaleza de la autonomía depende también de otros factores que podríamos calificar de externos. Uno de ellos proviene de la propia solidez y arraigo del sistema democrático de gobierno. A lo anterior cabe agregar otros elementos: es el caso de la existencia de un acuerdo social amplio relativo a la naturaleza perjudicial de la inflación y que, por tanto, para su combate es necesaria la autonomía del banco central; también tienen validez en ese sentido los resultados que haya conseguido la institución en su historia, o desde que se le concedió la autonomía.

Según referencias, Alemania posee un consenso social más robusto de temor a la inflación y de rechazo a las políticas que pueden causarla. Esa actitud

existe también en grado elevado en otras naciones como Japón, Gran Bretaña o los propios Estados Unidos. Desafortunadamente, en México nos encontramos lejos de esa situación ideal. Aunque ha habido avances, subsisten aún en nuestro medio grupos numerosos que sostienen tesis desorientadoras que en su esencia son inflacionismo puro. Estas se expresan en pensamientos como que la “ortodoxia monetaria y financiera frena el crecimiento económico” o que un poco de inflación “no hace daño”. En tiempos recientes, incluso una organización de la cúpula empresarial se ha sumado al coro de los inflacionistas o de aquellos que suponen que –en términos técnicos existe una relación inversa estable entre mayor inflación y menor desempleo y viceversa (Curva de Phillips).

Por su parte, como se sabe, la hoja de servicios del Banco de México durante su etapa de autonomía ha sido mixta. Para sectores amplios de la población fue una verdadera decepción que la catástrofe cambiaria de diciembre de 1994 haya ocurrido a menos de un año de estreno de la flamante autonomía. En una discusión de carácter técnico podrá deslindarse al banco central de responsabilidad en la ocurrencia de la crisis financiera, de balanza de pagos y bancaria que golpeó con intensidad durante los primeros meses de 1995, pero el gran público no entiende de esas sutilezas analíticas.

Lo cierto es que el costo social del ajuste posterior a ese acontecimiento ha sido muy elevado. Asimismo, a la fecha no ha habido una evaluación profunda y aceptada mayoritariamente, sobre la forma en que la devaluación de diciembre de 1994 y sus secuelas socavaron el prestigio de las políticas económicas ortodoxas y estabilizadoras. Pienso que el daño infligido fue elevado. Y aunque ese desprestigio se ha revertido parcialmente, la restauración no es completa y de seguro tampoco definitiva.

Lo logrado en materia de combate a la inflación de los primeros meses de 1995 hasta la fecha, conforma un capítulo más afortunado en la crónica de la autonomía institucional. En ese periodo se ha logrado abatir la tasa de inflación anual de casi 52% a alrededor de 4%. O sea que la inflación ya no se encuentra lejos en México de su meta de largo plazo establecida en 3% anual dentro de un margen de fluctuación de más-menos un 1%.

En el transcurso, al amparo de la autonomía el Banco de México ha conseguido otros avances dignos de mención: la reconstitución de la reserva internacional que hacia finales de 1994 quedó prácticamente agotada, el afianzamiento de la flotación cambiaria, la adopción definitiva del esquema llamado Objetivos de Inflación (OI), la afinación de las normas relativas a la operación de las instituciones financieras, el fortalecimiento de la supervisión bancaria y la consolidación del sistema de pagos. De todos estos logros el que merece ser destacado es la adopción definitiva

del esquema OI, lo cual se realizó dentro de un proceso de avances graduales.

El antecedente principal del proceso que llevó a la adopción definitiva del esquema OI fue la flotación cambiaria. Durante 1995 se pensó que esa decisión sería de duración transitoria en tanto se restauraban las precondiciones para la adopción de otro esquema cambiario diferente. Sin embargo, la flotación empezó a funcionar muy favorablemente y se fue imponiendo por sus propios méritos. Ello llevó a los responsables de la política monetaria a adoptar un objetivo intermedio diferente al tipo de cambio. Se eligió para esa finalidad a la base monetaria.

Operar a la política monetaria con fundamento en ese objetivo intermedio resultó funcional por tan sólo un lapso breve, mientras la inflación se redujo de niveles altos a medios. Posteriormente, cuando la inflación se encontró ya en rangos más moderados se hicieron evidentes dos hechos poco afortunados: la dificultad creciente que se enfrentaba para poder estimar con precisión la trayectoria futura de la base monetaria, y se constató la inestabilidad, también creciente, entre ese agregado monetario y la tasa de inflación observada. A tal grado llegó la falta de correlación entre el comportamiento de la base y de la tasa de inflación, que las autoridades optaron finalmente por desechar el uso de ese agregado como objetivo intermedio.

En la literatura se considera a la autonomía del banco central como una condición necesaria para la adopción del esquema OI. Ello, toda vez que sin una independencia efectiva la autoridad monetaria no se encontrará en situación de adoptar oficialmente metas para la tasa de inflación.

Otro elemento fue la fijación conjunta con el Gobierno Federal de objetivos anuales para la inflación a partir del Programa Monetario para 1996. El año de 1999 fue clave en ese sentido, pues en su transcurso se anunció públicamente la importante decisión de establecer para diciembre de 2003 la meta anual de inflación de mediano plazo. Esta se determinó acorde con un criterio difícilmente discutible: que la inflación de México llegue a ser semejante a la que prevalece en los principales socios comerciales de México (Estados Unidos y Canadá). Ese objetivo se acordó en una inflación anual de 3%.

En 2000 el Banco de México dio otros dos pasos fundamentales rumbo a la adopción del esquema OI. En primera instancia, se incorporó operativamente un nuevo concepto para la inflación esencial –a la que se denominó inflación “subyacente” y se empezó a analizar sistemáticamente su comportamiento y a anunciar sus resultados. Para llegar a esta definición se prescindió de los componentes más volátiles de la inflación (verduras y frutas, y colegiaturas) y de aquellos bienes cuyos precios se determinan administrativamente. Y en paralelo con lo anterior, se acordó también empezar a publicar un informe trimestral de inflación.

En enero de 2001 el Banco de México anunció por fin oficialmente la adopción del esquema de OI. Un año después se confirmó que el objetivo inflacionario de largo plazo sería de 3% del INPC y se agregó un margen de variabilidad de más-menos 1% alrededor de esa meta. Por último, a principios de 2003 el Banco de México publicó un calendario acorde con el cual se harán a futuro los anuncios de política monetaria.

El esquema de OI responde al objetivo de que la política monetaria pueda aplicarse con la mayor eficiencia posible, esa es su lógica. Lo que ha enseñado la experiencia de los últimos años es que la búsqueda de la estabilidad puede conseguirse con mayor eficacia y eficiencia, si el banco central es transparente (“hace lo que dice, y dice lo que hace”) y toma debidamente en cuenta las expectativas de los agentes económicos (productores y consumidores). Y el elemento indispensable o fundamental para el esquema de OI es que el banco central haya sido dotado de autonomía.

Conclusiones

Imagínese un escenario con las siguientes características: el jefe de gobierno o presidente de la República –y junto con él los integrantes de su gabinete económico tienen plena convicción en dos asuntos complementarios: en que la inflación es un fenómeno pernicioso cuya aparición debe evitarse a toda costa, y que la política monetaria a cargo del banco central debe tener como misión principal la conservación de la estabilidad monetaria. Asimismo, en el país amplios grupos respaldan dicha visión y ese hecho facilita grandemente la encomienda del banco central.

Es incuestionable que en un escenario como el delineado, quizá no sería indispensable que el banco central fuese dotado con el atributo de la autonomía. Desgraciadamente, el mundo real nunca suele ser tan perfecto. Aún si la administración en turno tiene una convicción muy firme sobre la conveniencia de conservar la estabilidad monetaria, la autonomía del banco central le puede servir como un recurso de gran utilidad para resistir y defenderse de las presiones de las fuerzas inflacionarias las cuales, según se ha dicho, suelen ser “poderosas, vastas y sutiles”.

Y las cosas pueden complicarse aún más, tan sólo por el hecho de que en una democracia existe siempre incertidumbre sobre el perfil y las ideas que impulsará el siguiente gobierno o los que le sucederán. Lo anterior ilustra con claridad que la autonomía de un banco central puede concebirse en dos dimensiones: como un atributo cuando la estabilidad de precios no se siente amenazada por el amago o la posibilidad de que se desea aplicar políticas expansionistas. Pero la autonomía

se convierte en una verdadera salvaguarda que el banco central está obligado a reivindicar, en caso de que la posibilidad mencionada amenace con convertirse en certeza.

La utilidad de que el banco central sea una entidad independiente se confirma así en todas las situaciones posibles. Aún en un contexto muy propicio para la estabilidad. Ello, dado que la lucha contra las fuerzas inflacionarias se facilita y puede desplegarse con mayor eficiencia –con tasas de interés más bajas, si el banco central cuenta con esa prerrogativa. Este punto no es de relevancia menor y a él se le ha concedido mucha atención recientemente en la literatura especializada.

Pero aunada a la utilidad de la autonomía del banco central, está la cuestión de su fortaleza. La experiencia de México en los ya casi ochenta años de existencia de la banca central revela algo fundamental: que la fortaleza de la autonomía de la banca central es algo relativo. La historia de la banca central en México es muy ilustrativa al respecto. ¿Qué determinó en su momento la caída o el derrumbe en México tanto de la autonomía reglamentaria como de la carismática?

Una de las principales conclusiones a que se llega es que el presidencialismo del sistema político resultó para la autonomía del banco central uno de los peores venenos. Muy justificadamente se ha considerado a la autonomía de la banca central, si no como parte integral de la división de poderes característica de un régimen republicano, al menos como una expresión de esa forma de organización política. En otras palabras, la independencia del instituto central constituye una cesión real de poder. Pero en momentos clave de la experiencia mexicana esa cesión de poder resultó intolerable en un contexto de predominio absoluto del ejecutivo sobre el resto de los poderes.

En su esencia, no hubo gran diferencia respecto a las causas que en su momento dieron lugar al arrasamiento tanto de la autonomía reglamentaria como de la carismática. En cuanto a la primera, la justificación fue un programa de reformas sociales de corte “popular” cuya aplicación no podía posponerse. La segunda se explicó por la necesidad de procurar un supuesto crecimiento económico más dinámico, avanzar los intereses del “tercer mundo”, modificar el régimen de propiedad de las principales empresas del país –relegar, según lo dijo en su momento Carlos Fuentes, a la empresa privada a actividades “ancilares” o corregir mediante un gasto público desbordado la distribución del ingreso y de la riqueza. La retórica justificativa de las políticas expansionistas es siempre muy florida: rica en palabrería y paupérrima en cuanto a su viabilidad práctica.

Las formas concretas que adoptara tal avasallamiento sí podían diferir, y de hecho eso fue lo que ocurrió. En una primera instancia, porque el Banco de México perdió la mitad de su capital por quebrantos que sufrió a causa de una se-

rie de créditos cuestionables que concedió el Consejo de Administración. En una segunda instancia esa pérdida tuvo verificativo simplemente por el incumplimiento flagrante de las topes a la expansión crediticia señaladas en el ordenamiento orgánico del Banco de México.

Desde la anterior perspectiva, no hay la menor duda de que la superación del viejo régimen caracterizado por el partido único y el predominio del ejecutivo, ha significado un gran avance. En el nuevo contexto, la muerte de la autonomía del banco central sólo podría sobrevenir como consecuencia de su remoción legal. Pero una reforma de esa naturaleza no sería cosa sencilla. Implicaría una reforma constitucional, lo cual no es tan fácil de conseguir visto el asunto desde la perspectiva de los procesos legislativos.

Otro elemento coadyuvante del fortalecimiento de la autonomía es el apoyo que esta figura pueda encontrar en la sociedad. En el orden mundial, el caso ejemplar en este sentido ha sido el de Alemania. En ese país ha existido y existe una opinión unánime tan extendida de temor por la inflación, que ello ha desembocado en un amplio apoyo en favor de la autonomía del banco central. En dicho país esa opinión tan arraigada tuvo su origen en las terribles hiperinflaciones que se vivieron durante los primeros años de la década de los veinte. Una situación semejante también es característica en Japón y en otros países avanzados como los Estados Unidos o Gran Bretaña.

Es dudoso suponer que en México exista un acuerdo social tan robusto en contra de la inflación como el que existe en Alemania. El caso es intrigante, dados los muchos años de inestabilidad de precios que el país ha padecido y los daños sociales infligidos por esa causa. Es evidente que existen en el país círculos no tan marginales que no comparten los puntos de vista expuestos en este texto. De hecho, recientemente en las plataformas políticas de algunos partidos se ha incluido la propuesta de utilizar al crédito primario del banco central como fuente de recursos para el financiamiento de la actividad productiva.

Y en el caso se encuentra también de por medio el factor arraigo. La fortaleza de la autonomía del banco central es equiparable a un árbol que se ha sembrado y que con los años logra echar raíces y desarrollar un tronco sólido y bien protegido por una gruesa corteza. Dados todos esos elementos, sería ingenuo suponer que la autonomía del banco central en México ha alcanzado la reciedumbre que muestra, ya no digamos en Alemania, Japón y otros países avanzados, pero quizá ni siquiera en Chile.

No debe caber duda que la autonomía institucional de la banca central en vigor desde abril de 1994, es mucho más vigorosa que sus versiones precedentes que existieron de 1925 a 1936 y de 1955 a 1970. Dicho lo anterior, no

está de más enumerar los elementos de esa fortaleza. En cuanto a los factores incorporados en la ley, cabe resaltar los siguientes puntos: el respaldo constitucional para ese atributo, la inamovilidad de los integrantes de la Junta de Gobierno, el establecimiento expreso de una finalidad prioritaria para la institución, las protecciones que ofrece la ley al reemplazo de sus integrantes y a la independencia administrativa del organismo. A lo anterior procede agregar la consolidación de la democracia en el país y la existencia de algunos grupos influyentes que apoyan la existencia de un banco central autónomo. ¿Cuál es la perspectiva hacia futuro?

La consideración sobre las perspectivas que enfrenta el Banco de México en el mediano plazo –y por consecuencia su autonomía debe partir de un hecho fundamental: que desde su entrada en vigor en abril de 1994, esa autonomía no ha sido en rigor puesta a prueba o enfrentada. Es obvio que en dicho periodo la institución ha atravesado por etapas de gran dificultad. La etapa de los choques exógenos en serie que desembocaron en la crisis financiera y de balanza de pagos en diciembre de 1994, ciertamente fue un periodo de grandes retos para las políticas cambiaria, monetaria y financiera y para las autoridades encargados de su conducción. Sin embargo, esas situaciones tan difíciles y conflictivas no amenazaron en forma directa a la autonomía de la banca central.

Concederle autonomía al banco central no respondió a la finalidad inmediata de reducir la vulnerabilidad externa de la economía del país, o suprimir la eventualidad de ataques especulativos contra la moneda nacional. Si bien estas metas son deseables y a su consecución deben las autoridades canalizar todos sus esfuerzos, los instrumentos para conseguirlas son de distinta naturaleza. La autonomía del banco central tiene otra misión: enfrentar la posibilidad de que el banco central quiera ser obligado a aplicar una política monetaria expansiva, contraria al mandato de procurar la estabilidad del poder de compra de la moneda nacional.

La perspectiva respecto a la integración del congreso no es ciertamente contraria a la subsistencia de la autonomía. La fragmentación partidaria que muestra la composición del congreso se presenta poco propicia para otras finalidades –como las relativas a sacar adelante las reformas estructurales que están pendientes pero quizá no para amenazar con una reforma que debilitara o removiera la autonomía del banco central. Esto último, a pesar de la evidente convergencia ideológica que se ha manifestado recientemente entre el PRD y muchas de las corrientes que representan al PRI. Además, en este punto aparece el importante factor de que no solamente es una ley la que tendría que modificarse (abrogarse), ese cambio obligaría a una reforma constitucional. Y esto último es legislativamente algo mucho

más difícil de conseguir.

Apelando al recurso analítico de considerar posibles escenarios futuros, ciertamente no todos se vislumbran desfavorables y difícilmente puede imaginarse alguno extremo susceptible de ser considerado como altamente peligroso o incluso catastrófico. Pero en la democracia siempre existe incertidumbre sobre el perfil de la próxima administración y las subsiguientes. Felizmente, en ese horizonte con interrogantes tampoco se presenta como imposible una situación en la que gobiernos futuros vean con buenos ojos la posibilidad de conservar la estabilidad macroeconómica y por tanto seguir contando con un banco central autónomo.

Sin embargo, en el abanico de escenarios futuros también aparece aquel en el cual algún gobierno futuro viese con desagrado que el banco central mantenga su autonomía. Ello sería contrario al imperativo de subordinarlo a otros fines distintos del de la estabilidad económica. Ya ocurrió en el pasado, y nada impide que vuelva a suceder aunque las probabilidades sean reducidas. Así, la cuestión se ubica más bien en el ámbito de las posibilidades. Pero supóngase que el escenario más extremo imaginable se materializa. ¿Hasta dónde podrían llevarse las presiones sobre el banco central? Nadie lo sabe con exactitud. Ya en el extremo, a muy pocos se les ha ocurrido imaginar la vulnerabilidad que podrían tener en el orden personal los funcionarios de carne y hueso a cuyo cargo está la conducción del banco central.

No es necesario, sin embargo, llegar a la suposición de esos casos extremos. Las soluciones de esquina no son nunca las más probables y menos las idóneas en un problema tan complejo. Con todo, especulaciones aparte sobre el perfil potencial de futuras administraciones, hay otra consideración de gran importancia que procede enunciar antes de concluir. Sea el que fuere el perfil ideológico y partidista de los próximos gobiernos, el ideal sería que el país —y con él, el banco central se empezaran a mover en un entorno de crecimiento económico más rápido y de prosperidad material al alza. Después de todo, esa es la finalidad ulterior que se persigue mediante la estabilidad macroeconómica. Un entorno de estabilidad con estancamiento, es necesariamente un entorno subóptimo. En última instancia, lograr un desarrollo rápido es el mejor argumento que pueda existir para defender la autonomía del banco central. Sin embargo, procede matizar: se trata tan sólo de un buen argumento, no necesariamente de un blindaje inexpugnable contra la ocurrencia de nuevas embestidas, como se comprobó en la experiencia de México en las postrimerías del Desarrollo Estabilizador. El más propicio de los contextos no fue defensa suficiente para salvaguardar la autonomía carismática que tuvo en su momento el Banco de México.

Afortunadamente, en la actualidad la institución cuenta con una autonomía mucho más robusta y el avance de la democracia constituye un pilar de apoyo complementario importante, del cual nunca gozaron sus variantes pioneros: la remota autonomía reglamentaria y la añorada autonomía carismática.

Referencias bibliográficas

- Banco de México S. A. (1928). *Tercera asamblea general ordinaria de accionistas*, México: ed. Cultura.
- Banco de México (2003). *El Sistema financiero y el desarrollo económico de México. Ensayos y testimonios en honor de Ernesto Fernández Hurtado*, México, (s.e.).
- Cámara de Diputados (1998). *Gaceta Parlamentaria*, viernes 27 de marzo.
- Gómez, Rodrigo (s.f.). Conferencia en el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, agosto de 1957, en *Textos de Rodrigo Gómez, 1953-1967*, México, (s.e.).
- Ley Orgánica del Banco de México, y exposición de motivos (1985). *El Trimestre Económico*, abril-junio, núm. 206.
- Ley del Banco de México, diciembre de 1993, México, (s.e.).
- Ortiz Mena, Antonio (1958). *Programa Económico Nacional*, México, 31 de agosto, mimeo.
- (1998). *El desarrollo estabilizador: reflexiones sobre una época*, México: FCE.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (1958). *Legislación sobre el Banco de México*, México, (s.e.).
- (1925). *Ley que crea el Banco de México, Exposición de motivos*, México: SHCP.
- (1958). *Ley Organica del Banco de México*, México: SHCP.
- Turrent Díaz, Eduardo (1982). *Historia del Banco de México*, vol. I, México (s.e.).

A stochastic model of endogenous growth: the mexican case, 1930-2002

(Recibido: noviembre/04 -aprobado: diciembre/04)

*Francisco Venegas-Martínez**

Abstract

In this research, we develop a stochastic model of endogenous growth. We assume that the exchange rate is driven by a mixed diffusion-jump process, and the tax rate on wealth is governed by a geometric Brownian motion. We also suppose that contingent claims for hedging against future exchange-rate depreciation are not available. Finally, we use the proposed model to carry out a Monte Carlo simulation experiment that explains the observed mean growth rate of output for the Mexican case between 1930 and 2002.

JEL Classification: O41, F41, H31

Keywords: Endogenous growth, stochastic modelling.

* Finance Department, Tecnológico de Monterrey, México City Campus (fvenegas@itesm.mx). The author has benefited from many valuable discussions with participants at the 2003 Latin American Meeting of the Econometric Society held in Panama and the 8th Latin American and Caribbean Economic Association held in Mexico. The author also wishes to thank Arnold Zellner for helpful comments and suggestions, as well as Hector Ruíz for this substantial help in stochastic simulation. The author is solely responsible for opinions and errors.

Introduction

The impact of uncertainty on economic growth has been of great interest to policy-makers for a long time. The purpose of this paper is to develop a stochastic model of endogenous growth in which agents have expectations of depreciation of the exchange rate driven by a mixed diffusion-jump process. Although uncertainty is a key element in studying growth, there are few studies considering a stochastic setting. In this regard we may mention, for instance, Canton (2001) and Gokan (2002).

It is important to point out that mixed diffusion-jump processes provide heavy tails and skewness in the distribution of the exchange rate to rationalize dynamics that cannot be generated by using only the Brownian motion. This fact is not just a sophistication to be included in growth models, but an important issue with significant qualitative implications in the determinants of the growth rate of output.

In our approach, revenue raised by taxes, including seignorage, is wasted in unproductive government purchases. The model assumes that contingent-claims markets to hedge against future exchange-rate depreciation are unavailable. It is also assumed that an un-certain tax rate on wealth is governed by a geometric Brownian motion. Assuming risk averse agents, we examine the growth rate of consumption and output in the presence of taxes on wealth and consumption. The production function has constant return to capital (Rebelo, 1991), we combine this technology with the optimizing behavior of consumers and firms to obtain the stochastic per capita growth rate of consumption, capital and output.

Our modelling has several distinctive features in studying growth determinants and their dynamic implications: it takes into account all risk factors in the exchange-rate dynamics, providing a more realistic stochastic environment; it derives tractable closed-form solutions, making easier the understanding of the key issues of growth; it examines the effects of various forms of distortionary taxes on growth; and it explains the observed output, in the Mexican case between 1930 and 2002, by using Monte Carlo simulation methods.

The paper is organized as follows. In the next section, we work out a stochastic endogenous model where agents have expectations of depreciation of the exchange rate guided by a mixed diffusion-jump process. In this economy, agents pay a tax on wealth at an uncertain rate driven by a geometric Brownian motion. In

¹ A study where exchange-rate derivatives are available can be found in Venegas-Martínez (2005). Other studies for the Mexican case within a stochastic framework can be found in Venegas-Martínez (2004) and (2004b).

section 2, we solve the consumer's choice problem. In section 3, we undertake policy experiments. In section 4, we study the dynamic behavior of wealth. In section 5, we examine consumption dynamics and address a number of fiscal policy issues. In section 6, we specify the technology to derive the per capita growth rates of consumption, capital and output. In section 7, we carry out a Monte Carlo simulation experiment that replicates the mean and variance of the observed annual growth rate of output in Mexico between 1930 and 2002. Finally, we draw conclusions, acknowledge limitations, and make suggestions for further research.

1. The setting of the model

Let us consider a small open economy with a single infinite-lived household in a world with a single perishable consumption good. We assume that the good is freely traded, and its domestic price level, P_t , is determined by the purchasing power parity condition, namely

$$P_t = P_t^* e_t, \tag{1}$$

where P_t^* is the foreign-currency price of the good in the rest of world, and e_t is the nominal exchange rate. We will assume, for the sake of simplicity, that P_t^* is equal to 1.

We suppose that the number of extreme movements in the exchange rate, *i.e.*, jumps in the exchange rate, per unit of time, follows a Poisson process Q_t with intensity h , so $IP^{(N)} \{dQ_t = 1\} = hdt$ and $IP^{(N)} \{dQ_t = 0\} = 1 - hdt + o(dt)$. Thus,

$$E^{(N)} [dQ_t] = \text{Var} (N) [dQ_t] = hdt \tag{2}$$

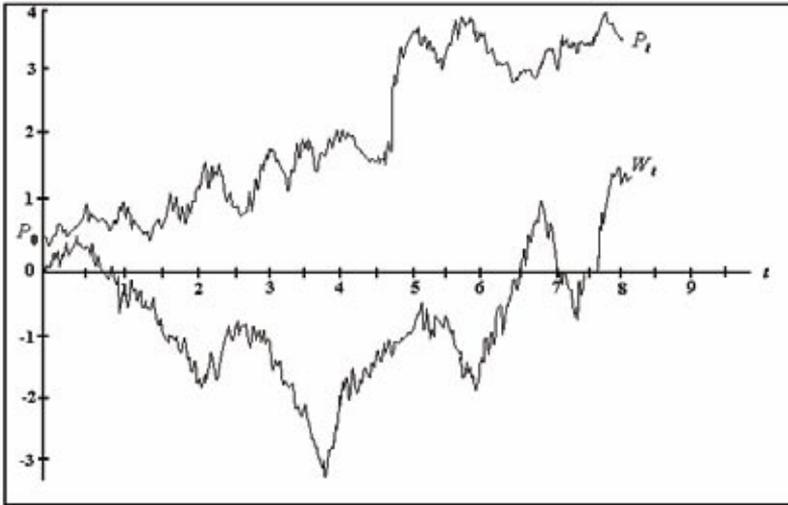
Let us consider a Brownian motion, dV_t , that is $E[dV_t] = 0$ and $\text{Var}[dV_t] = dt$. We assume that the consumer perceives that the expected inflation rate, dP_t/P_t , and consequently the expected rate of depreciation, de_t/e_t , follows a geometric Brownian motion with Poisson jumps in accordance with

$$, \tag{3}$$

where ϵ is the mean expected rate of depreciation conditional on no jumps, σ_p is the instantaneous volatility of the expected price level, and μ is the mean expected size of an exchange-rate jump. Process V_t is supposed to be independent of Q_t . In what follows, ϵ , σ_p , h and μ are all supposed to be positive constants. Figure 1 shows a Brownian motion and a mixed diffusion-jump process.

The agent holds real cash balances, $m_t = M_t/P_t$, where M_t is the nominal stock of money. The stochastic rate of return of holding real cash balances, dR_m , is given by the percentage change in the price of money in terms of goods, dm_t/m_t . By applying

Figure 1
A Brownian motion and a mixed diffusion-jump process



Itô's lemma for diffusion-jump processes to the inverse of the price level, with (3) as the underlying process, it can be shown

(4)

The agent also holds capital, k_t , that pays a risk-free real interest rate r , which is constant for all terms, satisfying

$$dk_t = rk_t dt, \quad k_0 \text{ given} \quad (5)$$

The representative agent takes r as given.

Let us consider now a Brownian motion dW_t , that is $E[dW_t] = 0$ and $\text{Var}[dW_t] = dt$. We assume that the representative consumer perceives that his/her wealth is taxed at an uncertain rate, τ_t , in accordance with the following stochastic

differential equation:

$$(6)$$

where

$$(7)$$

and

$$\rho \in (-1, 1). \quad (8)$$

Here τ is the mean expected growth rate of the taxes on wealth, σ_τ is the volatility of the tax rate on wealth, and $\rho \in (-1, 1)$ is the correlation between changes in inflation and changes in wealth taxes. Notice that an increase in the rate of depreciation will produce a higher depreciation in real cash balances. This, in turn, will reduce real assets, which could lead to the fiscal authority to modify tax rates. Processes Q_t , V_t , and W_t are supposed to be independent.

Consider a cash-in-advance constraint of the Clower-Lucas-Feenstra form:

$$(9)$$

where c_t is consumption, and $\alpha > 0$ is the time that money must be held to finance consumption. Condition (9) is critical in linking exchange-rate dynamics with consumption. Observe that

In the sequel, we will assume that the error $o(\alpha)$ is negligible.

2. The consumer's decision problem

In this section, we characterize the household's optimal decisions on consumption and portfolio shares through the Hamilton-Jacobi-Bellman condition of the continuous-time stochastic dynamic programming.

The stochastic consumer's wealth accumulation in terms of the portfolio shares,

$$w_t = m_t/a_t,$$

$$I - w_t = k_t/a_t,$$

and consumption, c_t , is given by the following system:

$$\begin{aligned} & \dots \\ & \dots \end{aligned} \tag{10}$$

where $dR_k = dk_t/k_t$, and τ is a resident-based *ad valorem* tax rate on consumption. By substituting (4), (5) and (9) into the first equation of (10), we get

$$\dots \tag{11}$$

where

The von Neumann-Morgenstern utility at time t , V_t , of the competitive consumer is assumed to have the time-separable form:

$$\dots \tag{12}$$

Notice that the agent's subjective discount rate has been set equal to the constant real international rate of interest, r , to avoid unnecessary technical difficulties. We consider the logarithmic utility function, $u(c_t) = \log(c_t)$, in order to derive closed-form solutions and make the analysis easy to manage.

In this case, the Hamilton-Jacobi-Bellman equation for the stochastic optimal control problem of maximizing the agent's life-time expected utility subject to the intertemporal budget constraint is:

$$\tag{13}$$

where

is the agent's indirect utility function (or welfare function) and $I_a(a_t, \tau_t, t)$ is the co-state variable.

Given the exponential time discounting in (14), we specify $I(a_t, \tau_t, t)$ in a time-separable form as

$$I(a_t, \tau_t, t) \equiv F(a_t, \tau_t)e^{-rt} \tag{14}$$

where

$$F(a_t, \tau_t) = \delta_0 + \delta_1 \log(a_t) + \delta_2 \tau_t + \delta_3 \tau_t^2, \tag{15}$$

where δ_0, δ_1 and $H(\tau_t; \delta_2, \delta_3)$ are to be determined from equation (15). Coefficients δ_2 and δ_3 must satisfy

$$H(\tau_0) = 0 \text{ and } H'(\tau_0) = 0 \tag{16}$$

Substituting (14) into (13), we have

$$\dots \tag{17}$$

The first-order conditions of the intertemporal optimization of the risk averse representative agent lead to a time-invariant $w_t = w$, and

$$\dots \tag{18}$$

Figure 2 shows optimal w^* as a function μ y h . We choose now $H(\tau_t)$ as a solution of

$$\dots \tag{19}$$

Coefficients δ_0 and δ_1 are determined from (15) after substituting optimal w^* . Thus, $\delta_1 = r^{-1}$, so the coefficient of $\log(a_t)$ in (17) becomes zero, and

$$\dots \tag{20}$$

Logarithmic utility implies that w depends only upon the parameters determining the stochastic characteristics of the economy, and hence w is constant.

In other words, the consumer's attitude toward currency risk is independent of his/her wealth, *i.e.*, the resulting level of wealth at any instant has no relevance for portfolio decisions. Moreover, due to the logarithmic utility, the correlation coefficient, ρ , plays no role in the consumer's optimal portfolio, only matters the trend and volatility components of the stochastic processes driving the dynamics of the exchange rate and the tax policy. Finally, it is important to point out that equation (18) is cubic, therefore it has at least one real root.

Notice also that from $\delta_1 = r^{-1}$, it can be shown that the solution of (19) is

$$(21)$$

where

,

and

Coefficients δ_2 and δ_3 are determined in such a way that $H(\tau_0) = 0$ and $H'(\tau_0) = 0$.

Equation (18) is cubic with one negative and two positive roots. This can be seen by intersecting the straight line defined by the right-hand side of (18) with the graph defined by the left-hand side of (18). In such a case, there is only one intersection defining a unique, perfectly viable, steady-state share of wealth set apart for consumption such that $w^* \in (0, 1)$.

3. Policy experiments and comparative statics

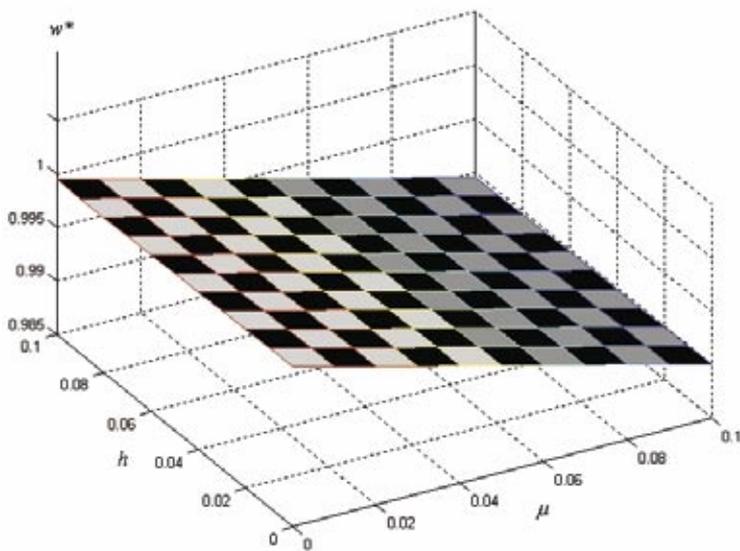
We are now in a position to derive the first result: a once-and-for-all increase in the rate of depreciation, which results in an increase in the future opportunity cost of purchasing goods, leads to a permanent decrease in the proportion of wealth devoted to future consumption. To see this, we may differentiate (18) to find that

$$(22)$$

where

$$(23)$$

Figure 2
Optimal w^* as a function μ y h



A second result is the response of the equilibrium share of real monetary balances, w^* , to once-and-for-all changes in the intensity parameter, h . A once-and-for-all increase in the expected number of exchange-rate jumps per unit of time causes an increase in the future opportunity cost of purchasing goods. This, in turn, permanently decreases the proportion of wealth set aside for future consumption. Indeed, after differentiating (18), we get

$$(24)$$

A similar effect is obtained for a once-and-for-all change in the mean expected size of an exchange-rate jump:

$$(25)$$

Finally, an increase in the *ad valorem* tax on consumption, will produce a

permanent reduction in the proportion of wealth devoted to future consumption.

(26)

4. Wealth dynamics

We now derive the stochastic process that generates wealth when the optimal rule is applied. After substituting the optimal share w^* into (11), we get

(27)

where

,

(28)

and

$$\varepsilon \sim N(0, 1)$$

(29)

We also have that

(30)

and

(31)

It can be shown that the solution of the stochastic differential equation in (27), conditional on a_0 , is

(32)

where

(33)

$$\phi_t = L(w^*)Q_t,$$

(34)

and

$$Q_t \sim P(ht) \tag{35}$$

As usual $P(\cdot)$ denotes a Poisson distribution. The stationary components of the parameters of the above distributions are:

and

Notice also that

$$\tag{36}$$

and

$$\tag{37}$$

Moreover, it readily follows that

$$\tag{38}$$

and

$$\tag{39}$$

Finally, according to (32), the last two equations determine the mean and variance of the growth rate of real assets.

5. Consumption dynamics

In virtue of (9) and (32), the stochastic process for consumption can be written as

(40)

This indicates that, in the absence of contingent-claims markets, the exchange-rate depreciation risk has an effect on wealth via the uncertainty in ξ_t , that is, uncertainty changes the opportunity set faced by the consumer. On the other hand, the depreciation risk also affects the composition of portfolio shares via its effects on w^* . Thus, a policy change will be accompanied by both wealth and substitution effects. From (40), we can compute the probability that, in a given time interval, certain levels of consumption occur. It is also important to note, regarding (40) and (12), that the assumption that the agent's time-preference rate is equal to the world's interest rate does not ensure a steady-state level of consumption. However, we do have a steady-state share of wealth set aside for consumption. We may conclude that uncertainty is the clue to rationalize richer consumption dynamics that could not be obtained from deterministic models. Finally, in virtue of (40), equations (38) and (39) determine the mean and variance of the growth rate of consumption. Figure 3 shows consumption as a function of a_0 y τ_0 .

6. Technology specification

We suppose that technology is of the form $y_t = Ak_t$ where $A > 0$. That is, the marginal product of capital is constant and equal to A . We assume that capital does not depreciate. The condition for profit maximization require $r = A$. Since

$$1 - w^* = k_t / a_t$$

we have

$$y_t = A (1 - w^*) a_t$$

In virtue of (32), we obtain

$$y_t = A (1 - w^*) a_0 e^{\xi t}$$

Notice first that the production-consumption ratio remains constant according to

(41)

and due to the cash-in-advance constraint, the money-consumption ratio, $m_t /$

$c_t = \alpha$, remains also constant. On the other hand, from (40) and (41), we have that

and since $m_t = w^*a_t$, we obtain

Therefore,

(42)

where, in $[t, t + dt]$,

and

$$dQ_t \sim P(hdt)$$

Hence, if $dt = T - t$, in virtue of (36), the expected growth rate of output, in $[t, T]$, satisfies

(43)

Thus, $\psi_{t,T}$ depends upon the parameters determining risk factors (uncertain fiscal and monetary policies), which shows significant qualitative differences with respect to the deterministic framework. Also, from (37), the variance of the growth rate of output, in $[t, T]$, is given by

(44)

Finally, from (42), the expected growth rates of consumption and real cash balances, as well as their variances, are also determined by (43) and (44), respectively.

7. Simulation exercise

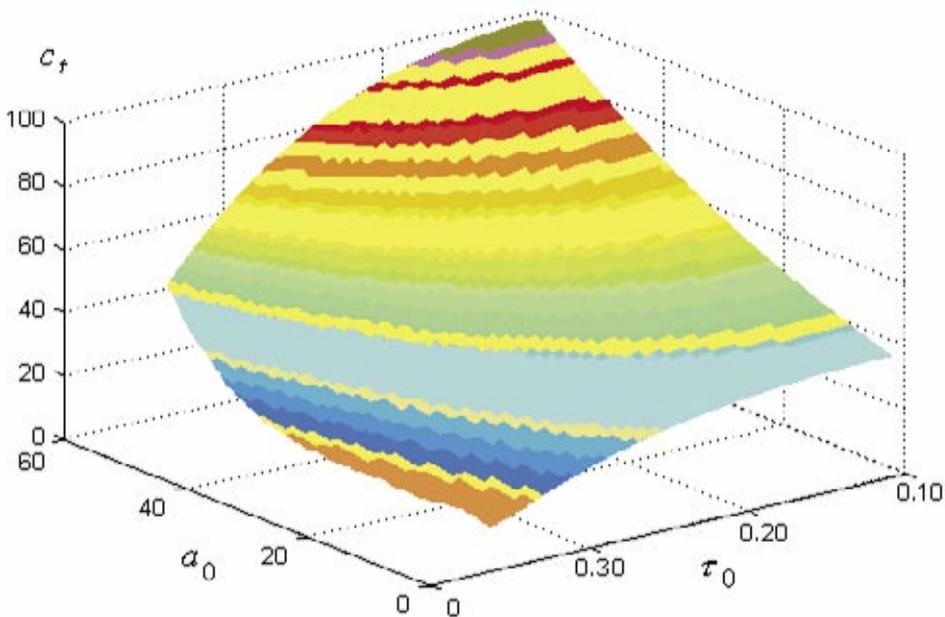
The following experiment is intended to replicate, via Monte Carlo methods, the mean and variance of the observed annual growth rate of output, $E[dy_t/y_t]=E[d\xi_t]$ and $Var[dy_t/y_t] = Var[d\xi_t]$, by using equations (43) and (44), in Mexico between 1930 and 2002. In Figure 4, we show the observed annual growth rate of output from 1930 to 2002.²

Table 1 presents a vector of diffusion and jump parameter values, $(\Xi, \sigma_p^{-1}, h, \mu)$, that replicate the mean and variance of the annual growth rate. In order to choose such a vector, we tried about 800 different feasible combinations of parameter values. For simulation purposes, we have used a standard discrete-time version of (40) with an appropriate unit of time, see, for instance, Ripley (1985). Results are based on 10,000 iterations.

Conclusions

Most of the existing models of endogenous growth ignore uncertainty, providing elaborate

Figure 3
Consumption as a function of a_0 y τ_0 ,
(a_0 in 10^{11} pesos of 1993)



justification why uncertainty does not need to be considered. We have shown that risk factors may lead to significant qualitative changes in the determinants of growth in contrast with the deterministic setting. The consideration of uncertainty in the expected dynamics of both the exchange rate and the tax policy have led to more complex transitional dynamics, but results were certainly richer.

Our stochastic framework, in which a Brownian motion and a Poisson process drive the expectations of exchange-rate jumps, and a geometric Brownian motion guides a tax rate on wealth, has provided new elements to carry out simulation experiments and empirical research. In particular, our stochastic model was capable of explaining average growth for the Mexican case of 1930-2002.

References

- Canton, E. (2001). "Fiscal policy in a stochastic model of endogenous growth" in *Economic Modelling*, 18, 19-47.
- Gokan, Y. (2002). "Alternative government financing and stochastic Endogenous Growth" in *Journal of Economic Dynamics and Control*, 26, 681-706.
- Rebelo, S. (1991). "Long-run policy analysis and long-run growth" in *Journal of Political Economy*, 99, 500-521.
- Ripley, B. D. (1987). *Stochastic Simulation*. New York: Wiley.
- Venegas-Martínez, F. (2005). "Bayesian Inference, prior information on volatility, and option Pricing: a maximum entropy approach" in *International Journal of Theoretical and Applied Finance*, vol. 8, núm. 1, forthcoming.
- (2004). "Reforma fiscal incierta y sus efectos en las decisiones de consumo y portafolio: impacto en el bienestar económico" en *Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía*, IIEC-UNAM, vol. 35, núm. 136, pp. 137-150.
- (2004b). "Política fiscal, estabilización de precios y mercados incompletos" en *Estudios Económicos*, Centro de Estudios Económicos, COLMEX, vol. 20, núm. 1, forthcoming.
- (2001). "Temporary stabilization: a stochastic analysis" in *Journal of Economic Dynamics and Control*, 25, 1429-1449.

² Data source: Instituto Nacional de Estadísticas, Geografía e Informática, *INEGI*.

Figure 4
Observed growth rate from 1930 to 2002 (pesos of 1993)

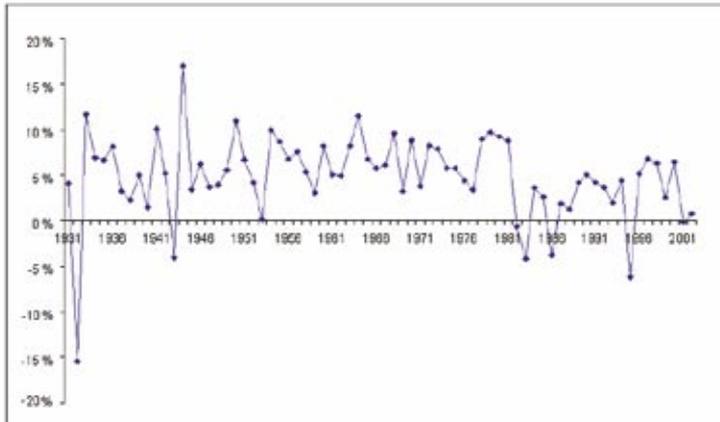


Table 1
Optimal consumption shares, parameters, and estimates

w^*	0.430004
\in	0.300000
σ	0.009999
h	0.100000
μ	0.300000
$F(w^*)$	0.011026
$G(w^*)$	0.000019
$L(w^*)$	0.004539
α	0.980000
r	0.085000
$-$	
τ	0.060000
σ_τ	0.180000
a_0	1.849000×10^{12} (pesos of 1993)

estimated growth rate mean = 0.0470
 estimated growth rate variance = 0.0223

observed growth rate mean = 0.0473
 observed growth rate variance = 0.0222

Racionalidad del *homo economicus* *versus* creencia racional: una visión a través de la teoría de juegos

(Recibido: octubre/04 aprobado: diciembre/04)

Cristian E. Leriche Guzmán
Oscar Rogelio Caloca Osorio*

Resumen

El presente trabajo intenta dar cuenta de un uso distinto de la idea de *homo economicus*, modificando el concepto de elección racional partiendo del hecho de que las elecciones de los agentes económicos son realizadas bajo creencia racional. Se busca determinar la existencia del equilibrio de Nash en un juego psicológico.

Palabras clave: racionalidad, creencia racional, teoría de juegos.

Clasificación JEL: B41, B49, C72 y Z00.

* Profesores-Investigadores del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco (celg@correo.azc.uam.mx) (orcos6@yahoo.com.mx).

Introducción

A partir del siglo XIX, la noción de *homo economicus*,¹ es uno de los elementos de mayor trascendencia empleados en la teoría económica, tal *constructo* está asociado con la manera en que éste lleva a cabo sus elecciones; las cuales son resultado de la racionalidad, es decir elige y toma decisiones con base en la razón. Este individuo, es un ente que hace abstracción de los fenómenos mentales, intenciones, deseos y creencias y de otras características tales como el sexo, la raza, edad, por tanto, carece de toda valoración originada en el contexto, en grado tal que su contenido es similar a la noción de hombre medio de Quetelet.²

La aceptación de la existencia del *homo economicus* conduce a reconocer una serie de cualidades que le permean, entre ellas el comportamiento relacionado con una conducta maximizadora, donde el individuo aprovecha toda oportunidad que le signifique la consecución de un objetivo, y no implique la pérdida de otras, aunado a que toda elección realizada sobre conjuntos diferentes de posibilidades no se contradigan; es decir, exista en cualquier momento del tiempo coherencia lógica en la conducta de tal individuo.

En el presente artículo se pretende dar cuenta de un uso distinto de la idea de *homo economicus*, variando la noción de elección racional sólo en un sentido que involucra no la racionalidad en sí, sino el hecho que las elecciones de los agentes económicos son realizadas bajo creencia racional. Esta última condición, permite la existencia de errores y el posible ajuste de éstos como parte de un proceso de aprendizaje del agente cuyo objetivo es minimizar las conductas erradas. Asimismo, interesa determinar la existencia del equilibrio de Nash para un juego psicológico donde los agentes eligen bajo creencia racional.

El trabajo se divide en cuatro secciones. La primera expone tanto la noción como la pertinencia de establecer y hacer uso de la idea de *homo economicus*, además se establece la prueba de racionalidad que todo agente económico está obligado a cumplir, la sección finaliza con una reflexión sobre los límites de tal *constructo*. En el siguiente apartado se muestra el argumento a favor de la noción de creencia y creencia racional, estableciendo su origen como parte fundamental de la apropiación

¹ Hombre económico.

² La aplicación de la definición de Quetelet corresponde con dos operaciones: en la primera se considera cada una de las características de los individuos que componen una población dada; sobre la cual se determina la media de cada característica. En la segunda operación se reúnen estas medidas y se define el hombre medio como el poseedor de la talla media, el peso medio, la inteligencia media, la honestidad media, etc. Siendo las principales objeciones las siguientes: 1) existen características no mesurables y 2) el hombre resultante no existe. Para una revisión véase Fréchet (1988: capítulo X).

ción del conocimiento por parte de los individuos, para, a continuación, recurrir al uso de Estados Epistémicos como conjuntos necesarios para explicar la existencia de las creencias. Además se relacionan las ideas de creencia e incertidumbre, y se establece la teoría de probabilidades —en particular al teorema de Bayes—, para la observación de cómo los individuos ajustan sus creencias ante nueva información, dado el estado epistémico del mundo.

Posteriormente, nos referimos al cambio en las creencias, por ejemplo, agentes que apprehenden establecen los elementos necesarios por medio de los cuales eligen bajo creencia racional, éstos pueden modificar su comportamiento al tener una revisión, contracción o expansión de sus creencias. En la última sección, se observa cómo eligen los agentes bajo incertidumbre. Esto redundará en la modelización de la interacción de N jugadores para un juego de tipo psicológico, y en donde al seleccionar a los jugadores con base en creencias racionales y coherentes, es posible identificar un equilibrio de Nash. Para finalizar la sección se argumenta el caso donde los jugadores no pudiesen emplear un método que les minimice el riesgo de error. Esto conduce a exponer una situación en la cual los jugadores, al actuar bajo creencia racional, pueden errar y aún así modificar su conducta: a diferencia de un agente racional.

1. *Homo economicus* y racionalidad

1.1 *Homo economicus*, la visión

La idea del *homo economicus* data del siglo XIX, su origen se funda en la idea ilustrada de la razón como máxima expresión del hombre, porque únicamente la razón conduce al individuo a la ilustración; sin la razón es imposible salir de la minoría de edad, y servirse del entendimiento sin la guía de otro” (Kant, 1999: 63). Desde la ilustración se reconocía el uso de la razón como condición necesaria para conseguir la felicidad, estado deseable para cualquier ser humano, por lo tanto la dupla razón-elección es una herencia del Siglo de las Luces. Un *constructo* que no emitía juicios de valor, estos eran irrelevantes “excepto si se preguntaba científicamente sobre los medios a elegir para contar con una certeza sobre el fin” (Hollis y Nell, 1975: 49).

A la par del agente tomador de decisiones, nacía una idea sobre la economía como ciencia que tendía a formalizar su lenguaje a través de términos y enunciados propios de las ciencias duras sobretodo de la física y la matemática, de las cuales adopto la idea deductiva y la práctica de hacer análisis a partir de modelos de comportamiento de cuyos resultados se deducían leyes. Tal situación condujo

a la transformación conceptual de la misma (Le Moigne, 1998: 322). Cabe recordar la novedad que esto implica con solo decir que Comte la ignoró en el contenido de la tabla sinóptica de las disciplinas positivas en 1828; es decir, no era considerada como parte de las disciplinas científicas serias; existía en ella un contenido excesivo de explicaciones metafísicas.³

En este proceso de construir un metalenguaje para la economía ha privado el espíritu positivo que rodea toda construcción científica. Por ello resalta el hecho de que la idea del *homo economicus* se construya con base en planteamientos normativos,⁴ pues se prescribe como un modelo de individuo,⁵ que corresponde con la característica esencial de ser racional, y en consecuencia cualquier evento emanado de él responde a un comportamiento racional, es decir si efectúa alguna elección esta es racional. No es una construcción que se forma a partir de caracterizaciones, es por lo tanto en su totalidad, un supuesto. La exageración de tal comportamiento puede apreciarse recurriendo al carácter relativo de la racionalidad según la explica Popper,⁶ para quien la racionalidad no es una propiedad de los hombres, ni es un hecho sobre los hombres, pues hasta el hombre más racional es irracional.

La prescripción de un individuo que da cuenta de la racionalidad como un dato a priori de la conducta donde, el “principio se presenta como innato a la naturaleza humana (...)” Godelier (1975: 15); necesariamente se corresponde con la capacidad de explicación y predicción que permite el uso de

³ El argumento de Comte es el siguiente: “me parece que debiera bastar una simple consideración previa, (...), para caracterizar con claridad esta necesaria inanidad de las pretensiones científicas de nuestros economistas, los cuales (...) no han podido ciertamente agotar en ninguna fuente regular este espíritu habitual de racionalidad positiva que creen haber trasvasado a sus investigaciones. Inevitablemente ajenos por su educación, hasta con respecto a los menores fenómenos, a toda idea de observación científica, a toda noción de ley natural, a todo sentimiento de demostración legítima, es evidente que cualquiera que pueda ser la fuerza intrínseca de su inteligencia, no han podido aplicar de golpe decorosamente a los análisis más difíciles un método del que desconocen absolutamente las aplicaciones más simples (...) la historia contemporánea de esta pretendida ciencia confirma, con una evidencia irresistible, este juicio directo acerca de su naturaleza puramente metafísica. Al considerar con una mirada imparcial las estériles disputas que les dividen en torno a las nociones más elementales del *valor*, la *utilidad*, la *producción*, etc., ¿no se creería asistir a los más extraños debates de los escolásticos medievales acerca de los atributos fundamentales de sus entidades metafísicas puras, cuyo carácter adoptan cada vez más las concepciones económicas a medida que se dogmatizan y se utilizan más? (...) se ve en resumen que la estimación política de esta pretendida ciencia confirma esencialmente, (...) al testimoniar que no debe verse en ella en modo alguno un elemento ya constituido de la futura física social, la cual (...), solo podría ser decorosamente fundada abrazando, (...), el conjunto racional de todos los diversos aspectos sociales” Comte (1981: 244-254).

⁴ Véase Elster (1997: 214).

⁵ Véase Von Wright (1979: cap.1).

⁶ Véase Popper (1997: 185-200).

⁷ Thaler (2000: 133-141).

tal noción, asociada con dos conductas: a) persigue finalidades coherentes entre sí; b) emplea medios apropiados para alcanzar las finalidades perseguidas. Por consiguiente el *homo economicus* adquiere relevancia por la utilidad que ofrece tanto en la edificación teórica como en la práctica de la economía. Dado que las:

[...] teorías se componen de definiciones, supuestos e hipótesis de la relación entre variables y por consiguiente necesitan de un portador, un agente económico a quien aplicárselas. Tal es el papel que la economía positiva ofrece con su [...] Racional Hombre Económico (Hollis y Nell, 1975: 52).

La enunciación de la existencia de un ente racional es objeto de la mecánica racional y por ende sujeto del cálculo, condición que permite alejarse de concepciones no mesurables, puesto que es fácil observar: a) que el cálculo al menos tiene la ventaja de hacer más cierto el camino de la razón, de ofrecerle armas más poderosas contra las sutilezas y los sofismas; b) que el cálculo se hace necesario siempre que la verdad o la falsedad de las opiniones dependa de cierta precisión en los valores (Condorcet, 1990: 82).

1.2 Racionalidad

Es plausible identificar que los modelos de hombre *economicus* dependen de cálculos racionales con base en el egoísmo, que presuponen una relación específica entre medios y los fines lógicamente distintos. Y que incurren en la noción de que los motivos se mantienen inmutables en el tiempo y que dichos resultados son universales y absolutos.

Ello puede analíticamente ser observado así: dado un agente la elección que realiza, la hace respecto de múltiples cursos de acción identificados como un conjunto de estrategias Ψ , donde ψ_i es un elemento de dicho conjunto en el que se desenvuelve todo jugador y en el que mantiene el objetivo de alcanzar utilidad $\Omega(\cdot)$. Así cada estrategia reporta una utilidad $\Omega(\psi_i)$; entonces se elige con la finalidad de obtener la estrategia que le reporte la mayor utilidad posible, y por eso, en este sentido la elección del jugador es racional si: dada una relación de preferencia sobre un conjunto Ψ , con un problema de elección ψ_i, ψ_j , se elige un elemento optimal que cumple con las propiedades de completitud y transitividad. Lo cual implica que el agente puede distinguir y elige entre distintas alternativas del conjunto estrategias, a partir de la retribución reportada por cada una de ellas; al mismo tiempo que se elimina la posibilidad de elecciones que impliquen circularidad.

1.3 Críticas a la concepción unidimensional del proceso de elección racional

Tal uso conceptual de la racionalidad implica que, de manera normativa, la forma de elegir del agente hace posible identificar un comportamiento irracional por parte de cualesquiera tomador de decisiones económicas (Pereda, 1994: 23). En este sentido, la utilidad de tal prescripción corresponde con todas aquellas teorías destinadas a poseer un fuerte potencial explicativo y predictivo, “(...) y formulan teorías representativas de la realidad” (Benn: 1976, en Gutiérrez, 2000: 21).

Sin embargo, las ideas de lo racional e irracional para el conjunto de elementos constitutivos de una vida humana se cruzan, en grado tal que, en muchos casos, se dificulta la identificación de una conducta irracional, ya que es corriente denominar irracionales aquellas acciones que, prescindiendo de ventajas materiales y tangibles, tienden a alcanzar satisfacciones “ideales” o más “elevadas”. Tales como el sacrificio de la vida, la salud o la riqueza para alcanzar bienes más altos –como la lealtad a sus convicciones religiosas, filosóficas y políticas o la libertad y la grandeza nacional– todo este comportamiento viene impedido por consideraciones de índole no racional (Von Mises, 2001: 24).

Otra dificultad de la identificación de los comportamientos de elección no racionales, respecto de individuos multidimensionales, se amplía más, al considerar a las personas que han elegido con base en sus experiencias, éstas pueden llegar a realizar algunas elecciones sobre sus valores o puede ocurrir que elijan con base en las experiencias adquiridas. Los valores no son fijos, como en la economía estándar, pero son parte de los elementos que constituyen las elecciones (Schwartz, 1998: 5).

Ahora bien en el propio campo de la economía la idea del agente que elige racionalmente permite edificar explicaciones y predicciones consistentes en ciertos campos. Sin embargo, en cuanto a la teoría de juegos, se han generado anomalías respecto a la predicción sobre el flujo de las interacciones estratégicas, las cuales obedecen fundamentalmente a que: el modelo de *homo economicus* asume preferencias que son autoreferidas y con respecto a consecuencias, mientras que las preferencias en lo tocante a los procesos de interacción, no pueden desconocer que se realizan en relación a otras motivaciones que afectan los procesos de elección y en donde en lo particular, las personas se preocupan por la justicia, reciprocidad y la pertenencia a grupos. En tal contexto el modelo de *homo economicus* asume que las preferencias son exógenas ya que se determinan fuera de; no obstante, las preferencias son en parte endógenas, dependen de la historia personal del agente y la naturaleza de la interacción estratégica en la cual el agente está ocupado (Gintis, 2000: 251).

Lo anterior, ha conducido a argumentaciones extremas que cuestionan la validez del *homo economicus* como agente que elige de manera racional, en el sentido que éste, en lugar de evolucionar, conforme se amplía el conocimiento en el campo de la economía, ha sufrido un retroceso en su concepción. Es decir, el supuesto no es consistente en los procesos de decisión que implican interacción (Thaler, 2000: 135).⁷

2. Creencia racional y agentes económicos

2.1 De la especulación a la creencia racional

El *homo economicus* como acaba de ser expuesto no da cuenta, a través de la forma en cómo elige, del conjunto de elementos endógenos constitutivos de la vida que necesariamente determina las acciones de los seres humanos. En cambio, si se desarrolla una evaluación a partir de la estructura cognitiva del individuo, se logra la incorporación de éstos elementos; pues bien una forma de considerar esta estructura es a través del análisis de situaciones a los cuales da cabida la teoría de juegos (Silverman, 2000: 3).

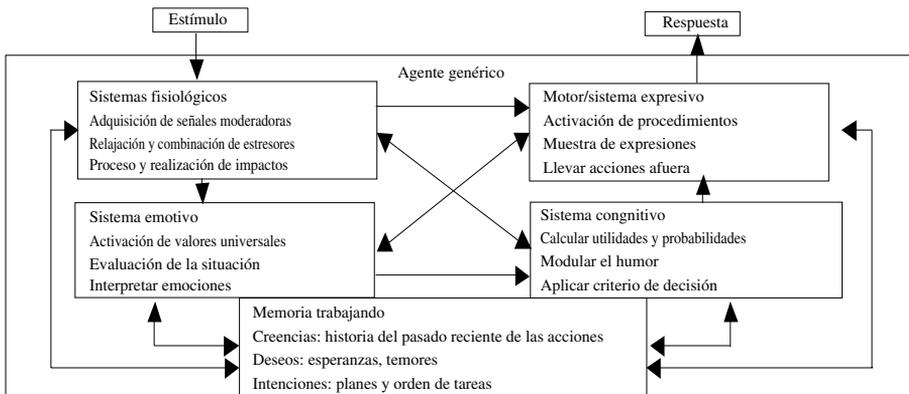
Una estructura cognitiva está asociada con la identificación de los elementos que conforman los procesos mentales, donde el agente genérico, procesa los estímulos y ofrece respuestas, las cuales atañen a cinco campos: fisiológicos, emotivos, memoria, cognitivo y expresivo. Tal modelo de agente se concentra en la modificación de los procesos de elección, ejecutados con base en el encadenamiento entre los sistemas que perciben los estímulos y el trabajo de la memoria, el cual se encuentra cimentado en el conjunto ordenado de posibles metas que el agente desea trabajar mediante el procesamiento de sus creencias, deseos e intenciones; y cuya respuesta corresponde con una evaluación de utilidades, probabilidades, humor y criterios de decisión, los cuales conducen a la expresión del sistema cognitivo, donde desde luego existe una interacción marcada entre los sistemas y de éstos con los trabajos de la memoria, como puede verse a continuación.

Este proceso en donde la interacción es característica, permite edificar la noción de un agente que elige bajo la creencia racional. Noción que da cuenta de un agente que en sus procesos de elección comete errores y aprende de ellos, modificando por ello su conducta. De esta manera, si un agente fracasa en su objetivo al elegir una estrategia por considerarle la más apropiada dentro de las disponibles y no acierta, si volviera a empezar, utilizaría nuevamente el

⁸ Para una propuesta alternativa en cuanto al manejo de las creencias de los agentes véase Vanberg (2004).

mismo método; aunque, desde luego. no tiene porque tomar la misma elección. Así, la racionalidad como método para la maximización del acierto entre la elección de las múltiples estrategias a seguir, no garantiza esta maximización: sólo asegura que el agente racional no se culpe por la elección (Mosterín: 1978:

Gráfica 1
Máximo nivel de una arquitectura integrada para la investigación
alternativa del comportamiento humano,
modelo de agentes genéricos



Fuente: Elaboración con base en Silverman (2000: 3, figura 1).

199). En el caso de la creencia racional, el agente que decide bajo esta condición entre las múltiples estrategias, puede equivocarse en cuanto a si su selección corresponde o no con la estrategia de éxito. En todo caso, si volviera a empezar, cuando su lección anterior no fue exitosa, aplica el mismo método pero con una elección distinta.⁸

La edificación cognoscitiva del individuo puede ser representada como un proceso evolutivo iniciado en la raíz de la vida misma, es decir la especulación; y no es otra cosa que el primer procesamiento del estímulo recibido (véase Gráfica 1). A partir de éste, el individuo se forma creencias (véase Gráfica 1: memoria de trabajo), lo cual es por cierto un proceso de lo más común y familiar, y que puede estudiarse como una clase de acto mental introspectivo, además de ser expresado a través de un lenguaje como una disposición. En este sentido, el proceso no ocurre en un momento en particular, es posible que se extienda en el tiempo, aún cuando

uno no piensa en el o lo externe por medio de un lenguaje.

Por ende, la creencia se observa a través de las acciones y puede no tenerse conocimiento sobre la misma. Así, la visión tradicional señala como fundamental el conocimiento de ésta, en tanto la argumentación moderna considera esencial su comportamiento. Otro tipo de explicación considera la existencia de ella sin conocimiento, existe un tipo de dicha creencia que puede influir en el comportamiento por un largo periodo de tiempo, y resistir su reconocimiento conciente para reexaminarla (Wang, 1998: 10).⁹

Es importante notar que tal visión sobre la creencia apunta a su relación con el conocimiento, en el caso de considerar que existe o no tal relación, se establece la distinción entre conocimiento de hecho y conocimiento por relación. El primero corresponde con los hechos y las verdades, el segundo se refiere a la experiencia personal que se tiene respecto a algo en particular.

De manera especial, a partir de la especulación, se establece que en el proceso cognitivo del individuo, un elemento anterior al conocimiento es la creencia. Esto se observa cada vez que se hace uso de las proposiciones “yo creo” *versus* “yo conozco”, mientras la segunda implica una verdad, la primera no garantiza que la proposición sea verdadera, es decir ésta puede interesar que sea verdadera, falsa o simplemente no interesar el valor veritativo de tal proposición.

La creencia necesariamente admite una gradación, la cual va desde el mínimo grado de credibilidad o especulación, hasta cuando la creencia alcanza el máximo de credibilidad identificado como conocimiento. En este sentido, el conocimiento no es otra cosa que la completa convicción y conclusiva justificación de la creencia (Wang, 1998: 14).

La justificación de la creencia se relaciona con dos argumentaciones; la basada en los fundamentos (Teoría Fundacionalista), y la visión sobre la coherencia (Teoría Coherentista). La explicación sobre los fundamentos expone que un individuo racional deriva creencias provenientes de razones para esas creencias, es decir, un individuo se apodera de una creencia si y sólo si este posee una razón satisfactoria para creer. Específicamente una creencia δ esta justificada sí y sólo sí la creencia δ es manifiesta y si la creencia δ puede derivar de un conjunto de otras creencias φ justificadas. La primer condición manifiesta la noción de creencia fundamental y concierne a los llamados hechos o datos duros asociados con el mundo físico; por su parte las creencias que satisfacen la segunda condición son

⁹ El reconocimiento conciente de la creencia es usualmente expresada como una proposición de la forma “yo creo que [...]” véase Wang (1998) y Mosterín (1978).

¹⁰ La explicación Coherentista puede expresarse como: coherencia deductiva, la cual requiere que el conjunto

aquellas resultantes de una consecuencia lógica de las creencias fundamentales: todos tenemos una o más justificaciones y la cadena de justificaciones finaliza en las creencias fundamentales (Wang, 1998: 15).

En la explicación Coherentista, la genealogía no es significativa para la justificación de la creencia.¹⁰ Plantea que un individuo se apodera de una creencia tan grande como sea lógicamente coherente con las otras del individuo, en esta propuesta la creencia puede ser apoderada, independientemente de cómo pueda ser inferida. Ella puede estar o no justificada por otras en la perspectiva de que ninguna es más fundamental que otra.

2.2 Estados epistémicos y creencia racional

La concepción de una creencia para un tomador de decisiones puede ser representada a través de una noción de Estado Epistémico (EE).¹¹ Este, en una forma holística implica una combinación de estados de creencia dados, sobre los cuales se puede preferir una opción. De hecho el adoptar una opción se realiza con base en dos condiciones: los estados de creencia y una relación de preferencia.

Los estados de creencia en acuerdo con los Fundacionalistas están compuestos por creencias justificadas, en el sentido de que representan legítimas opciones a elegir para el agente o jugador. La relación de preferencia establece la no existencia de combinaciones de creencias justificadas que sean igualmente preferidas, es decir, se prefieren algunos estados de creencias justificadas a otros; en el sentido de la explicación Coherentista, por lo tanto éstas mantienen una relación de coherencia y ninguna es igual a otra. Asimismo, para comparar los estados de creencias justificadas se cuenta con una medida global relacionada con los contenidos de información de cada uno de estos, la cual permite diferenciar y catalogar cual estado de creencia es al menos tan preferido respecto de otro.

Entonces un EE se define como una estructura formada por tres componentes: un conjunto de objetos llamados estados de creencia justificada, una relación de preferencia en el conjunto de estados de creencia justificada, y una función que asigna una teoría deductiva cerrada¹² por la cual la relación de preferencia permite

de creencia sea lógicamente consistente. Otros tipos de coherencia se basan en relaciones adicionales entre creencias y requisitos de información, más allá de la pura lógica para medir la coherencia del conjunto de creencias. Por su parte, existe la coherencia probabilística la cual depende de las asignaciones de probabilidad hechas para las creencias, también se cuenta con la coherencia Semántica la cual se basa en las creencias que tienen similar significado. Por ultimo, la coherencia explicativa, ocurre cuando existe consistencia en la explicación entre las proposiciones del conjunto de creencias, véase Wang (1998: 16).

¹¹ Como referencia al tema véase Rich (1988: cap 6).

¹² Considerando que CI es un operador de correspondencia deductiva clásica. Se tiene que, dado un conjunto

discernir cuando de contarse con al menos dos creencias justificadas (s y t) se puede establecer que st lo cual indica que el estado de creencia justificada t es al menos tan preferible que el s .

Entonces dada la definición de EE, la creencia racional (Mosterín, 1978: 23)¹³ se expresa en referencia a la posibilidad de verdad o falsedad de una idea cualesquiera, cuando un jugador cree en ella, y su creencia está justificada (enunciado por la teoría Fundacionalista), y aún si el jugador no es consciente de que tal idea está en contradicción con ninguna otra de sus creencias; en este sentido, el tomador de decisiones es coherente respecto a ellas (Teoría Coherentista).¹⁴

Tal noción, implica en comparación con el máximo grado de la creencia o conocimiento que, cuando conocemos, siempre acertamos, pero cuando creemos racionalmente, podemos equivocarnos (Mosterín, 1978: 139).¹⁵ Por tanto, lo único que a un jugador le es posible realizar es tratar de organizar sus estados de creencias justificadas, y ser coherente conforme la búsqueda de un método conscientemente diseñado para minimizar el riesgo de error. Con esto, se indica que el jugador pretende minimizar el riesgo de error y no que necesariamente consiga minimizar el riesgo de error.

En este sentido, elegir bajo creencia racional implica, con base en un EE, la probabilidad de ordenar los estados de creencias justificadas conforme a la búsqueda de un método que conduzca a la minimización del riesgo de error. Es decir, un método empleado puede o no minimizar el riesgo de error, de tal forma que sea probable ordenar las creencias justificadas.

Si el método empleado permite la minimización del riesgo de error esto se traduce en una probabilidad, la de ordenar las creencias justificadas, igual con 1.¹⁶ En este caso, el jugador puede ordenar sus estados de creencias justificadas y elegir con base en la existencia de coherencia en sus creencias. Por el contrario, si el método utilizado no conduce a la minimización del riesgo de error, entonces la probabilidad de ordenar las creencias justificadas será menor a 1 y mayor o igual que 0.¹⁷ En este caso, el jugador no consigue ordenar sus creencias justificadas y por ende, su elección puede dar como resultado argumentos circulares, aunado a la inexistencia de coherencia en sus creencias, con lo cual tendrá necesariamente que elegir un nuevo método cada vez que mantenga su interés en minimizar el riesgo

de proposiciones u puede ser llamado una teoría deductiva cerrada si $u=Cl(u)$.

¹³ Para una revisión acerca de la idea de creencia racional también véase Hempel (1996: cap. 2).

¹⁴ Tal coherencia en las creencias de los jugadores es una condición necesaria para el planteamiento del juego psicológico y para la identificación del equilibrio de Nash en éste.

¹⁵ Para una revisión de esta propuesta véase Ólive (1998).

¹⁶ Sí $[(M_i) \Rightarrow \min r_c(\cdot)] \Rightarrow [P(s)=1]$.

de error en su elección. Así, como ya se mencionó, mientras un jugador racional elige y no acierta, si se le vuelven a presentar las mismas condiciones empleará el mismo método siguiendo el mismo curso de elección, por su parte un jugador que actúa bajo creencia racional si elige y no acierta puede, si se le presentan las mismas condiciones, buscar otro método con el cual trate de minimizar el riesgo de error.

Tales jugadores al estar sujetos a creencias y en la búsqueda de la minimización del riesgo de error, actúan, por un lado, en los límites de la especulación y por el otro, al borde del conocimiento, esto necesariamente implica la existencia de incertidumbre y en particular de la elección bajo incertidumbre que enfrenta un jugador al encontrarse en una situación de interacción estratégica.

En una interacción estratégica, dados iN jugadores, puede ocurrir que éstos no conozcan parte del conjunto de información de por lo menos uno de los jugadores: las múltiples estrategias a seleccionar o alguno de los pagos. En tal caso, los jugadores se enfrentan a una situación de falta de certeza total, lo cual implica que únicamente cuenten con creencias acerca del conjunto de información de los otros jugadores, es decir cada jugador se forma un estado de creencia justificada respecto de los otros, en este sentido, sus elecciones tomando en cuenta sus creencias acerca del conjunto de información de los otros jugadores, están sujetas al riesgo de error.

De esta manera, los jugadores, eligen bajo incertidumbre en el contexto de una interacción estratégica, así este tipo de agentes se apega, en cierta medida, al tipo de problemas de interacción del mundo real: los humanos no recolectan datos y obtienen como resultado conclusiones lógicas, y sí tratan de explicar lo que observan elaborando predicciones sobre las consecuencias de sus potenciales actos, donde no todos los aspectos y hechos de una situación en particular son conocidos.

2.3 Incertidumbre y creencia racional

La idea de incertidumbre deviene fundamental para la expresión medible acerca de las creencias, las cuales pueden ser representadas a través de una gradación. Esta corresponde con la idea de una falta total de certeza sobre un evento en particular, la cual se identifica, principalmente, a través de dos tipos: por un lado se tiene la incertidumbre debida a diversas deficiencias en la información, en el sentido de que no es posible determinar con exactitud la verdad de una proposición, sin embargo, se considera que en el largo plazo tal verdad puede llegar a ser especificada

¹⁷ Sí, $[(Mi) \Rightarrow \min r_c(\cdot)] \Rightarrow [1 > P(s)=0]$.

¹⁸ Sin embargo, existe una distinción entre incertidumbre e imprecisión, en el sentido de que dada una proposición definida por una cuadrupla (atributo, objeto, valor, confianza). El atributo es una función que relaciona un valor a

con precisión: la indeterminación que envuelve este tipo de casos se conoce como incertidumbre de tipo I (Wang, 1998: 24).

El otro tipo de incertidumbre corresponde al no poder determinarse completamente la verdad de una proposición, ni tampoco puede obtenerse una específica precisión en el largo plazo de la verdad de tal proposición. Este tipo de incertidumbre, la indeterminación de un comportamiento promedio, es usualmente conocida como imprecisión.¹⁸

Asimismo, el individuo o jugador al elegir con base en creencias se enfrenta a una dicotomía; la existencia de incertidumbre tanto externa como interna. En el primer caso, se atribuye al mundo externo o nuestro estado de conocimiento; sobre el cual no tenemos control. En el segundo, la incertidumbre se relaciona más con nuestra mente, es decir es atribuible a nuestros sufrimientos, sentimientos y recuerdos (Kahneman y Tversky, 2001: 515).¹⁹

Por otra parte, los problemas del mundo real sujetos a incertidumbre, en muchos casos, únicamente se les puede dar una solución aproximada. Para ello, existen diversos métodos, entre ellos, se encuentra la solución a través de la teoría de la probabilidad.

2.4 Teorema de Bayes

La teoría de las probabilidades cuenta con un uso extendido como método que permite el análisis de la incertidumbre y en particular de la creencia, donde la probabilidad da cuenta de la medida de incertidumbre de una proposición con base en una función que va de un conjunto de proposiciones a los números reales que pertenecen a $[0,1]$.²⁰

En este sentido, la probabilidad basada en el teorema de Bayes (Russell y Norvig, 1996: cap. 14) se expresa como sigue: dadas dos creencias s y t que pertenecen al conjunto de proposiciones, la probabilidad de ocurrencia de la creencia s está sujeta a lo ocurrido con la creencia t , lo cual es igual al producto de la probabilidad

un objeto y la confianza indica el grado en el cual la proposición se ajusta a la realidad. La imprecisión corresponde con el contenido de la proposición o el componente de valor de la cuadrupla y la incertidumbre se relaciona con la verdad de la proposición o el componente de confianza de la cuadrupla. Es decir, una proposición es precisa cuando la información acerca del valor no es vaga o *fuzzy* y una proposición es cierta cuando esta corresponde con la realidad y esta completamente determinada: cuando el valor de una proposición es más preciso la incertidumbre tiende a incrementarse Wang (1998: 25). En nuestro caso al considerar un individuo genérico que se aproxima o que cuenta con un mayor grado de precisión respecto de un ser humano multidimensional, necesariamente se imprime un mayor grado de incertidumbre respecto de las conductas que este tiene.

¹⁹ Véase Kahneman y Tversky (2001b).

²⁰ Esta función por definición satisface los siguientes axiomas; dado dos eventos A , B , V una proposición verdadera y F una proposición falsa y T un conjunto de proposiciones:

de t dada la creencia s con la probabilidad de que ocurra la creencia s , y todo ello respecto de la probabilidad de que ocurra la creencia t .²¹

Esta operación representa la probabilidad *a posteriori* de ocurrencia de la creencia s dada la información contenida en la creencia t : donde la probabilidad de t es la probabilidad *a priori*. Esta noción de probabilidad permite la plausible identificación del probable cambio en las creencias con base en cierta información sustentada en anteriores creencias.

3. Cambio en las creencias: agentes que aprehenden

3.1 Aprendizaje y cambio en las creencias

Cuando se cree, aunque sea racionalmente, que existe riesgo de error en la toma de alternativas de elección, por eso una parte indispensable en los sistemas de preferencias de este tipo es la actitud de aprendizaje que se identifica con cambios duraderos en los mecanismos de conducta, no en la conducta en sí, resultado de la experiencia con los acontecimientos del entorno. Por ende, para la comprensión de este mecanismo de opción es esencial que las percepciones deban servir no sólo para elegir, sino también para mejorar la capacidad del agente en sus actuaciones futuras ya que el aprendizaje se produce como resultado de la interacción entre el jugador y el mundo (Russell y Norvig, 1996: 555).

El proceso de aprender hace necesario, junto a la adición de nuevos conocimientos, el mantener los estados de creencia justificada que no se han elegido. Al respecto se tiene el supuesto de que los cambios en los estados de creencias son marginales en referencia del total; es decir, los agentes mantienen muchos de sus estados de creencias tanto como les sea posible en virtud de su tendencia a adaptarse a nueva información. Este supuesto tiene validez en tanto las viejas

a) $P(A) \geq 0, A \in T$

b) $P(V) = 1, V \in T$

c) Si $A \cap B = F$ entonces $P(A) + P(B) = P(A \cup B), A, B, F \in T$.

²¹

²² Véase Jeffrey (2001 y 1968) y Wagner (2003).

²³ La probabilidad Kinemática corresponde con $(\Theta, A,)$ un espacio de probabilidad, con $\Gamma = \{\Gamma_i\}$ una familia contable de pares de eventos disjuntos y $(\Gamma_i) > 0$ para todo i . A es una medida de probabilidad q que corresponde con como una probabilidad kinemática sobre Σ si existe una secuencia (λ_i) de números reales positivos que sumen 1, tal que:
para todo $A \in \mathcal{A}$.

²⁴ Para la visualización del planteamiento del equilibrio de Nash véase Gibbons (1992), Redondo (2000),

creencias contienen información de alto valor para los agentes y su conservación minimiza la pérdida de información. Entonces su comportamiento tiene una doble funcionalidad: un mecanismo de asimilación de la nueva información o de la experiencia del jugador con su entorno, y un comportamiento minimizador en términos de la información precedente.

Existen tres maneras de esquematizar el sistema de aprendizaje del tomador de decisiones. El de expansión, el de revisión y el de contracción. Únicamente, la revisión y la contracción representan la eliminación de creencias justificadas. El proceso de ajuste lleva a una solución única la cual permite discurrir que los cambios en los estados de creencias justificadas sean mínimos. Porque así la elección entre uno u otro corresponde con la importancia relativa según el uso que se le pueda dar a cada una. Esto implica, que aquellos estados de creencias justificadas de menor importancia sean rechazados ante una revisión o una contracción de las creencias.

3.2 Kinemática y creencias

La incorporación de nueva información ya sea vista a través de una expansión o una revisión puede ser observada por medio del teorema de Bayes, el cual establece que dadas dos creencias justificadas s y t , y una función de probabilidad P_k y donde k corresponde con el ambiente de conocimiento imperante. Si nueva evidencia sugiere que s es verdad, entonces la creencia de t puede ser revisada de acuerdo con el teorema de Bayes (Nilsson, 2004: cap 19 y Rich y Knight, 1994: cap 7 y 8):

La reformulación de las creencias corresponde con el hecho de tomar en cuenta tanto la afirmación como la negación de la creencia justificada s ante la nueva evidencia de información respecto de t . Para ello se procede a la normalización de $P_k(s|t)$ –afirmación de la creencia s – respecto de $P_k(\neg s|t)$ –negación de la creencia s –.

Este procedimiento únicamente garantiza la reformulación de las creencias partiendo del hecho de que la probabilidad de t ante la nueva evidencia es de 1: $P_{k^*}(t)=1$. Sin embargo, “raramente o nunca hay una proposición para la cual el efecto directo de una observación es el cambio en la creencia del observador la proposición tiene un valor de 1” (Jeffrey, 1968: 171). En este sentido, es necesario

expresar la reformulación de las creencias como aprendizaje a través de la regla de Jeffrey, donde $P_{K^*}(t)$ corresponde con una gradación, es decir se asocia con cualesquiera valor que se encuentra entre 0 y 1, tal circunstancia corresponde con los cambios que ocurren sobre las creencias en la vida cotidiana. La regla de Jeffrey se expresa como sigue:

$$P_{K^*}(s) = P_K(s | t)(m) + P_K(s | \neg t)(1-m)$$

Donde m es la nueva probabilidad de t . A esta regla se le conoce como probabilidad Kinematica.²² En el sentido, de que la Kinematica estudia el movimiento sin importar cual sea el origen de este; en nuestro caso el movimiento en creencias sin importar el origen de tal situación.²³

4. Agentes que actúan bajo creencia racional y un juego psicológico

4.1 Agentes bajo creencia racional y juegos

Para el planteamiento de un juego psicológico (Sudipta, 2000: 21)²⁴ se considera, en principio, que en el juego existen N jugadores. Donde para cada $i \in N$, E_i corresponde con el conjunto finito y no vacío de elecciones disponibles para el jugador i . Asimismo, se hace uso del conjunto Borel de medida de probabilidad.²⁵ Con ello, la función de probabilidad dada por el conjunto Borel del conjunto de elecciones disponibles integran el conjunto de elecciones disponibles en estrategias mixtas del jugador i -ésimo Ψ :²⁶ dando como resultado el conjunto de estrategias mixtas para el jugador i -ésimo y para el resto de los jugadores.²⁷

Con lo cual, cada estrategia $\psi \in \Psi$ representa una distribución de probabilidad sobre el conjunto de estrategias puras E .²⁸

Ahora es necesario introducir la noción de relación de pagos, la cual se emplea para una situación en la cual los jugadores evalúan el juego usando diferentes criterios. En esta se considera, que las alternativas de pagos pueden ser objetivamente conocidas por los jugadores. Para cada $i \in N$, estas se expresan como las m diferentes relaciones de utilidad $\Omega_1, \dots, \Omega_m$, dadas por las creencias prevalentes tanto sociales como culturales, y donde tal conocimiento es compartido por el conjunto de jugadores que participan en el juego. Es decir, todos conocen cuales son las alternativas para cada jugador y cada uno de los jugadores tiene diferentes

utilidades dependiendo de cómo combinan sus alternativas.

Con base en lo anterior, es posible plantear el juego de forma normal, dado por el conjunto de estrategias puras y las m diferentes relaciones de utilidad $G=(E, \Omega_1, \dots, \Omega_m)_i^n = 1$. Donde, el equilibrio para este tipo de juego debe satisfacer dos condiciones; 1) el vector de pagos de equilibrio tiene que ser eficiente en el sentido de Pareto y 2) el vector solución debe corresponder con el problema de maximización para cada $i \in N$, de acuerdo con las estrategias de los otros jugadores y para toda estrategia pura que pertenece al conjunto de las estrategias puras.

Por otra parte, la utilidad del jugador i -ésimo con base en la relación de pagos está dada por la proyección del conjunto de estrategias mixtas en los reales.²⁹ Para esto, se asume que en el juego los jugadores desean maximizar su utilidad esperada, la cual corresponde con una utilidad verdadera que le reporta, al jugador i -ésimo, el seguir un curso de elección a otro, y donde esta depende de la evaluación subjetiva que hace cada jugador respecto de la importancia relativa de cada alternativa de elección.

²⁵ Para cualquier conjunto X se emplea $Br(X)$ para denotar el conjunto Borel. Para definir un conjunto de Borel es necesario considerar lo siguiente:

Un álgebra de conjuntos es una colección S de subconjuntos dados de \mathcal{A} tal que:

- a) $\mathcal{A} \in S$
- b) si $X \in S$ y $Y \in S$ entonces $XY \in S$
- c) si $X \in S$ entonces $\mathcal{A} \setminus X \in S$

Nótese que S también es cerrada bajo la intersección.

Así, una σ -álgebra está cerrada bajo las uniones contables (y las intersecciones) si

- iv) $X_n \in S$ para todo n, entonces $\bigcup_{n=0}^{\infty} X_n \in S$.

Para cualquier colección de subconjuntos de \mathcal{A} existe la más pequeña álgebra (σ -álgebra) de S tal que S; llamada la intersección de todas las álgebras (σ -álgebras) de S de un subconjunto de \mathcal{A} para el cual S.

Por ende, un conjunto de los reales B es un conjunto de Borel si este pertenece a la más pequeña (σ -álgebra) de conjuntos de los reales que es contenida por todos los conjuntos abiertos.

²⁶ $\Psi_i = Br(E_i)$.

²⁷

²⁸ $E = \prod_{i \in N} E_i$.

²⁹ $\Omega_i^m = \Psi \rightarrow \mathcal{R}$.

³⁰ $C = \{ (\lambda_1, \dots, \lambda_m) : \sum \lambda_j = 1 \} \subset [0, 1]$.

³¹ $\Omega_p^i : \Psi \times C_i \rightarrow \mathcal{R}$.

³² $Cre^i_1 = Br(\prod_{j \neq i} C_j) = Br(C_{\cdot i})$, donde Cre^i_1 y $C_{\cdot i}$ son espacios métricos separables.

³³ $Cre^i_2 = Br(C_{\cdot i} \times Cre^i_1)$.

³⁴ $Cre^i_{k+1} = Br(C_{\cdot i} \times Cre^i_1 \times \dots \times Cre^i_k)$, $Cre_i = \prod_{k=1}^{\infty} Cre^i_k$, con $Cre^i_{k+1} = \prod_{j \neq i} Cre_{k+1}$ y $Cre_{k+1} = \prod_{i \in N} Cre_k$.

³⁵ Para representar la coherencia entre las creencias es necesario hacer uso de la marginal de una medida de probabilidad P, la cual se define sobre el producto de un espacio $U \times V$ como la $marg^U(A) = P(A \times V)$ y $marg^V(B) = P(U \times B)$ para cualesquier evento A en U y B en V. Con ello es posible establecer la siguiente definición: dada $s_i = (s^i_1, s^i_2, \dots) \in \prod_{k=1}^{\infty} S^i_k = S_i$ esta es una creencia coherente si para cada k $marg(s^i_{k+1}, S^i_k) = s^i_k$.

³⁶ Para k, l , $Z^i_k = \prod_{h=1}^k Cre^i_h$, con $\alpha = 0, 1, \dots$, se obtiene lo siguiente:

$Y^i_k(\alpha) = Cre^i_{\cdot i}(\alpha) \rightarrow Cre^i_k$ y $Y^i_k(\alpha) = \prod_{j \neq i} Y^i_k(\alpha) \subset \prod_{h=1}^k Cre^i_h$, en consecuencia la coherencia entre las creencias:

$Cre^i(\alpha+1) = \{ cre_i \in Cre^i_{\cdot i}(\alpha) : \text{para todo } k, l, cre^i_{k+1}(Cre^i_{\cdot i} \times Y^i_k(\alpha)) = 1 \}$, así el conjunto de creencias coherentes colectivas para $i \in N$ se define como $Cre^i_{\cdot i} = \bigcap_{\alpha > 0} Cre^i_{\cdot i}(\alpha)$.

Las utilidades verdaderas se obtienen a través de una combinación convexa de la relación de pagos,³⁰ donde C corresponde con el conjunto de todas las posibles combinaciones convexas: estas son elegidas por una naturaleza que participa del juego, el peso de tal elección para el jugador i -ésimo se denota por C_i . A través de esto, es posible definir un juego psicológico de forma normal como: $G_p=(E, \Omega_p)_i^n=1$, donde el conjunto de estrategias es similar al dado con anterioridad sin embargo, la relación de utilidad para el juego psicológico corresponde con el producto entre el conjunto de estrategias mixtas y la combinación convexa de la relación de pagos del jugador i -ésimo.³¹

Ahora bien, los pagos de los jugadores dependen de las creencias que estos tienen respecto de cómo los otros jugadores jugarán. Esto les permite formarse opiniones o conjeturas acerca de qué es lo que ellos sienten acerca de sí mismos. Estos sentimientos inducen a considerar pagos psicológicos adicionales, los cuales son necesarios para obtener un nuevo tipo de juego psicológico: los pagos en este tipo de juego dependen de manera endógena de la elección de estrategias.

Con la finalidad de encontrar un equilibrio, se establece que cada jugador tiene creencias acerca de cómo los otros jugadores definen el juego psicológico y en particular, de cómo creen es la relación de utilidad de los otros jugadores. Para ello se hace uso de la noción de EE; como ya se mencionó su construcción corresponde a dos etapas: primero se incluyen las creencias justificadas, las cuales tienen que ser definidas como coherentes, lo cual corresponde con la definición de creencia racional. La coherencia corresponde con la existencia de una estructura jerárquica de las creencias la cual no debe ser contradictoria respecto de los EE de los otros jugadores. En segundo lugar, se requiere estipular que la coherencia de las creencias sea de conocimiento común, en este sentido se considera que cada jugador conozca su EE, que los jugadores conozcan los EE de los otros jugadores, y que el EE de todos sea coherente.

En este sentido, se construye el grado de orden de las creencias; basado en la existencia de creencias racionales. El primer orden de creencias es una medida de probabilidad sobre los pagos de los otros jugadores, donde el i -ésimo jugador cree acerca de cómo es que los otros jugadores ven el mundo a través de sus objetivos, esto indica la manifestación de las creencias del i -ésimo jugador acerca de la intervención de la naturaleza respecto del resto de los jugadores. Por otra parte, los jugadores³² poseen creencias acerca de las creencias, lo cual conduce a considerar

³⁷ $\beta(\text{cre})=(\beta_1(\text{cre}), \beta_2(\text{cre}), \dots, \beta_n(\text{cre})) \in \text{Cre}^n$.

un segundo grado de orden de creencias. Ahora bien, a partir de la consideración del primer y segundo orden de creencias³³ es necesario postular la posibilidad de la existencia de un mayor grado de orden de las creencias, en particular para $k1$.³⁴

Sin embargo, este tipo de conjunto conlleva a la existencia de inconsistencias entre las creencias, para dar solución a esto, es necesario que la probabilidad de un evento evaluado en el orden k de creencia y el orden $k+1$ de creencia coincidan: a esto se le conoce como coherencia entre las creencias C_{cre} .³⁵ La cual corresponde con el conjunto de creencias coherentes del jugador i -ésimo, esto permite argumentar la existencia de una infinita jerarquización de las creencias, lo cual da pie a que el jugador pueda combinar sus relaciones de utilidad.

La segunda categoría necesaria para la construcción de los EE corresponde con el hecho de considerar que los jugadores eligen a través de algún mecanismo que permita el mantenimiento de la coherencia entre las creencias y la idea de que esta situación sea de conocimiento común: para ello se hace uso de una relación de preferencia.

Por ende, los jugadores no consideran la existencia de creencias absurdas y todos saben que todos saben que los jugadores eligen bajo creencia racional, porque para que una creencia explique correctamente una elección, tiene que causarla de una manera que implique una cadena o proceso de razonamiento que se ajuste a estándares de racionalidad (Davidson, 1995: 293).

En este sentido, para el jugador i -ésimo la marginal corresponde con un conjunto de creencias coherentes del EE del j -ésimo agente que el agente i considera posibles. Con ello, se establece un conjunto de creencias coherentes colectivas (Cre'') para $j \in \mathbb{N}$.³⁶

En este sentido, en el equilibrio los jugadores cuentan con creencias justificadas y coherentes, tanto individuales como colectivas y juegan dando su mejor respuesta ante la mejor respuesta de los otros jugadores. Esto es, $Cre'' = \prod_{i \in \mathbb{N}} Cre''_i$, con $cre = cre_1, \dots, cre_n$ creencias para cada $i \in \mathbb{N}$. Donde para la identificación del equilibrio es indispensable que la percepción de cada jugador respecto del juego sea consistente con la percepción de los otros jugadores,³⁷ y por ende forme parte de la coherencia de las creencias colectivas.

Con base en lo anterior, es plausible definir la existencia de un equilibrio de

Nash para un juego psicológico como un par de creencia y estrategia mixta óptima que pertenece al producto del conjunto de creencias coherentes colectivas con el conjunto de estrategias mixtas $(cre^*, \psi^*) \in Cre'' \times \Psi$ tal que:

- a) la creencia óptima corresponde con la consistencia en la percepción que tiene los jugadores sobre el juego.
- b) para cada $i \in \mathbb{N}$, con la estrategia mixta $\psi_i \in \Psi_i$, $\Omega_i^*(\psi_{-i}^*, \psi_{-i}^*) \Omega_i^*(\psi_i, \psi_{-i}^*)$

Esto significa que es posible identificar un equilibrio de Nash a través de la existencia de creencias justificadas y coherentes que corresponden con la idea de creencia racional, en el sentido de que mientras sea posible emplear un método que minimice el riesgo de error, también es posible ordenar las creencias con base en una estructura jerárquica coherente. Si no es posible ordenar las creencias, entonces tampoco es plausible la identificación del equilibrio de Nash, pues al menos un jugador no elige su mejor respuesta ante la mejor respuestas de los otros jugadores.

4.2 Error

El jugador que elige bajo creencia racional es distinto del *homo economicus*, principalmente en que mientras el segundo elige únicamente de manera racional, el primero lleva a cabo sus elecciones tomando en cuenta en buena parte los elementos constitutivos de cualesquier individuo (véase Gráfica 1). Asimismo, si se registra una elección, con base en los principios que conforman al *homo economicus*, y ésta no le reditúa el éxito, no existe la posibilidad de que siguiendo el mismo principio cambie de método y con ello pueda alcanzar el éxito en la elección; porque siendo un agente racional si se le presentan las mismas condiciones que en su anterior elección procederá de la misma manera.

Sin embargo, al considerar la existencia de jugadores que eligen bajo

creencia racional, estos pueden errar y de encontrarse en la misma situación de elección, debido a la existencia de un aprendizaje, emplearán un método distinto al anterior, lo cual puede llevarlos al éxito, de no ser así estos tienen la posibilidad de explorar un nuevo método, pues “una teoría del error habrá de contener por ello reglas basadas en la experiencia y en la práctica (...)” (Feyerabend, 1987: 9). En todo caso, los jugadores que eligen bajo creencia racional cambian de método, debido a un ajuste de sus creencias ante la existencia de nueva información, en otras palabras con base en una elección no exitosa ante la nueva información expanden o revisan sus creencias; tal circunstancia les conduce a nuevas propuestas para minimizar el riesgo de error.

En este sentido, la elección bajo creencia racional es una propuesta que induce a la minimización del riesgo de error, pero no considera que el error se elimine, únicamente asegura que ante la incertidumbre en las elecciones pueda contarse con creencias justificadas que sean coherentes entre ellas y que para una interacción estratégica sea plausible la existencia de una coherencia colectiva de las creencias –elementos necesarios para la existencia del equilibrio de Nash–.

La existencia de jugadores bajo creencia racional, permite la representación errónea del mundo (Lowe, 2000: 88), la plausibilidad del aprendizaje de los jugadores, la revisión de las creencias y por ende la modificación de la conducta del jugador. En este sentido, el empleo de agentes tipo *homo economicus* pueden ser remplazados por agentes con un mayor grado de compatibilidad respecto de los individuos multidimensionales, basándose en las creencias que estos tienen sobre el mundo.

Conclusiones

A manera de conclusión, se considera que distanciarse de la noción de *homo economicus* se apoya en concepciones de agentes que deciden únicamente por elección racional, y se sustentan en teorías que poseen fuertes limitaciones para la inclusión de características vitales de las personas.

Por ello, en el presente trabajo se ha propuesto un distanciamiento de tales planteamientos y se sugiere complementar las construcciones basadas únicamente en racionalidad con agentes que eligen bajo creencia racional, así como en sujetos que pudiesen actuar con base en la extensa gama de la creencia, es decir con agentes que eligen en los límites de la especulación y la frontera del conocimiento.

La idea es promover el análisis económico basado en la plausibilidad de que los agentes puedan errar y modificar su conducta con la finalidad de poder corregir el error y aprehender de la experiencia, donde tal modificación corresponda

con los cambios en las creencias; ya sea a través de una expansión, una revisión o un contracción de las mismas.

Con esto se observa que es posible la existencia del equilibrio, en particular del equilibrio de Nash, con jugadores o agentes que eligen con base en creencia racional. Por supuesto, uno de los límites para que esto sea posible deviene tanto de la existencia de creencias coherentes para cada uno de los jugadores como, para una interacción, de determinar la existencia de creencias colectivas coherentes.

Referencias bibliográficas

- Arrow, Kenneth (1994). *Elección social y valores individuales*, Barcelona, España: Planeta Agostini.
- Binmore, Ken (1996). *Teoría de juegos*, Madrid, España: Mc Graw Hill, cap. 11.
- Comte, Augusto (1981). *La física social*, Madrid, España: Aguilar.
- Condorcet (1990). *Matemáticas y sociedad*, México: FCE.
- Doménech, Antoni (1997). “Racionalidad económica, racionalidad biológica y racionalidad epistémica; la filosofía del conocimiento como filosofía normativa” en Cruz, Manuel (coord.), *Acción humana*, Barcelona, España: Ariel.
- Elster, Jon (1997). *Economics*, Barcelona, España: Gedisa.
- (1994). *Lógica y sociedad*, Barcelona, España: Gedisa.
- Feyerabend, Paul (1987). *Contra el método*, Barcelona: Ariel.
- Fréchet, Maurice (1988). *Las matemáticas y lo concreto*, México: Plaza y Valdes.
- Gibbons, Robert (1992). *Un primer curso de teoría de juegos*, Barcelona, España: Antoni Bosch.
- Gintis, Herbert (2000). *Game theory evolving*, New Jersey, USA: Princeton University Press.
- Godelier, Maurice (1975). *Racionalidad e irracionalidad en economía*, México: Siglo XXI, 5ª ed.
- Gutierrez, Gilberto (2000). *Ética y decisión racional*, Madrid, España: Síntesis.
- Habermas, Jürgen (2001). *Teoría de la acción comunicativa*, España: Taurus, 3ª edición, tomo I: “Racionalidad de la acción y racionalización social”.
- Hempel, Carl (1996). *La explicación científica*, Barcelona, España: Paidós.
- Hollis, Martín y Edward Nell (1975). *Rational economic man: a philosophical critique of neo-classical economics*, Great Britain: Cambridge University Press.
- Jeffrey, Richard (2001). *After logical empiricism*, Lisboa: Petrus Hispanus Lectures.
- (1968) “Probable knowledge” en Lakatos (ed.), *The problem of inductive logic*, North-Holland, Amsterdam.

- Kahneman, Daniel y Amos Tversky (2001). "Variants of uncertainty" en Kahneman, D., P. Slovic y A. Tversky, (edits.), *Judgment under uncertainty: heuristics and biases*, USA: Cambridge University Press.
- (2001b). "On the psychology of prediction" en Kahneman, D., P. Slovic y A. Tversky (edits.), *Judgment under uncertainty: heuristics and biases*, USA: Cambridge University Press.
- Kant, Immanuel (1999). *En defensa de la Ilustración*, Barcelona, España: Alba Editorial.
- Le Moigne, Jean Louis (1998). "Modeliser et comprendre les comportements socio-économiques" en Lévy y Adair (eds.), *Psychologie économique, théorie et applications*, París, Francia: Editions Economica.
- Lowe, E. (2000). *Filosofía de la mente*, Barcelona, España: Idea Universitaria.
- Mas-Colell, Whinston y Green (1995), *Microeconomic theory*, USA: Oxford University Press.
- Mosterín, Jesús (1978). *Acción racional*, Madrid, España: Alianza.
- Nilsson, Nils (2004). *Inteligencia artificial*, Madrid, España: Mc Graw Hill.
- Olivé, León (1998). *Conocimiento, sociedad y realidad*, México: FCE.
- Pereda, Carlos (1994). *Razón e incertidumbre*, México: Siglo XXI.
- Popper, Karl (1997). *El cuerpo y la mente*, Barcelona, España: Paidós.
- Rabin, Matthew (2001). "A Perspective on psychology and economics" en *European Economic Review*.
- Redondo, Vega (2000). *Economía y juegos*, España: Antoni Bosch, Barcelona, pp. 283.
- Rich, Elaine y Kevin Knight (1994). *Artificial intelligence*, USA: Mc Graw Hill.
- (1988). *Artificial intelligence*, Singapore: Mc Graw Hill.
- Sánchez, Francisco (1993). *Introducción a la matemática de los juegos*, México: Siglo XXI y Universidad de Guadalajara.
- Sarangi, Sudipta (2000). *Exploring payoffs and beliefs in game theory*, USA: University of Virginia.
- Schwartz, Hugh (1998). *Rationality gone awry? Decision making inconsistent with economic and financial theory*, USA: PRAEGER.
- Silverman, Barry (2000). *Human behavior models for game theoretic agents: case of crowd tipping*, USA: University of Pennsylvania.
- Thaler, Richard (2000). "From homo economicus to homo sapiens" en *Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, núm. 1, invierno.
- Vanberg, Viktor (2004). "The rationality postulate in economics: its ambiguity, its deficiency and its evolutionary alternative" en *Journal of Economic Methodology*, vol. 11, núm. 1, marzo.
- Von Mises, Ludwig (2001). *La acción humana: tratado de economía*, Madrid,

España: Unión Editorial.

Von Wright, Georg (1979). *Norma y acción*, Madrid España: Tecnos.

Wang, Hongbin (1998). *Order effects in human belief revision*, USA: Ohio University.

Wagner, Carl (2003). *Probability kinematics and commutativity*, USA: University of Tennessee.

La cooperación tecnológica inter empresa desde las teorías de los costos de transacción y evolutiva

(Recibido: octubre/04-aprobado: diciembre/04)

*Eunice L. Taboada Ibarra**

Resumen

¿Por qué resulta de importancia profundizar en la comprensión de la cooperación inter empresarial? Primero, porque es un hecho que en la actualidad un número creciente de empresas está utilizando esta alternativa estratégica para enfrentar los crecientes retos tecnológicos que el entorno competitivo le demanda. Segundo, porque desde la perspectiva de la teoría económica, importa conocer las razones por las que la empresa decide “realizar conjuntamente” en lugar de producir individualmente o comprar. En este contexto interesa conocer la explicación que al respecto pueden ofrecer distintas teorías. En este artículo se presenta la explicación desde las teorías de los costos de transacción y evolutiva con relación a una forma de cooperación específica: la cooperación tecnológica inter empresa (CTIE).

Palabras clave: cooperación tecnológica, capacidades tecnológicas, costos de transacción, rutinas organizacionales.

Clasificación JEL: B52, D23, L22.

* Profesora-Investigadora del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco (elti@correo.azc.uam.mx). La autora agradece los comentarios y sugerencias de los dictaminadores anónimos.

¹ Las *capacidades tecnológicas* son el haz de habilidades y conocimientos complementarios que junto con

Introducción

La colaboración entre empresas no es un fenómeno nuevo, sin embargo, sus prácticas más conocidas (*joint ventures*) datan de finales de los años setenta y las actuales (distintas formas contractuales y de redes) de inicios de los noventa.

La mayor presencia de este tipo de acuerdos es mostrada en varios trabajos de Hagedoorn (Hagedoorn, 1990; Hagedoorn y Freeman, 1994; Hagedoorn y Lunnan, 2001, Hagedoorn y Kranenburg, 2003), quien, desde 1990, apuntaba que,

[...] de ser un fenómeno temporal, la colaboración inter firma se ha vuelto una forma organizacional estándar. [...] Los acuerdos no son todos tecnológicos; este aspecto se mantiene como un elemento clave en la mayoría de ellos. Entre las principales razones para el crecimiento de esta forma de organización desde los setentas, se encuentra la globalización de los mercados, el incremento en los costos de I+D; la necesidad de las firmas de crecientemente abordar el *spectrum* de diferentes tecnologías y de acceder a nuevos mercados y competencias en varios regímenes industriales (Hagedoorn, 1990:19-20).

Las empresas han recurrido progresivamente a los acuerdos de cooperación para enfrentar los crecientes retos que el entorno competitivo les demanda. Esta mayor tendencia a la colaboración inter empresarial explica, por un lado, que el comportamiento cooperativo se haya convertido en un factor importante para determinar quien gana en el mercado (Okada, 2000), y por otro, que la competencia progresivamente ocurra entre conjuntos de empresas aliadas, más que entre firmas individuales (Ireland, *et al.* 2002). En este contexto es que resulta pertinente comprender la cooperación inter empresarial desde el plano teórico.

El interés de este trabajo es ofrecer una explicación de la cooperación tecnológica inter empresarial (CTIE) desde las perspectivas de Williamson (teoría de los costos de transacción) y de Nelson y Winter (teoría evolutiva). La lectura de la CTIE se realiza desde estos dos enfoques teóricos porque manejan razonamientos y variables que permiten visualizarla tanto desde el ámbito del intercambio (costos de transacción), como de la producción (evolutiva); lo que facilita entender por qué las empresas optan por esta estrategia de coordinación de recursos.

1. ¿Qué es la CTIE?

Para efecto de este trabajo, la cooperación tecnológica inter empresa es aquella relación que la empresa establece para allegarse de tecnología (principalmente, conocimiento), para aprovecharla y adecuarla a sus condiciones específicas con la finalidad de mejorar

sus capacidades tecnológicas¹ (de inversión, producción y vinculación)² que son las que le permiten asimilar, utilizar, adaptar y cambiar las tecnologías existentes, crear nuevas tecnologías y desarrollar nuevos productos y procesos (Kim, 1997).

Se considera que la CTIE es una alternativa crecientemente utilizada para responder al conjunto de exigencias competitivas actuales, porque tiene la característica fundamental de facilitar el aprendizaje de la empresa por interacción y por acceder a información tecnológica específica y/o complementaria. Hecho que es de relevancia porque el aprendizaje es hoy la principal fuente de ventaja competitiva para enfrentar los distintos requerimientos del mercado y esta opción posibilita que la empresa responda a ellos con mejor orientación, mayor rapidez y/o a menor costo que con otra forma de coordinación de recursos.

En este sentido, la cooperación tecnológica inter empresa es, bajo ciertas condiciones, una alternativa más flexible y apropiada para adquirir y desarrollar nuevas tecnologías que la integración vertical y que las fusiones, ya que permite construir relaciones estratégicas entre empresas que no obstante ser independientes, comparten esfuerzos encaminados a la obtención de beneficios mutuos aprovechando su especialización y su alto nivel de interdependencia tecnológica.

En un acuerdo de este tipo, las partes involucradas son empresas autónomas, pero en la vinculación que establecen aceptan ciertas obligaciones y ofrecen ciertas garantías respecto a su conducta futura; así mismo, establecen y acatan normas y reglas específicas y respetan un contrato que puede ser formal o informal.

la estructura organizacional en la cual están incorporados, facilitan las actividades particulares en el sistema de producción. El *sistema de producción* entendido como el diseño del producto, materiales, maquinaria e insumos de trabajo y vínculos transaccionales involucrados en la producción de bienes con una especificación dada (Bell y Albu, 1999).

² Las *capacidades de inversión* son las habilidades que se requieren antes de crear nuevas instalaciones o de expandir la planta existente: identificar necesidades, preparar y obtener tecnología necesaria y después diseñar, construir, equipar y conseguir personal para las instalaciones (Lall, 1992: 168). Las *capacidades de producción*, “cubren desde las habilidades básicas, tales como control de calidad, operación y mantenimiento, pasando por un poco más avanzadas como la adaptación, mejora o máximo aprovechamiento de equipo, hasta las más exigentes: investigación, diseño e innovación. Cubren tanto tecnologías de proceso como de producto, así como funciones de vigilancia y control incluidas en la ingeniería industrial. Las habilidades involucradas determinan no sólo que tan bien tecnologías dadas están operando y son mejoradas y que tan provechosamente se aplican las actividades internas para absorber las tecnologías que se adquieren o se copian de otras compañías” (Lall, 1992: 168). Las *capacidades de vinculación* son “las habilidades que se requieren para transmitir y recibir información, habilidades y tecnología de proveedores de componentes y materias prima, subcontratistas, asesores, empresas de servicios e instituciones tecnológicas. Estos vínculos afectan no sólo la eficiencia productiva de la empresa (para permitirle una mayor especialización), sino también la difusión de la tecnología en la economía y la profundización de la estructura industrial, esenciales para el desarrollo industrial” (Lall, 1992: 169).

³ El diferencial tiene implicaciones no sólo de conocimiento sino también de costos.

⁴ El que una empresa cuente con información y la otra no.

Como en cualquier otra alternativa de cooperación, la existencia de un propósito común, la disposición a contribuir y el que haya un flujo de comunicación adecuado entre las partes, son elementos fundamentales para que la cooperación resulte efectiva y eficiente, esto es, que se alcance el fin para el cual se coopera, así como la satisfacción individual de los participantes (Barnard, 1938). Estos factores son de importancia no sólo para establecer la relación, sino también para su funcionamiento y continuidad.

Según Romijn (1997) hay tres mecanismos generales por los cuales la empresa puede incrementar su *stock* de conocimientos: actividades tecnológicas internas, formación de capital humano a nivel empresa y de fuentes externas. La obtención de conocimientos por esta última vía puede realizarse tanto de forma relativamente pasiva, como mediante distintas clases de interacción con el mundo externo o por un rango más grande de esfuerzos de búsqueda deliberados y activos.

En este contexto, la CTIE puede ubicarse como una fuente de adquisición de conocimiento por el que la empresa, de manera activa, realiza esfuerzos deliberados de búsqueda para fortalecer sus capacidades tecnológicas, mezclando conocimiento interno y externo al interactuar con otras empresas al ejecutar proyectos conjuntos.

2. ¿Por qué explicar la CTIE desde las perspectivas de la Teoría de los Costos de Transacción y Evolutiva?

Antes de explicar teóricamente la CTIE, es conveniente profundizar respecto a lo que se entiende por tecnología.

En este caso, y en coincidencia con Nelson y Winter (1982), la tecnología se considera como conocimiento, más que como información (aunque ciertamente la incluye). Se refiere al conocimiento codificado, pero también involucra al que es tácito, complejo y difícil de codificar por lo que uno de sus componentes importantes es el conjunto de lenguajes y códigos de comunicación requerido para procesar información y conocimiento. Así, la naturaleza de la tecnología se expresa a través de técnicas, procedimientos, rutinas y *know how* que están incorporados en personas, equipos, empresas e instituciones.

De esta manera, no obstante, que la empresa en sí misma es la principal fuente de aprendizaje e innovación, su senda tecnológica será más abierta y flexible en la medida en que aprenda tanto de la experiencia propia como de la de otras empresas. Mientras establezca más formas de aprendizaje interactivo, podrá tener mayores márgenes para ampliar sus posibilidades de conocimiento.

Con el fin de avanzar en este sentido, y reconociendo la diversidad de

lenguajes y códigos organizacionales, las empresas constituyen alianzas tecnológicas con las que buscan no sólo transferir conocimiento explícito y codificado, sino también el no codificado y tácito. Se establece este tipo de vínculos justamente por la propia naturaleza de la tecnología que da lugar a que no pueda ser transferida simplemente vendiendo los derechos de un producto o proceso.

Al entender la tecnología como conocimiento y al tener presente la especificidad de éste, se facilita comprender la existencia de cooperación tecnológica como una alternativa mediante la cual la empresa busca superar sus límites cognitivos llevando a cabo proyectos conjuntos de producción, investigación y desarrollo, reducción de costos o mejoras organizacionales (logística, normatividad y administración) con la finalidad de fortalecer la técnica que emplea y la forma en que organiza sus recursos.

Por otro lado, son dos los elementos que, dada la naturaleza de esta forma de relación, resultan de interés para analizar la CTIE desde las teorías aquí referidas:

- a) *La cooperación involucra necesariamente la interacción entre las partes.* En la decisión de la empresa para establecer una relación de cooperación tecnológica con otra requiere evaluar, además de las ventajas y costos tecnológicos, los elementos y los costos que implica la interacción inter empresarial (razón por la que se incluye la teoría de los costos de transacción).
- b) El punto central de la cooperación tecnológica entre empresas es que involucra la tecnología, por lo tanto, es necesario incorporar las características de la tecnología y del cambio tecnológico. La comprensión del entorno tecnológico-innovativo en el que la empresa se desenvuelve y decide, es sin duda fundamental para comprender esta forma de coordinación de recursos (motivos por los que se incorpora el análisis desde la teoría evolutiva).

Así, buscando contar con una visión más completa de la CTIE, y dado que ninguna de las dos teorías aborda explícitamente los dos elementos anteriores, es que resulta de interés destacar lo que cada una puede ofrecer para entender el tópico en estudio.

El análisis puede ser de más interés si se tiene presente que las dos teorías, a pesar de tener diferentes objetivos, intereses y bases conceptuales, manejan un conjunto de supuestos que permiten entender la CTIE desde ese punto de partida común.

Ambos planteamientos teóricos parten de reconocer la racionalidad limitada del agente, la especificidad y características del conocimiento y la necesidad de la empresa de realizar ajustes adaptativos.

Los autores aquí señalados reconocen la racionalidad limitada (entendida como la capacidad restringida de cómputo y lenguaje del individuo que incide en su comportamiento como agente económico) y afirman que gran parte del conocimiento es tácito, que sólo puede adquirirse a través de la experiencia al hacer las cosas. El que converjan en ambos puntos es de relevancia porque permite comprender que la racionalidad limitada y el conocimiento tácito explican la heterogeneidad de los agentes económicos, de las formas de hacer las cosas y de los arreglos (acuerdos o contratos) que aquellos establecen.

Por su parte, las limitaciones que impone la racionalidad limitada y la incertidumbre generada por el propio proceso de aprendizaje y por la conducta del agente, permiten entender la importancia e incidencia directa de la experiencia, la interacción frecuente, el trabajo en equipo, la familiaridad y la confianza, entre otros; en la manera en que la empresa lleva a cabo sus actividades y resuelve respecto a las exigencias del entorno competitivo.

Respecto a la adaptación, para Williamson (1994) es el principal problema de la organización económica. Los “ajustes adaptativos” que debe realizar la empresa se refieren a los arreglos necesarios en las formas de gobernación y de contratación para hacer eficiente el intercambio. Por su parte, para Nelson y Winter es mediante la adaptación que la empresa puede mantenerse en el mercado (sobrevivir) y obtener beneficios (por reducción de costos, por ofrecer nuevos productos o servicios o por ambos), tal proceso tiene lugar modificando la forma de hacer las cosas, innovando.

La necesidad continua de adaptación es consecuencia de que la capacidad de respuesta de los individuos es distinta (por la racionalidad limitada y la naturaleza del conocimiento); los recursos de la empresa son heterogéneos (lo que tiene consecuencias respecto a la forma de utilizarlos, combinarlos y movilizarlos), y el entorno o medioambiente (tecnológico, económico y social) de la empresa es cambiante e incierto. Las empresas continuamente innovan y los resultados de las innovaciones propias y de los demás no son predecibles.

Así, la adaptación de la organización a los cambios del medioambiente, transacciones y agentes, depende de sus capacidades tecnológicas, de su tecnología y de la distancia que exista con la tecnología disponible en el mercado.³ Son los recursos (incluidos sus distintos tipos de activos, rutinas y conocimientos) con que cuenta la empresa, los que determinan su capacidad de respuesta para encontrar nuevas formas de hacer las cosas utilizando los mismos recursos, allegándose otros o generando nuevos. De allí que la empresa trate continuamente de encontrar

³ La condición de intercambio de números pequeños se presenta debido a que uno de los proveedores realiza

soluciones que le permitan ampliar sus capacidades tecnológicas, que son las que le habilitan para responder a las exigencias que enfrenta. Una alternativa para tal efecto es establecer una relación de cooperación tecnológica con otra empresa.

A continuación se presenta la lectura de la CTIE desde las teorías de los costos de transacción y evolutiva.

3. ¿Cómo se puede explicar la CTIE desde la Teoría de los Costos de Transacción (Williamson)?

En el marco de la teoría de los costos de transacción, la cooperación tecnológica inter empresa puede ubicarse como una alternativa de intercambio dentro de las estructuras de organización intermedias o híbridas con que la empresa busca minimizar los costos de transacción, en este caso asociados con los ajustes adaptativos que debe realizar para mejorar su tecnología y con ello hacer eficientes sus sistemas de producción y sus medios de organización o intercambio.

Con la CTIE es posible que la empresa enfrente menor incertidumbre tecnológica y de mercado, al abaratare la detección y procesamiento de información y conocimiento y al atenuarse las fricciones transaccionales causadas por la racionalidad limitada y el oportunismo de los agentes, esto alrededor de una transacción que involucra activos específicos (tecnologías, conocimientos), alta recurrencia y pocos agentes. Este tipo de relación normalmente es de largo plazo y se presenta en sistemas en los que la incertidumbre tecnológica y económica, la dependencia bilateral y la condición de influencia de la información,⁴ son hechos característicos.

La CTIE es un alternativa que permite mejorar la especialización tecnológica una vez que se reconoce:

- a) La importancia y las características propias de la transacción (especificidad de activos, frecuencia e incertidumbre tecnológica y económica).
- b) Que importa la identidad de las partes que realizan la transacción, así como su historia y la de la relación (en términos de la teoría de los costos de transacción, que se reconoce el proceso de transformación fundamental).
- c) Que las transacciones en el tiempo se van modificando debido a cambios en la propia transacción, en los agentes, en la tecnología o en el mercado, lo que da lugar a que sea necesario realizar adecuaciones, tanto en las formas de gobernanación como en las de contratación (en términos de este planteamiento teórico, que se reconoce la lógica del proceso de transformación inter temporal).

inversiones sustanciales específicas a la transacción que los otros proveedores no llevan a cabo, lo que da lugar

d) Que es una modalidad que permite la disminución de los costos de transacción debido a que se reducen los problemas que presentan la gobernación de mercado y la jerárquica, al mismo tiempo que rescata sus cualidades:

1) Se superan los problemas que se presentan tanto bajo el esquema de la jerarquía: altos costos burocráticos (por problemas de incentivos competitivos) y deseconomías transaccionales (generadas por la racionalidad limitada y el oportunismo); así como del mercado: dependencia bilateral (por condición de influencia de la información e intercambio de números pequeños).⁵

2) Se mantienen los incentivos competitivos que en determinado momento faltan en una relación de propiedad unificada y se enfrentan mayores propiedades adaptativas cooperativas⁶ que las que pueden presentarse en el mercado y en la integración vertical o en la forma multidivisional (forma M).

Las transacciones inter empresa en el renglón tecnológico realizadas entre pocos agentes y en relaciones de largo plazo, permiten avanzar en la consolidación y aprovechamiento de los activos específicos involucrados por parte de cada uno de ellos a un costo de transacción menor que del mercado y la propiedad unificada. Los costos son menores porque se economiza en racionalidad limitada, se desalienta el oportunismo y se enfrenta menor incertidumbre tecnológica y de mercado y se reduce la condición de influencia de la información.

La economización de la racionalidad limitada se presenta al tener lugar la especialización de las partes y del conjunto: cada una se especializa en lo que sabe hacer, al mismo tiempo que “aprenden” a realizar actividades que expandirán sus conocimientos utilizando mejor los recursos con que ya cuentan. Asimismo, la toma de decisión adaptativa y secuencial que va demandando la propia transacción es más fácil por la autonomía de las partes y porque la actitud cooperativa de las mismas hace que se cuente con mayor información y experiencia.

El oportunismo disminuye porque, aún cuando es un relación de dependencia entre pocos agentes, las partes reconocen la importancia de los activos de cada participante y el interés recíproco implicado en la relación, por lo que se genera cierta familiaridad al establecerse una relación de largo plazo en el que la identidad y la confianza entre las partes es fundamental. También la condición de influencia de la información es menor

a que esa inversión lo convierta en el proveedor seleccionado en futuras licitaciones respecto a esa transacción, eliminando de esa forma a la competencia y llevando a la relación, en el extremo, a la dependencia bilateral.

⁶ La capacidad adaptativa cooperativa es la consciente, de clase intencional.

⁷ Las salvaguardas son los elementos de seguridad que se pueden añadir a un contrato como protección de que lo que en él se estableció se cumplirá. Tienen la finalidad de reducir los peligros y de difundir confianza.

⁸ El desarrollo de la relación implica la acumulación de experiencia y la generación de “experiencia idiosincrásica”

que en otro tipo de relación porque precisamente la CTIE se realiza para allegarse de información y conocimiento tecnológico respecto a un tópico específico que a ambas partes interesa. Todo esto aunado a la especificación contractual adecuada, dan lugar a que el oportunismo se atenúe.

La incertidumbre tecnológica y de mercado disminuye al abarataarse la detección y el procesamiento de información y aumentarse el conocimiento entre las partes de la transacción. Así como por la posibilidad de monitoreo a menor costo entre las mismas, donde las partes aceptan *ex ante* tal monitoreo.

Con la CTIE normalmente se establece una *relación de largo plazo*, en la que la propiedad de los activos no es unilateral y en la que se estipulan salvaguardas contractuales⁷ adicionales conforme se va desarrollando la relación⁸ y en función de la modificación de la misma transacción en el tiempo asociada al cambio en el grado de incertidumbre, en el mercado y en la tecnología. El hecho de que sea una relación de largo plazo se debe a que la transacción es, o se pretende que sea, frecuente. Esa recurrencia propicia que se recuperen los costos de las estructuras de gobernación y contratación.

En esta modalidad de vínculo es posible atenuar los riesgos de la contratación bilateral con sacrificios menos severos para las partes, tanto porque se pueden crear compromisos creíbles de modo que se desarrolla confianza mutua entre ellos, como porque pueden compartirse los costos y riesgos que implica la inversión en activos específicos. En este sentido, los costos de la transacción se distribuyen entre los implicados en la misma.

La particularidad de la CTIE es que establece una relación de intercambio “idiosincrásica” en el que la familiaridad entre las partes permite la realización de economías de comunicación,⁹ que disminuyen la incertidumbre normalmente presente en las transacciones que involucran especificidad de activos y que generan un aumento en el número e importancia de adaptaciones secuenciales.

Lo anterior es especialmente importante si se considera que las partes de una relación que involucra inversión en activos específicos enfrentan el problema de la movilidad imperfecta de los mismos y, en este sentido, la irreversibilidad en su uso y de la relación que pueden establecer. Como apunta Williamson, el problema esencial

(Williamson, 1994: 95) derivadas de la información tecnológica compartida; de las “economías de comunicación” (Williamson, 1985: 71); del “conocimiento tácito y sus consecuencias” (Williamson, 1994: 95), así como de la familiaridad de las partes (Williamson, 1985: 71).

⁹ El desarrollo de un lenguaje de relaciones de confianza institucional y personal (Williamson, 1985).

¹⁰ Los contratos relacionales tienen su origen en la relación, tal como se ha desarrollado a través del tiempo (Williamson, 1985)

¹¹ El ordenamiento privado que prevalece en los contratos relacionales a través de salvaguardas y compromisos

de los activos específicos no es que involucren inversiones grandes y durables, sino las implicaciones que tienen la movilidad de las mismas ante la necesidad y la facilidad de adaptación a las circunstancias cambiantes del mercado y la tecnología. Al respecto, la solución es considerar salvaguardas contractuales adicionales a medida que se fortalece la condición de especificidad de los activos con la finalidad de resolver la problemática del ajuste al menor costo de transacción.

En una relación de CTIE, las empresas involucradas establecen un contrato relacional¹⁰ con el que buscan fortalecer su posición en la transacción allegándose de más información y conocimiento, disminuyendo racionalidad limitada, oportunismo e incertidumbre, sobre todo al disminuirse la condición de “influencia de la información” y al realizarse una negociación con pocos participantes de manera más flexible.

Existen varias alternativas de contratos o acuerdos bajo los cuales la relación de CTIE puede ser mejor llevada en el presente y el futuro, éstas, como se ha señalado, se apegan al ordenamiento privado.¹¹ Entre otras opciones se tienen: los contratos recurrentes de corto plazo con renovaciones automáticas,¹² los contratos que involucran la inclusión de rehenes por parte de ambas partes, acuerdos por incumplimiento, acuerdos recíprocos como puede ser la exigencia de exclusividad, el monitoreo y, la evaluación recíproca. Así mismo, en el contrato se incluyen salvaguardas que pueden tener la forma de penalizaciones, modificación de los incentivos y hasta el aparato de ordenación privado que permitirá hacer frente a las contingencias.

Es así que para la CTIE, la gobernación bilateral resulta ser la adecuada para hacer cumplir el tipo de contrato relacional que se establezca, debido a que las partes conocen y saben de las consecuencias de incumplir con lo previamente pactado o de no hacer los ajustes convenientes al contrato en el momento de la renovación.

Hay que recordar que en condiciones de especificidad intermedia, de alta recurrencia de la transacción, intercambio de números pequeños y condición de influencia de la información, hay más incertidumbre y mayor necesidad de ajustes adaptativos, por lo que las partes deben poner en práctica una forma de contratación

creíbles, es el mecanismo para alcanzar la “adaptación cooperativa al cambio” (hacer eficiente el intercambio), sin necesidad de acudir al sistema jurídico. Con el ordenamiento privado se ponen en marcha arreglos autocreados para llevar a cabo la toma de decisión adaptativa y secuencial entre las partes autónomas de un contrato, incluyendo la revelación de la información, el acuerdo de disputas y los mecanismos de distribución para enfrentar las diferencias, los errores y las omisiones.

¹² Las renovaciones serán automáticas siempre que las partes cumplan con las cláusulas iniciales acordadas y que estén de acuerdo en realizar los ajustes necesarios por la evolución misma de la transacción.

¹³ Hecho que se logra cuando se sienten incluidos y cuando la relación ofrece cierta seguridad y equidad a cambio de la evaluación de su participación en el sistema.

¹⁴ La existencia o la posibilidad de establecer normas, reglas o estándares para que funjan como mecanismos de

flexible que les permita responder a esos hechos. En este sentido la conveniencia de poder ajustar la modalidad de contrato relacional, o de poder agregar salvaguardas al contrato vigente en el marco del ordenamiento privado.

Como en las otras formas de gobernación de las transacciones, lo que las empresas buscan es una relación contractual que: 1) prometa rendimientos justos (competitivos), que atenúe el oportunismo; 2) promueva la eficiencia de adaptación, que reduzca la ventaja que implica la condición de influencia de la información, y 3) sea relativamente satisfactoria en términos de experiencia en la participación. No obstante, desde la perspectiva de Williamson, establecer una forma de intercambio con las características antes descritas no es fácil.

La idea de que los individuos son oportunistas destruye la posibilidad de que forjen alianzas perdurables. [...] Al advertir que los beneficios de la cooperación surgirán confiablemente sólo cuando las alianzas se apoyen en seguridades mutuas, es de preverse que se harán algunos esfuerzos para establecer compromisos creíbles. [...] En realidad, tales alianzas son imperfectas y a veces se derrumban. De igual modo su formación resulta más costosa en una sociedad de baja confianza que en una sociedad de alta confianza (Williamson, 1985: 392).

Las relaciones empresariales enfrentan muchos obstáculos, principalmente por las características de los activos que cada uno tiene y por no reconocerse que para que las transacciones puedan considerarse de manera independiente, debe tenerse en cuenta no sólo la separación tecnológica de la misma, sino también la separación de actitudes individuales y colectivas de las partes involucradas (Williamson, 1975). Es decir, es la conducta diferenciada de las partes la que hace que sus objetivos en una relación inter empresa no necesariamente coincidan.

En este sentido, puede considerarse que la CTIE es una alternativa que de inicio considera no sólo la separación tecnológica, sino también la de actitudes. Esto en la medida en que se establece claramente el interés de las partes por cooperar con la finalidad de obtener tecnología, aprovecharla y adecuarla a condiciones específicas. Asimismo, por ser una relación explícitamente de cooperación, la relación contractual que se estipula se aproxima cercanamente a lo descrito líneas arriba respecto a lo que la empresa espera o busca de una relación contractual.

De aquí que la CTIE propicie un mayor dinamismo tecnológico al generarse una relación de comunicación cercana y frecuente de las partes, así como un lenguaje particular que hace que la racionalidad limitada y el oportunismo sean menores y que la experiencia de las partes y su cercanía en la transacción, sean elementos que inciden positivamente para enfrentar los cambios que en el tiempo

presenta la propia transacción y que repercuten en la necesidad de adecuar, tanto las formas de gobernación como las de contratación.

Finalmente, es pertinente reiterar que las modalidades de contratación de una relación de cooperación tecnológica inter empresa, en mayor o menor medida, se acercan a la resolución del dilema básico de la teoría de los costos de transacción al presentar la posibilidad de que se enfrenten menores costos burocráticos que con la propiedad unificada y al tener una fuerte capacidad de adaptación comparada, hecho que la hace superior a la organización de mercado.

Este dilema transaccional involucra una mezcla de competencia y cooperación. Competencia en la medida en que el interés es buscar los términos más favorables que le convengan a cada parte, lo que fomenta las actitudes oportunistas y el regateo. Cooperación porque es factible que se promuevan los intereses del sistema, si las partes se vinculan de tal modo que se reduzcan tanto los costos de negociación como los costos indirectos (sobre todo los de una mala adaptación) que se generan en el proceso (Williamson, 1975). De aquí que Williamson (1985: 122) concluya que, “está claramente indicada una solución de sistemas que transforme la relación entre las partes, de una relación de antagonismo calificado a una cooperación más completa”.

De lo anterior se desprende que la relación contractual deseada es aquella que frena el oportunismo entre los participantes¹³ y promueve la especialización de los mismos, con lo que se economiza racionalidad limitada. Una relación CTIE permite avanzar en ese sentido, sin implicar con ello que el comportamiento oportunista y la racionalidad limitada se eliminen por el hecho de que los agentes deliberadamente cooperen.

Antes de concluir se señalan una serie de limitaciones que pueden presentarse si sólo se considera la perspectiva del intercambio enfatizada por la teoría de los costos de transacción en la selección que la empresa realiza respecto a la forma contractual y de gobernación que más le conviene para hacerse de tecnología.

- a) La decisión de cooperar tecnológicamente pasa por evaluar no sólo los costos de transacción que pueden ahorrarse con una vinculación de este tipo. Fundamentalmente, importan los conocimientos que pueden adquirirse por esa vía, lo trascendente de éstos para la empresa y la posibilidad real de la misma para establecer una relación de este tipo. Minimizar costos de transacción, puede ser secundario con relación a las ventajas cognitivas que pueden obtenerse a través de la cooperación.
- b) La determinación de la forma de organización y contratación no es un asunto

control, es un hecho de importancia ya que pueden contribuir a hacer codificable y público parte del conocimiento; a disminuir el oportunismo, porque generan confianza y, a abaratar los contratos (*ex ante*, durante y *ex post* a su

menor. El involucramiento de activos específicos o no específicos tiene consecuencias en el interés de las partes para cooperar y en la forma de hacerlo. La complejidad en la elaboración, contenido y seguimiento de los contratos difiere en forma considerable según los activos involucrados. Por su parte, la frecuencia con que se realiza la transacción y el nivel de incertidumbre que genera la naturaleza del conocimiento involucrado son factores de importancia para la decisión de seleccionar la CTIE, ya que tienen implicaciones en el terreno de la contratación, del proceso de aprendizaje y de la vulnerabilidad de las partes al establecer un acuerdo específico. Es así que, a mayor especificidad de activos, mayor frecuencia de la transacción y mayor complejidad del conocimiento involucrado, más posibilidades de enfrentar problemas de interacción y contratación; y por lo tanto, menor probabilidad de establecer un acuerdo de CTIE.

Con relación al oportunismo, se reconoce que por naturaleza el agente económico busca su propio provecho por lo que las partes pueden preferir no establecer una relación cercana para evitar enfrentar comportamientos oportunistas. Sin embargo, se coincide con Madhok (2000: 85 y 89) respecto a que

es más prudente para una firma invertir en una relación, que simplemente asumir oportunismo y, en concordancia, protegerse de él. El supuesto implícito aquí es que mientras que el potencial de oportunismo está siempre presente, el acto de oportunismo es variable. [En este sentido], el oportunismo es un factor a manejar, más que una restricción estructural. Suponer oportunismo de todos, todo el tiempo, es restrictivo y conservador.

La empresa va a establecer una relación de cooperación tecnológica en función de evaluar un conjunto amplio de variables, entre ellas la posibilidad de que el socio se comporte de manera oportunista. Sin embargo, existen formas de protegerse del oportunismo o de ir atenuando la posibilidad de que se presente. Esto a través del mejor conocimiento de las partes (por relación previa de las mismas, por establecer un acuerdo de cooperación que inicie con alguna actividad simple, por la especificación de reglas de comportamiento, etc.), de la elaboración conjunta de normas y estándares, y por el propio funcionamiento y resultados de la relación.¹⁴ Se enfatizan estos aspectos porque en realidad es difícil establecer *ex ante* las salvaguardas necesarias para protegerse de lo que puede presentarse *ex post*, además de lo costoso y hasta cierto punto limitante que puede resultar este hecho.

ejecución), porque reducen los costos de planeación, adaptación y monitoreo.

¹⁵ Al respecto se debe tener presente que en muchos casos desarrollar las formas de apropiabilidad más convenientes implica altos costos de transacción, por lo que, los costos que pueden disminuirse cooperando, se incrementan tratando de proteger las herramientas, productos, procesos, metodologías y resultados de la actividad conjunta.

- c) Para complementar lo anterior, se agrega un elemento de especial importancia en la decisión de cooperar tecnológicamente. Éste vincula la forma contractual de relacionarse con el socio tecnológico con la importancia y naturaleza de la actividad innovativa de la empresa: los riesgos tecnológicos.

Los riesgos tecnológicos pueden surgir por no considerar los mecanismos organizacionales y contractuales apropiados para proteger el conocimiento y la innovación presente y futura. Esta deficiencia puede ser altamente costosa no sólo en términos económicos sino estratégicos, ya que tales riesgos tienen que ver con la apropiación de ganancias y con la protección de futuras oportunidades estratégicas. El tener presente la existencia e implicaciones de los mismos es un elemento más a considerar en la evaluación de la forma de coordinación de recursos tecnológicos y, en su caso, de la forma de relacionarse y de establecer los contratos correspondientes.

Figuereido y Teece (2000), señalan tres riesgos específicos de posible ocurrencia en transacciones de alta tecnología, los mismos tienen que ver con la pérdida de control del ritmo, progreso y dirección, tanto del desarrollo tecnológico presente y futuro como de los productos que surgen de la propia innovación.

Los riesgos tecnológicos pueden presentarse porque el socio actué de forma oportunista, por ejemplo, que al aprender las capacidades deseadas disuelva la alianza, aún cuando la contraparte no haya completado el conocimiento deseado; o que establezca el acuerdo de cooperación fundamentalmente para aprender las capacidades de la contraparte con la finalidad de volverse su competencia. Así mismo, por la falta de cuidado o experiencia de la empresa que coopera para proteger sus recursos (incluidos la información, conocimiento, capacidades y propiedad intelectual) y los que se surgen de la relación tecnológica.¹⁵ Para enfrentar tales riesgos tecnológicos, es necesaria la adecuada selección de la forma de organización y de la forma contractual,¹⁶ así como la evaluación del marco legal en el que va a tener lugar la relación (leyes que protejan la propiedad intelectual e instituciones que hagan valer los derechos de propiedad).

4. ¿Cómo se puede explicar la CTIE desde la Teoría Evolutiva (Nelson y

¹⁶ Por ejemplo, que incluyan salvaguardas respecto a sanciones por cancelación prematura, mecanismo de solución de controversias, etc. Otra alternativa es que se manejen relaciones multilaterales (multiprovedores) y multitransaccionales (relaciones de largo plazo).

¹⁷ Con el término rutina hace referencia a características de la empresa que van desde prácticas (técnicas) bien especificadas para producir (por ejemplo, procedimientos de contratación y despido, niveles de inventarios, aumento de la producción, políticas de inversión en investigación y desarrollo y publicidad), hasta estrategias sobre diversificación de la producción e inversión en el exterior. La lógica resumida de este planteamiento teórico

Winter)?

En términos de la teoría evolutiva, “las empresas deben aprender a sobrevivir y a crecer apropiándose de los recursos que existen en el ambiente e internalizándolos de una forma eficiente (selección natural darwiniana). Pero al mismo tiempo, para aprender a adaptarse a las variaciones del medio ambiente adverso, incierto y complejo (aprendizaje lamarkiano), tienen alternativa de vincularse con otras empresas para de esta forma responder a los cambios del entorno aprovechando las capacidades individuales y colectivas (aprendizaje vía coevolución)” (Lara, 2000).

La obtención de conocimiento para ampliar las capacidades de la empresa puede darse de diferentes formas, una de ellas es accediendo a las cerradas comunidades tecnológicas, relacionándose con ellas a través de *joint ventures* y acuerdos cooperativos formales, y a través de vínculos informales (Nelson, 1994).

Con la interacción tecnológica inter empresarial, las empresas buscan mejorar su tecnología indagando en aquellas áreas que les permitan construir y usar tecnologías sobre la base de las ya existentes (en la trayectoria tecnológica en la que en ese momento se desempeñan). Esto les permite aprovechar la experiencia que ya tienen, al mismo tiempo que les facilita la comprensión y adopción de los avances técnicos y organizacionales que pudieran ser convenientes para sus intereses.

Debido a que una parte del conocimiento y de la capacidad organizacional son tácitos, los resultados de la interacción van a depender de la historia tecnológica de las empresas con las que se relacionan, así como de los mecanismos de comunicación idiosincrásicos que les permiten aprovechar el conocimiento acumulado de las partes y el que generen con la interacción.

Con la cooperación tecnológica inter empresa lo que la empresa hace es reconocer que puede obtener ventajas de aquello que no sabe hacer y que es capaz de aprender, o que puede complementar; para tal efecto establece un trato que le permite apoyarse en las capacidades de otros individuos u organizaciones. La consideración de cooperar tecnológicamente con otra se puede presentar cuando:

- a) Las rutinas con que cuenta no le permiten aprovechar al máximo las habilidades de los miembros de su organización.¹⁷ En este caso la empresa enfrenta un mal planteamiento de las rutinas organizacionales (de la estructura y estrategia) para aprovechar sus capacidades fundamentales.¹⁸
- b) Las habilidades con que cuenta no son las requeridas para satisfacer las necesidades del mercado (cuando carece de las capacidades fundamentales

es que dentro de una organización los individuos aprenden a resolver problemas a través de patrones estables de comportamiento (rutinas), y la repetición de procedimientos los capacita para reducir la complejidad de las deci-

pertinentes).

c) Busca potenciar o mejorar sus rutinas.

Para que la CTIE sea exitosa se necesita de la coincidencia de intereses y de la complementación de capacidades de las empresas involucradas. Para que tal complementariedad se dé, se requiere de la interacción de rutinas organizacionales específicas de cada una ellas, que a su vez dan lugar a la generación de rutinas comunes conformadas por el conocimiento y la experiencia de las partes, así como del conocimiento y experiencia del trabajo conjunto.

No obstante, la interacción y complementariedad de rutinas no son sencillas, ya que involucran un proceso de aprendizaje que toma tiempo y que incluye mucho conocimiento tácito, no codificado y no codificable. La diferenciación tecnológica de cada empresa, manifiesta a través de rutinas, da cuenta de habilidades de *know how* distintas, de trayectorias tecnológicas específicas, de diferentes capacidades de aprendizaje y de distintos mecanismos de procesamiento de información. Lo que a su vez es consecuencia de que el patrón de resolución de problemas (las rutinas de búsqueda) es irreversible, dependiente, contingente y de naturaleza incierta.

Para que con este tipo de vinculación tecnológica, la empresa aproveche sus capacidades disponibles o genere nuevas, debe tener la capacidad de adquirir o describir lo que quiere, contar con el conocimiento mínimo o rudimentario de la capacid[...]ad que desea adquirir, y tener la facultad para reconocer e interpretar en alguna medida el conocimiento idiosincrásico de la empresa con la que se relaciona. Lo que lleva a concluir que no cualquier empresa puede incursionar en este tipo de estrategia y que consolidarla es un proceso que toma tiempo, aún cuando las empresas se conozcan por una relación previa de compra-venta simple.

Otro hecho a considerar es que en la relación de CTIE, cada empresa participa con el “repertorio” de capacidades y rutinas que tiene respecto a lo que coopera. Sin embargo, al igual que al interior de la empresa, la determinación de cuáles ejecutar depende de que se interpreten correctamente los mensajes de los

siones individuales. Las rutinas se automatizan y se hacen parcialmente tácitas. Los actos rutinarios se acumulan en conocimientos y habilidades, generándose una memoria organizacional de la firma que asume características funcionales relativamente durables.

¹⁸ Las capacidades fundamentales (*core capabilities*) son las cosas que la empresa es capaz de hacer bien.

¹⁹ Algunas de las diferencias que Nelson y Winter (1982) señalan respecto a los bienes estandarizados y no estandarizados son: los costos de verificación del desempeño, los arreglos de certificación, el grado de confianza interpersonal, la definición y cumplimiento de obligaciones contractuales.

otros miembros de la relación y del medio ambiente. En este proceso una vez más se involucra el conocimiento acumulado de las partes, pero también el código de comunicación que se genera en la relación y que es fundamental para procesar el conocimiento y la información externa.

El marco o medio ambiente en el que la CTIE puede ser una alternativa para ampliar las capacidades para innovar y tomar ventajas de la innovación, puede ser aquel caracterizado por:

- a) Condiciones tecnológicas, regulatorias y competitivas con cambios rápidos y en algunos renglones, con dirección impredecible. En este caso la empresa requiere hacer esfuerzos sistemáticos de búsqueda para enfrentar las modificaciones en el ambiente.
- b) Donde los bienes y servicios tengan cierta complejidad tecnológica (sean no estandarizados) y requieran que la empresa que los demanda tenga cierta habilidad o conocimiento al respecto y que conozca del establecimiento de las condiciones de compra-venta, que a diferencia de un bien estandarizado, son más complejas.¹⁹

Las dificultades se presentan cuando los bienes y servicios no son estandarizados, ya que la parte compradora no está protegida por la certificación y confianza respecto a la posible incompetencia y el oportunismo del proveedor. En estas circunstancias se requiere que el comprador se involucre en los detalles del desempeño y de todo lo relacionado con asegurarse de que obtendrá lo que demanda al precio y en las condiciones en que lo necesita. Para tal efecto Nelson y Winter sugieren recurrir a normas y estándares, protección contractual y supervisión cercana. Aspectos que pueden darse o seguirse con menor dificultad en una relación cercana y de cooperación.

Estas dos características del medioambiente tecnológico y competitivo, contribuyen a decantar al tipo de empresas en el que es posible encontrar con mayor probabilidad a la CTIE como estrategia de búsqueda: empresas que se desempeñan en ambientes altamente competitivos, con presiones tecnológicas fuertes respecto a la complejidad del producto y a la rapidez con la que se presenta la innovación en los mismos.

Recuérdese que para la teoría evolutiva, si la empresa produce sólo un conjunto dado de productos con un conjunto dado de procesos será incapaz de sobrevivir mucho tiempo, para que permanezca en el mercado debe innovar. Las empresas que se desempeñan en ambientes como los antes descritos, normalmente no descuidan sus procesos de búsqueda; no obstante, los realizan a través de estrategias que implican un compromiso con

un proyecto respecto al que exista cierta similitud en los objetivos definidos, en los procedimientos para alcanzarlos y en los recursos de I+D requeridos. La empresa profundiza respecto a lo que ya tiene cierto grado de conocimiento relevante. Cuando la alternativa estratégica seleccionada es la CTIE, también se rige por lo antes descrito.

Finalmente, dentro de este planteamiento teórico, la CTIE puede ser considerada como una modalidad de estrategia de búsqueda híbrida (de las estrategias de replicación e imitación), en la medida en que se busca la innovación en lo que la empresa sabe hacer, pero tratando de aprovechar las ventajas de la replicación (capacidades y rutinas internas) y de la imitación (capacidades y rutinas externas).

Con base en lo hasta aquí expuesto puede decirse que bajo esta perspectiva teórica la CTIE es una estrategia de búsqueda que tiene las siguientes características:

- a) La llevan a cabo empresas inmersas en sistemas tecnológicos complejos. La CTIE es respecto a bienes no estandarizados, dentro de un mercado competido, donde las innovaciones son continuas y rápidas.
- b) Las empresas involucradas deben tener conocimiento respecto a lo que requieren, y respecto a lo que prevalece en la frontera tecnológica.
- c) Las empresas se involucran en CTIE en aquello que implica hacer más de lo que ya tienen cierto grado de conocimiento relevante.
- d) Los acuerdos cooperativos de este tipo, formales e informales, son una opción para que la empresa se acerque más a las tecnologías disponibles en el mercado y para que acceda a las comunidades tecnológicas que le son de interés.

Bajo el esquema de Nelson y Winter la estrategia de cooperación tecnológica inter empresa es una alternativa de la empresa para adaptarse al medio por la mejora de sus capacidades fundamentales que le permiten resolver problemas tecnológicos y llevar a cabo una mayor actividad innovativa.

Esta estrategia “facilita” la obtención de ventaja competitiva al incidir directamente en la tasa de innovación de la empresa, dándole una orientación más “certera” a las rutinas de búsqueda (I+D) en la medida en que existe una vinculación cercana con los proveedores, usuarios o con la competencia; según con quien se esté realizando la cooperación tecnológica; lo que da lugar a un conocimiento más cercano de las necesidades del mercado y de los cambios tecnológicos que en el mismo se presentan. Asimismo, la mayor capacidad de resolución de problemas tecnológicos se facilita por la cercanía entre las partes.

Conclusiones

La cooperación tecnológica inter empresa tiene la finalidad de que las empresas que la llevan a cabo superen sus límites tecnológicos y cognitivos. El análisis de la interpretación de la CTIE desde las teorías de los costos de transacción y evolutiva, permite concluir que cada planteamiento la explica de manera distinta pero bien fundamentada.

La explicación desde cada enfoque da cuenta de su interés central, de sus alcances y limitaciones en la medida en que enfatiza impactos y efectos diferenciados de ésta. No obstante, en los dos casos la lectura apunta a subrayar su incidencia positiva en el fortalecimiento de las capacidades tecnológicas de algún tipo (producción, inversión o vinculación), siempre que los principios de la cooperación tengan lugar (que exista un propósito común, la disposición de las partes a cooperar, y que se genere un flujo de comunicación que permita que la cooperación resulte efectiva y eficiente, esto es, que se alcance el fin para el cual se coopera, así como la satisfacción individual de los cooperantes). Hechos que posibilitan, en cada caso, la reducción de los costos de transacción (Williamson), y la sobrevivencia de la empresa y la consecución de beneficios positivos, en la medida en que se incrementa la capacidad de resolver problemas tecnológicos y se puede tener una mayor actividad innovativa (Nelson y Winter).

El contraste de la lectura de la CTIE desde cada uno de los planteamientos teóricos resulta de interés porque permite entender mejor la complejidad de esta práctica empresarial que con el tiempo ha ido adquiriendo fuerza.

En este sentido, señalar que el éxito de esta alternativa estratégica depende en buena medida de que la empresa participante cuente con ciertas capacidades tecnológicas previas que tenga dominio de conocimiento en su campo y la capacidad de transmitir, recibir y asimilar información, habilidades y tecnología; que seleccione adecuadamente a la empresa con la que cooperará; que establezca claramente el objetivo y la estrategia a seguir; que determine las formas de comunicación apropiadas; que mantenga el interés de las partes, así como que respete normas y procedimientos y que especifique con claridad compromisos y garantías sin importar si este tipo de relación se establece vía contrato o sin él, es referir elementos importantes y en sí mismos complejos, pero como se mostró, sólo son una parte de lo involucrado en la decisión y posibilidad de cooperar tecnológicamente.

La decisión de la empresa para cooperar tecnológicamente pasa por considerar un conjunto amplio de factores y por evaluar el impacto de la actitud cooperativa con el fin de hacerse de conocimiento o con el de reducir costos, en seleccionarla como una alternativa con el interés central en lo cognitivo o como una estrategia para evitar o crear barreras a la entrada.

Adentrarse desde la teoría en el conocimiento de la cooperación inter empresarial, es sin duda interesante, su análisis desde este plano es de utilidad para

comprender su práctica, para orientar el trabajo de campo y para entender, de ser el caso, el tipo de políticas que podrían incentivar su uso. La revisión teórica aquí presentada considera un conjunto más amplio de elementos que de manera complementaria permiten avanzar en visualizar el tópico de interés de manera más completa.

Referencias Bibliográficas

- Barnad, C. (1938). *The functions of the executive*, Harvard University Press, XVI edition 1975 (Iª ed., 1938), USA.
- Bell M. y M. Albu (1999). "Knowledge systems and technological dynamism" en *World Development*, vol. 27, núm. 9, pp. 1715-1734.
- Figuereido, J y J. Teece (2000). "Atemperamiento de los riesgos de adquisición en el contexto de innovación" en Carrol, G. y J. Teece (eds.), *Empresas, mercados y jerarquías. La Perspectiva económica de los costos de transacción*, Oxford University Press.
- Hagedoorn, J. (1990), "Organizational modes of inter-firm cooperation and technology transfer" en *Technovation*, 10: 17-30.
- Hagedoorn, J. y Freeman, C (1994). "Catching up or falling behind: Patterns in international interfirm technology partnering" en *World Development*, vol. 22, núm. 5, pp. 771-780.
- Hagerdoorn, J. y Hans van Kranenburg (2003). "Growth patterns in R&D partnerships: an exploratory statistical study", *International Journal of Industrial Organization*, 21, pp. 517-531.
- Hagedoorn, J. y S. Lundan (2001). "Strategic technological alliances: trends and patterns since the early eighties", en Punctet, A., C. Voisin y B. Bellon (eds), (2001). *The dynamics of industrial collaboration: a diversity of theories and empirical approaches*, U.K: Edward Elgar.
- Ireland, D., M. Hitt y D. Vaidyanath, (2002). "Alliance management as a source of competitive advantage" en *Journal of Management*, 28(3), 413-446.
- Lall, S. (1992). "Technological capabilities and industrialization" en *World Development*, vol. 20, núm. 2, pp. 165-186.
- Lara, A. (2000). "Complejidad y desequilibrio tecnológico: notas sobre la historia de la convergencia del sector automotriz-sector electrónico", mimeo, UAM-Xochimilco, México.
- Madhok, A. (2000). "Transaction (in)efficiency, Value (In)Efficiency, and Inter-firm collaboration" en *Economic, business and organizational issues*, Faulkner, D. y M. de Rond. (eds), EUA: Oxford University Press.
- Nelson, R. (2002). "Insertar las instituciones en la teoría evolutiva del crecimien-

- to” en *Análisis Económico*, vol. XVII, núm. 38, División de Ciencias Sociales y Humanidades, UAM-Azcapotzalco. Publicado originalmente en *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 12, núm. 1-2, marzo 2002.
- Nelson, R. (1994). “Evolutionary theorizing about economic Change” en *The handbook of economic sociology*, Smelser, N. y Richard Swedberd (eds), Princeton University Press.
- Nelson, R. (1991). “Why do the firms differ, and how does it matter?”, *Strategic Management Journal*, vol. 12, pp. 61-74.
- Nelson, R. y S. Winter (2002). Evolutionary Theorizing in Economics, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 16, núm. 2.
- Nelson, R. y S. Winter (1982). *An evolutionary theory of economic change*, EUA: The Belknap Press of Harvard University Press, Sixth printing, 1996.
- Okada, Y. (2000). *Competitive-cum-cooperative interfirm relations and dynamics in the japanese semiconductor industry*. Tokio: Springer-Verlag.
- Romijn, H. (1997). “Acquisition of technological capability in development: a quantitative case study of Pakistan’s capital good sector” en *World Development*, vol. 25, núm. 3, pp. 359-377.
- Taboada, E. (2004c) “La cooperación tecnológica inter empresa: definición, características y consideraciones en torno a su promoción” en García, B. y Celso, G. (coord.). *Desarrollo productivo y tecnológico en América Latina: nuevos temas y preocupaciones*, UAM-A, En prensa.
- (2004b). “Revisión de trabajo empírico respecto a la tendencia y a algunas características de la cooperación tecnológica inter Firma”, *Reporte de Investigación Serie II*, núm. 696, Departamento de Economía, UAM-A, Marzo, 25 págs.
- (2004a). ¿Qué hay detrás de un contrato de suministro y desarrollo?, mimeo, UAM, México, 30 págs.
- (2003). “La credibilidad y la confianza frente al oportunismo en las relaciones de cooperación inter firma”, *Gestión y estrategia*, núm. 24, UAM-A, julio-diciembre 2003, pp. 197-205.
- Williamson, O. (2002). “The theory of the firm as governance structure: from choice to contract” en *Journal of Economic Perspectives*, vol. 16, núm. 3, Summer 2002, pp. 171-195.
- (1994). “Transaction cost economics and organization theory” en *The handbook of economic sociology*, Smelser, N. y Richard Swedberd (eds), EUA: Princeton University Press.
- (1991a). “Strategizing, economizing, and economic organization” en *Strategic Management Journal*, vol. 23, pp. 75-94.
- (1991). “La lógica de la organización económica” en Williamson, O. y S.

Winter (comp.), *La naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo*, México FCE, 1996 (primera edición en español).

——— (1985). *Las instituciones económicas del capitalismo*, México: FCE, 1989 (primera edición en español).

——— (1975). *Mercados y jerarquías: su análisis y sus implicaciones antitrust*, FCE, México: (1991, primera edición en español).

——— y S. Winter (comp.) (1991). *The nature of the firm. Origins, evolution and development*, N.Y: Oxford University Press, (traducción de FCE, *La naturaleza de la empresa: orígenes, evolución y desarrollo*, primera ed., México, 1996).

Trabajo en equipo: el caso colombiano

(Recibido: mayo/04 -aprobado: septiembre/04)

*Víctor Manuel Ardila Soto**

*Carlos Gómez Chiñas***

Resumen

El artículo es resultado de una línea de investigación realizada en Colombia, que presentó como objetivo establecer el concepto de trabajo en equipo según diversos autores (Sewell, 1999; Caracciolo, 2002; Trechera, 2003; Bacon y Blyton, 2000; Davis y Newstrom, 2003; Mueller, Procter y Buchanan, 2000, Geary y Dobbins, 2001; Knights y McCabe, 2000; Montebello, 2000; Tranfield *et al.* 1999) y confrontarlo con el concepto que poseen los directivos de las empresas colombianas, con el objeto de corroborar si existe similitud en el concepto, lo que a su vez permitirá responder a la pregunta ¿es posible que las empresas, las cuales según sus directivos, aplican trabajo en equipo en Colombia, realmente lo están cumpliendo? o simplemente éstos creen estar haciéndolo de acuerdo a su conveniencia; así se presenta un aporte desde la perspectiva del caso colombiano en lo concerniente a este concepto.

Palabras clave: trabajo en equipo, recursos humanos.

Clasificación JEL: J24.

* Profesor de la Universidad Francisco de Paula Santander, Colombia y coordinador del Grupo de Investigación Proyección Empresarial (vmardila@bari.ufps.edu.co).

** Profesor-Investigador del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco. (cgom@correo.azc.uam.mx).

Introducción

Se podría defender que el concepto de trabajo en equipo en las sociedades industrializadas occidentales tiene connotaciones de colaboración, jovialidad, camaradería, y compromiso en el trabajo (Mueller, Procter, Buchanan, 2000). Sin embargo, analizando algunos artículos como los de Tranfield *et al.* (1999), Knights y McCabe (2000) y el mismo Mueller, Procter y Buchanan (2000), no es conveniente emitir un concepto de manera rápida y menos en países como Colombia, para lo que se requiere profundizar en el tema y, sobretodo, en la conceptualización que presentan los diferentes autores en busca de unificar criterios y facilitar la orientación del presente artículo en lo referente a concepto y aplicación.

El estudio de la organización del trabajo tiene un largo linaje en la dirección de recursos humanos y en el estudio de las organizaciones; está de moda hablar de la capacidad de transformación de nuevos sistemas de trabajo (Geary y Dobbins, 2001). Existe una ola actual de interés por el trabajo en equipo (Mueller, Procter y Buchanan, 2000); que se puede constatar analizando diferentes revistas como *Human Relations*, *Human Resource Management Journal*, *Total Quality Management*, *Tecnology Analysis* y *Strategic Management*, entre otras, donde se presentan investigaciones realizadas en los últimos años sobre diferentes aspectos del trabajo en equipo relacionados con la dirección y los empleados, en países como Noruega y Suecia (Mueller, Procter y Buchanan, 2000); Alemania, Japón, (Mueller, Procter y Buchanan, 2000; Delbridge, Lowe y Oliver, 2000); Estados Unidos (Mueller, Procter y Buchanan, 2000; Delbridge, Lowe y Oliver, 2000, Sprigg, Jackson y Parker, 2000), Francia, México, España, Canadá (Delbridge, Lowe y Oliver, 2000), finalmente, Reino Unido (Knights y McCabe, 2000; Delbridge, Lowe y Oliver, 2000; Sprigg, Jackson y Parker, 2000).

El presente artículo no pretende confrontar la teoría del trabajo en equipo y poner en duda la utilidad que puede ofrecer; de hecho, numerosos estudios han identificado beneficios (Pasmore, 1988; Mueller, Procter y Buchanan, 2000; Delbridge, Lowe y Oliver, 2000, Sprigg, Jackson y Parker, 2000); sin embargo, otros estudios han indicado que el uso de equipos, no necesariamente garantiza una productividad mayor, o una mayor rentabilidad financiera (Lowe, Delbridge y Oliver, 1997; McNabb y Whitfield, 1998). Varios autores han dicho que los resultados pueden obtenerse de acuerdo con diferentes objetivos o de los principios que los gerentes pueden estar siguiendo con la introducción del trabajo en equipo (Becker y Gerhart, 1996; Dunphy y Bryant, 1996).

El artículo busca como objetivo, realizar un aporte a través de la relación existente, entre el concepto de trabajo en equipo emitido por diferentes

autores y el concepto que tienen los directivos de las empresas de producción manufacturera de cien o más empleados, de esta manera responder a la pregunta sobre si las empresas realmente aplican trabajo en equipo en Colombia, de acuerdo a sus directivos o simplemente éstos creen estar haciéndolo según sus intereses.

1. Antecedentes

En el transcurso del siglo XX se presentó una orientación hacia la introducción y evolución del trabajo en equipo, Tranfield *et al.* (1999), la resume de la siguiente manera: En 1935 el trabajo de Lewin exploró la dinámica interior de grupos con énfasis particulares en la dirección; en 1950: en Gran Bretaña, el acercamiento de los sistemas intentó explorar las relaciones entre el individuo y las necesidades de grupo por la autonomía y su relación con los tipos particulares de organización de trabajo a través del enfoque socio técnico; entre 1960 y 1970: el enfoque creciente fue la noción de mejorar la calidad de vida del trabajador (*Quality of Working Life, QWL*), particularmente en los sistemas de producción automatizados.

Se puede ver continuidad en el discurso del trabajo en equipo durante las 3 ó 4 últimas décadas, en lo referente al énfasis en el rediseño del trabajo para lograr objetivos organizacionales y satisfacer las necesidades sociales y psicológicas del empleado Tranfield *et al.* (1999). Igualmente los autores en referencia hacen ver que el aporte más reciente al trabajo en equipo, estuvo en la fábrica japonesa, la cual tomaron y adaptaron las compañías americanas y europeas, no tanto llevados por la búsqueda de involucrar al empleado y en mejorar la calidad de vida del trabajador, sino para mejorar la calidad del trabajo con énfasis en los niveles de productividad.

Knights y McCabe (2000), hacen un análisis donde según los autores, los últimos veinte años han dado testimonio de los cambios dramáticos en la manera de concebir, organizar y teorizar el trabajo, a través de diferentes nombres y discursos como la empresa flexible (Atkinson, 1984; Atkinson y Gregory, 1986), la especialización flexible (Piore y Sable, 1985; Hirst, 1989) y japonización (Oliver y Wilkinson, 1997; Elger y Smith, 1994); más específicamente, han surgido toda una variedad de innovaciones de dirección y han ganado popularidad como el Justo a Tiempo (*Just-in-time, JIT*), la dirección de la calidad total (*Total Quality Management, TQM*) y el proceso de negocio reingeniería (*Business Process Reengineering, BPR*). Según los mismos autores, un concepto que está en el corazón de estos desarrollos es el trabajo en equipo.

A pesar de la popularidad del trabajo en equipo, no se encuentran expectativas consistentes en los beneficios de la actuación (Waterson *et al.* 1997), y muchos equipos que aventuraron dentro de las organizaciones norteamericanas, se conocen que han fracasado (Lawler, 1986, 1988; Saporito, 1986; Verespej, 1990; Walton, 1985). Esto es un indicio relacionado con el presente artículo, pues el fracaso de empresas norteamericanas que aplican trabajo en equipo, crea la necesidad de analizar el concepto que tienen los directivos versus la aplicación del mismo.

Con base en lo anterior, es normal encontrar empresas que en su misión, manifiesten que su forma de trabajo es en equipo y surge la inquietud: ¿Realmente las empresas que dicen trabajar en equipo, lo hacen?, para resolver este dilema es necesario formularse la pregunta: ¿dónde estamos ahora a nivel de investigación relacionada con el trabajo en equipo?. Para responder estas preguntas, se realiza la comparación de diversos estudios desarrollados en diferentes países relacionados con el tema entre los cuales se encuentran:

Tranfield *et al.* (1999), en su artículo “Rediseñando las organizaciones para la mejora industrial”, el artículo está clasificado en dos partes, una primera parte que trata sobre la conceptualización, los pro y contra del trabajo en equipo y su valor y una segunda parte correspondiente al trabajo de campo aplicado a diferentes empresas, especialmente en Carco, planta de ensamblaje de automóviles. Este estudio hace un análisis entre acción, interpretación y contestación, que se toma como referencia para la presente investigación.

Por otra parte, Bacon y Blyton (2000), en su artículo “Profundidad y superficialidad del trabajo en equipo: percepciones de la manera de pensar de la dirección y efectos sobre los recursos humanos y la organización”; sustenta su propuesta de clasificar el trabajo en equipo en dos tipos: profundo o sustentado (*high road*) y superficial (*low road*).

Mueller, Procter y Buchanan (2000), presentan su artículo “El trabajo en equipo en su contexto: los antecedentes, naturaleza y dimensiones” el cual está distribuido en dos partes: una primera parte introductoria, donde buscan una comprensión del trabajo en equipo como un concepto de la historia, analizando cuatro tradiciones diferentes de interés; primera, la trayectoria socio técnico, aclarándose que el trabajo en equipo no parece haber sido un *invento* del mismo modo que *la dirección por objetivos* (donde el término invento según los autores, puede referirse a la creación de nuevas etiquetas); segunda, la trayectoria en la humanización del trabajo, hablando de diferentes experiencias ocurridas en países como Noruega, Suecia y Alemania. Tercera, la trayectoria de involucrar al empleado al hablar del caso norteamericano, orientado a mejorar las condiciones de trabajo del empleado para detectar las aspiraciones y expectativas y de la reunión de necesidades organi-

zacionales perennes, con el objeto de mejorar la calidad y la productividad. Cuarta, la trayectoria de Toyota, es decir del caso japonés, muchas compañías japonesas basan su organización industrial en el trabajo en equipo, involucrados principalmente en la resolución de problemas, el mejoramiento continuo y equipos de mejora de calidad. Sobre esta primera parte, los autores dicen: “Es necesario tener presentes todas las dimensiones para alcanzar una información completa y actualizada de trabajo en equipo y sus limitaciones”.

La segunda parte del artículo plantea una definición de equipo, que busca distinguir los diferentes objetivos con base en los procesos y resultados, simultáneamente establece cinco dimensiones, en palabras de los autores *multidimensionales*, que son: Tecnológica, económica, social, cultural y organizacional, las cuales analizan profundamente y explican las posibles variaciones que pueden presentar con base en investigadores como Bacon y Blyton (2000); Delbrige, Lowe y Oliver (2000); Knights y McCabe (2000); por último Sprigg, Jackson y Parker (2000).

Delbridge, Lowe y Oliver (2000); en su artículo “Responsabilidades del trabajo en equipo en los niveles mas bajos de la organización”, se enfoca en equipos de producción delgada y basa el estudio en papeles y responsabilidades de grupos profesionales diferentes, particularmente operarios de la zona de producción; extendiendo el análisis al rol de servicio de apoyo de especialistas en los niveles de producción. El objetivo del artículo es examinar la pregunta de la distribución de responsabilidad en los niveles mas bajos de la organización, a través de una investigación realizada por encuestas, entrevistas estructuradas y observación directa en nueve países (Francia, Alemania, Japón, México, España, Reino Unido, Estados Unidos y Canadá) y en 71 plantas de calibradores de frenos, sistema de descarga y juegos de asiento, examinándose la respuesta de los gerentes con respecto a: papeles y responsabilidades de los empleados para 17 actividades de producción que incluyen inspección de calidad, la asignación de trabajo, mantenimiento y contratación. Para relacionar la actividad y responsabilidad en los cuales centra su investigación define el concepto de equipo en los niveles más bajos de la organización e identifica tres tipos distintos que son: la responsabilidad de la producción, la responsabilidad de la dirección y finalmente la innovación y la mejora.

Knights y McCabe (2000), en su artículo “Embrujados, molestos y confundidos: el significado y experiencia de trabajar en equipo para los empleados de una empresa automotriz”, exploran qué significa el trabajo en equipo para los empleados en una compañía industrial automovilística del Reino Unido, identifican la reacción de tres tipos de empleados como un significado heurístico: primero, los embrujados (aceptan), quienes tienden a seguir la línea de la compañía y tomar el trabajo en equipo de una manera positiva; segundo, los molestos (rechazan), quienes notan

la intromisión de trabajo en equipo en lo que ellos consideran sus vidas privadas y quienes estaban angustiados por los colegas que lo habían aceptado; y tercero, los confundidos (indiferentes) quienes definieron al trabajo en equipo como algo no nuevo. En resumen, los autores del artículo defienden que los empleados no están convencidos por el discurso de este concepto como sus abogados presumen o sus críticos temen Knights y McCabe (2000).

Continuando con el tema, Sprigg, Jackson y Parker; (2000); en su artículo “Producción trabajo en equipo: la importancia de la interdependencia y la autonomía para la tensión y satisfacción del empleado”, encontraron que era un éxito en la empresa de cuerdas donde el proceso de interdependencia es alto, pero no era un éxito en la empresa de producción de alambre, donde había una desigualdad entre las características del proceso de producción y un formulario basado en el equipo de organización de trabajo. El estudio buscó como primer objetivo examinar las consecuencias de aplicar un formulario común de trabajo en equipo en la empresa de producción de alambre y empresa de cuerdas de la misma organización donde el proceso de producción en estas situaciones tiene niveles contrastantes de interdependencia. Un segundo objetivo fue examinar los efectos de la relación de interdependencia y autonomía evaluados individual y colectivamente; en particular la interdependencia como moderador de la relación entre la autonomía y el bienestar del empleado.

Geary y Dobbins (2001), a través de su artículo “Trabajo en equipo: otra manera de conseguir el control, por parte de la dirección” analizan el caso de estudio desarrollado en la empresa Muster Farmacéuticos (*Munster Pharmaceuticals* MP), empresa donde se detallan tres problemas con respecto a la introducción y efectos del trabajo en equipo. Primero: los objetivos de la dirección y la naturaleza de trabajar en equipo; segundo: los efectos del funcionamiento en las vidas de los empleados y tercero: las implicaciones para las relaciones gerencia/empleado.

Adicionalmente se incluyen referencias de libros que complementan la lectura de los artículos enunciados, que son: Davis y Newstrom (2003), Comportamiento humano en el trabajo, quienes hacen referencia a la diferencia entre equipos versus trabajo en equipo, igualmente en las clases de equipos que se pueden conformar, la comunicación, el liderazgo, recomendaciones para que funcione el equipo, entre otros temas.

Caracciolo (2002), presenta una diferenciación entre grupo y equipo en el trabajo; igualmente combina la conceptualización de trabajo en equipo y sus variables con ejemplos prácticos que facilitan el entendimiento del concepto y la aplicación del mismo.

Trechera (2003), define al grupo y lo diferencia de los equipos, igualmente

presenta algunas variables que influyen con los procesos grupales como la comunicación, el liderazgo, la cohesión y la cooperación grupal, entre otros.

Montebello (2000), define de manera clara el concepto de trabajo en equipo y presenta recomendaciones y habilidades básicas necesarias para la aplicación del trabajo en equipo de manera óptima.

Blake, Mouton y Allen (1993), explican la aplicación de trabajo en equipo desde la perspectiva de algunas situaciones concretas como: la coordinación del esfuerzo, la reinformación y la crítica, la moral, entre otras.

2. Concepto de trabajo en equipo

El trabajo en equipo está definido en el diccionario como dos o más personas que trabajan para lograr una meta común o compartida en virtud de su colaboración (Sewell, 1999); esta definición es genérica y no distingue variables claves en el desarrollo del trabajo en equipo; igualmente, el concepto no especifica para que trabajen conjuntamente las personas, por lo cual, se requiere profundizar más en el tema. Este concepto se tomó en la encuesta como: trabajan conjuntamente unos empleados con otros.

Adicionalmente, es importante tener en cuenta que cualquier conjunto de personas no significa automáticamente trabajar en equipo, al respecto, Caracciolo (2002), dice: “las palabras equipos y trabajo en equipo han tenido un uso tan exagerado que, para muchos de nosotros, los conceptos se han reducido a imágenes de personas que se abrazan en grupo”. El hecho de que trabajen unos empleados con otros, está más relacionado con grupos de trabajo que con trabajo en equipo, concepto que explica muy bien Trechera (2003) en el Cuadro 1:

Existe otro grupo de conceptos analizados a continuación: Bacon y

Cuadro 1
Diferencias de grupos y equipo de trabajo

<i>Grupo</i>	<i>Equipo de trabajo</i>
1. Sólo existe un interés común.	1. Tiene una meta definida.
2. El trabajo se distribuye en partes iguales.	2. El trabajo se distribuye según las habilidades y capacidades personales, o bien dando posibilidad al desarrollo de nuevas habilidades.
3. Cuando alguien termina la tarea se puede marchar. Una vez terminado el trabajo individual se entrega para incluirlo en el informe, pero no existe la obligación de ayudar a otros.	3. Cada miembro del equipo está en comunicación con los demás para asegurar los resultados. Si alguien termina una parte ayuda a recoger información o mejorarla a otros miembros del equipo, o se buscan nuevas funciones mientras el trabajo no esté terminado.
4. Puede existir o no un responsable o coordinador.	4. Existe un coordinador que enlaza los avances, comunica dificultades, muestra avances parciales a todo el equipo.
5. Los logros se juzgan independientemente para cada miembro.	5. Los logros son mérito de todo el equipo.
6. No existe necesariamente un nivel de compromiso.	6. Existe un alto nivel de compromiso, pues cada miembro del equipo realiza el mejor esfuerzo por los resultados.
7. Las conclusiones son personales, pueden existir varias.	7. Las conclusiones son colectivas.
8. Los integrantes se vuelven expertos en el tópico que investigan pero ignorantes en el contexto.	8. Todos los miembros desarrollan nuevas experiencias de aprendizaje que pueden incorporar nuevas experiencias de autoaprendizaje.
9. No existe un estilo, una cultura, un sistema de valores o mística.	9. Se crea una práctica de valores: honestidad, responsabilidad, liderazgo, innovación y espíritu de superación personal.
10. No es necesario la autoevaluación.	10. La autoevaluación está presente a lo largo de todo el trabajo en equipo.

Blyton (2000), clasifican el trabajo en equipo en dos tipos: profundo o sustentado (*high road*) y superficial (*low road*). En el trabajo en equipo profundo, los equipos tienen un número mayor de prácticas asociadas con un alto compromiso e integración, concepto sustentado por Wood y DeMenezes (1998); adicionalmente relaciona los equipos socio técnicos y teorías que enfatizan la dirección de participación a través del trabajo en equipo. En el trabajo en equipo superficial, los equipos pueden tener una alta actuación, pero con una estrategia de sueldo con relación a la habilidad baja. El trabajo en equipo profundo presenta un grado mayor de cambio y una mayor inversión de tiempo y dinero en su desarrollo; adicionalmente, busca el

reconocimiento de posibles objetivos sociales y culturales. En el trabajo en equipo superficial, predominan las razones económicas para su desarrollo. En conclusión el superficial busca el reconocimiento económico únicamente, el profundo aparte del reconocimiento económico busca el reconocimiento de objetivos sociales y culturales.

Sin embargo, es importante tener en cuenta el concepto de Davis y Newstrom (2003), quienes dicen que: “son por lo menos cuatro los ingredientes que contribuyen al desarrollo del trabajo de equipo: ambiente sustentador, habilidades adecuadas para los requisitos de roles, objetivos de orden superior y recompensas de equipo”. Es decir, que donde solo se piensa en beneficio para la organización y no se tiene en cuenta al empleado difícilmente se puede hablar de trabajo en equipo.

Normalmente el empresario en Colombia considera que pagar un salario alto con relación a la media del mercado, es innecesario y que solo ayuda a aumentar los gastos, reflejándose en el estado de resultados de la empresa. Por ello optan por pagar salarios que preferiblemente estén en la media o por debajo de ella (entendiéndose por media el salario normal que se paga a un empleado o colaborador en unas condiciones normales y en una empresa del mismo tipo o nivel, de acuerdo con su formación profesional), de esta manera, los gerentes pueden probar a través del resultado, las estrategias que han aplicado para reducir los gastos, es decir pagar sueldos bajos; este factor puede afectar la aplicación del trabajo en equipo, en lo referente a la satisfacción que siente el empleado por el sueldo que recibe (Ardila, 2003).

De acuerdo con esta variable, en la investigación realizada en la empresa *Munster Farmacéuticos* (MP), todos los empleados que estaban satisfechos con su nivel de salario mostraron interés en trabajar en equipo, en contraste, los empleados que se encontraban descontentos con su paga obtuvieron una pequeña satisfacción en el trabajo en equipo (Geary y Dobbins, 2001). Por ello, si se desea obtener un resultado positivo en la aplicación es necesario analizar con detenimiento esta variable.

Estos conceptos de Bacon y Blyton (2000), Davis y Newstrom (2003) y Geary y Dobbins (2001), se ajustan a los conceptos de la encuesta que dicen: Trabajo en equipo es organizar competencias entre dos o más empleados de acuerdo a una meta establecida en beneficio de la organización y trabajar todos en beneficio de la organización, de acuerdo con instrucciones dadas por un líder.

Por ello, estos dos conceptos, aunque se asumen como trabajo en equipo superficial de acuerdo a lo expuesto por Bacon y Blyton (2000), no significa de acuerdo a lo sustentado por Davis y Newstrom (2003) y Geary y Dobbins (2001) que realmente sean acertados, pues las preguntas están orientadas hacia el beneficio

de la empresa y no del trabajador. Por lo cual, no se tienen en cuenta como concepto real, concepto que se expone a continuación.

El concepto real, lo presenta inicialmente Tranfield *et al.* (1999), quien reúne varios conceptos entre los cuales está el de Katzenbach y Smith (1993), asesores de McKinsey, definición enunciada también por Montebello (2000), que define un equipo como: “un número reducido de personas con habilidades complementarias, que están comprometidas con un propósito común, un método y metas de desempeño, por los cuales se responsabilizan mutuamente”. Este concepto integra cuatro variables más “habilidades, compromiso, propósito, un método y metas”; sin embargo, a medida que se profundiza en el artículo se clarifica más este concepto donde manifiesta que el trabajo en equipo comprende una forma de colectividad que tiene las características de demostrar un propósito compartido y se desarrolla a través de una serie de roles interdependientes; es decir, unifica el concepto inicial y lo correlaciona con el de Mueller, Procter y Buchanan (2000) al integrar propósito e interdependencia. Finalmente Tranfield *et al.* (1999), complementa su concepto identificando el trabajo en equipo como una intervención de mejora de actuación estratégica con que las compañías relacionan la reingeniería de la organización para desarrollar una ventaja competitiva. Al analizar esta definición se encuentran importantes aspectos interrelacionados como son: grupo de personas o colectividad, habilidades, compromiso, meta, propósito común, papeles interdependientes, mejora de la actuación y finalmente ventaja competitiva.

En definitiva el concepto de Katzenbach y Smith (1993) se identifica como el concepto real, por lo cual se tomó como el más ajustado en la aplicación de la encuesta, Ardila (2004). Conocida la conceptualización base del presente artículo se procede a definir empresa colombiana.

3. Definición de empresa colombiana

Se pretende describir las características del tipo de empresa según su actividad, número de empleados y ubicación geográfica para facilitar el análisis de la aplicación del trabajo en equipo en Colombia. En este aspecto y de acuerdo con las investigaciones analizadas a nivel internacional se observa que en ellas se desarrollaron trabajos de campo de diferente índole principalmente en empresas de producción (Tranfield *et al.* 1999; Delbridge, Lowe y Oliver, 2000; Knights y McCabe, 2000; Sprigg, Jackson y Parker, 2000), por lo cual con relación a la actividad de la empresa se toman las empresas del sector de la producción; entendiéndose por producción las del sector manufacturero.

En lo concerniente a número de empleados Sprigg, Jackson y Parker, (2000) mencionan a Gordon (1992) quien analizó a través de su investigación, si las

empresas con cien o más empleados usan los equipos de alguna manera; igualmente Pfeffer (1998), hace referencia a un estudio realizado a ciento quince empresas de fabricación relativamente pequeñas (80 a 200 empleados cada una) pertenecientes a distintas industrias del Reino Unido, donde se investigaron las determinantes de la innovación organizativa, constituyéndose en una base inicial para delimitar la investigación en cuanto al número de empleados y definir un número mínimo de cien empleados.

Igualmente la ubicación geográfica es importante, por ello se toman las empresas de las ciudades de Bogotá, Cali, Medellín, Barranquilla, Bucaramanga y Cúcuta, esta última por ser la ciudad sede del estudio. Es decir, y con el objeto de definir las empresas colombianas en la presente investigación, se tendrán en cuenta las empresas del sector de la producción manufacturera, que tengan dentro de su nómina a cien o más empleados, ubicadas en las ciudades de Bogotá, Cali, Medellín, Barranquilla, Bucaramanga y Cúcuta, que estén dispuestas a colaborar con el proyecto de investigación.

Conocida la conceptualización de trabajo en equipo y el concepto de empresa colombiana, se procede al análisis de los resultados obtenidos en la investigación.

3.1 Resultados obtenidos

Con base en el concepto de trabajo en equipo y en la definición de empresa colombiana se procede a la presentación de los resultados, obtenidos en la investigación Ardila (2004).

a) Preguntas iniciales

La encuesta inició con la recopilación de información general como nombre de la empresa, correo electrónico, dirección, nombre del gerente general y de la persona encuestada, cargo y ciudad de la encuesta; esto permite identificar de manera clara tanto a la empresa como a la persona que diligenció la encuesta.

Cargo de las personas encuestadas: con este interrogante, inicia la interpretación de resultados; quienes más participaron en el diligenciamiento de la encuesta, fueron los gerentes de las empresas, los directores de recursos humanos y directores de otras dependencias (84.5% en total), mostrando la seriedad y responsabilidad con que acogieron la investigación, lo que garantiza la calidad de la misma.

Al combinar el cargo de las personas encuestadas con la ciudad donde se

realizó la encuesta, se obtiene que la zona donde más respondieron los gerentes fue Barranquilla, seguido por Bucaramanga y Cúcuta.

La zona donde menos respondieron los gerentes fue Cali (7.1%). Esta diferencia es notoria, pues en las otras ciudades por lo menos 25% de los gerentes respondieron la encuesta; notándose apatía, representada en falta de interés o deseo de colaboración que también se observó en la forma como se llenó la encuesta, pues fue necesario insistir más, con relación a las demás zonas; sin embargo, se notó interés por parte de los directores de recursos humanos y directores de área.

¿Su empresa aplica trabajo en equipo actualmente?

El 95.6%, de los directivos de empresas de producción manufacturera de cien o más empleados, dicen que aplican trabajo en equipo, en Colombia; esta respuesta es superior en proporción a la presentada por Sprigg, Jackson y Parker, (2000), en su estudio, donde hacen un recuento de diferentes estudios que se refieren a la aplicación en diferentes países en la última década; Gordon (1992) por ejemplo, estimó que 80% de las organizaciones americanas con cien o más empleados usan los equipos de alguna manera; Osterman (1994) encontró que los equipos estaban presentes en 54% de seiscientas empresas norteamericanas inspeccionadas. Igualmente en un reciente estudio longitudinal de quinientas sesenta y cuatro compañías industriales británicas Waterson *et al.* (1997) encontró que 55% habían hecho uso moderado de trabajo en equipo por lo menos durante los seis años anteriores.

De acuerdo al porcentaje de empresas que dicen aplicar trabajo en equipo en Colombia, se puede formular la siguiente pregunta: ¿será verdad que 95.6% de las empresas, aplican realmente el trabajo en equipo en Colombia.

Para responder esta pregunta se requiere más información, en este caso, conocer el concepto que tienen los directivos de las empresas de producción de trabajo en equipo, de esta manera se podrá saber si el concepto que tienen se ajusta al real emitido por Katzenbach y Smith (1993); igualmente es importante conocer el concepto de los directivos en cuanto a número de equipos, de esta manera se podrá corroborar con seguridad, si realmente están aplicando trabajo en equipo o simplemente creen estar haciéndolo.

Para usted trabajo en equipo es:

Se presentaron cinco conceptos, sustentados en la conceptualización. Sin embargo, los encuestados al responder el formulario, seleccionaron en algunas ocasiones combinaciones, por ello, es importante aclarar el significado de los conceptos uti-

lizados; estos son:

- 1) “Trabaja conjuntamente unos empleados con otros”, este concepto es errado, pues según lo expresado en la conceptualización de trabajo en equipo, se ajusta más a un concepto de trabajo en grupo.
- 2) “Organizar competencias entre dos o más empleados de acuerdo a una meta establecida en beneficio de la organización.”; se ajusta al concepto de trabajo en equipo superficial, dado por Bacon y Blyton (2000), sin embargo en la conceptualización se sustenta porque no se toma como un concepto real.
- 3) “Un número reducido de personas con habilidades complementarias, que están comprometidas con un propósito común, un método y unas metas de desempeño, por las cuales se responsabilizan mutuamente”; concepto que se toma como el real, es decir, que coincide la conceptualización de los empresarios con la de trabajo en equipo de Katzenbach y Smith (1993), expresada por Montebello (2000) y Tranfield *et al.* (1999), explicada en la conceptualización.
- 4) Concepto errado “Trabajar todos en beneficio de la organización, de acuerdo a instrucciones dadas por un líder”, al igual que el segundo se ajusta al concepto de trabajo en equipo superficial, dado por Bacon y Blyton (2000).

T/Ant) Todas las anteriores, seleccionaron todas las respuestas. Es decir, seleccionan la respuesta correcta y las erradas (1, 2, 4).

Adicionalmente, se presentaron otro tipo de combinaciones, que son:

Comb = Seleccionan la respuesta correcta y la combinan con conceptos errados (1, 2, 4).

Err = Seleccionan una combinación de conceptos errados (1, 2, 4).

NR = No responde.

En esta pregunta solo se tienen en cuenta, las empresas que respondieron que aplican trabajo en equipo, de lo cual se obtuvo que: 22.2% de los directivos de las empresas que dicen que aplican trabajo en equipo, realmente lo están haciendo, pues coincidieron en su respuesta de la conceptualización expresada por Katzenbach y Smith (1993).

De las empresas que dicen aplicar trabajo en equipo, 31.1% hacen referencia al concepto de trabajo en equipo superficial, expresado por Bacon y Blyton (2000).

En 36.7% de las empresas que respondieron que aplican trabajo en equipo, se presenta la duda de si realmente lo están haciendo o no, pues respondieron con combinaciones (Comb, T/Ant) que incluye el concepto real pero también otros conceptos (1, 2 y 4). El 2.2% presentan combinaciones de conceptos errados y también del concepto 1 relacionado más con trabajo en grupo. Finalmente, 1.1% de los directivos que, de acuerdo a su dicho aplican trabajo en equipo no responden.

Al comparar la ciudad, el concepto y la aplicación de trabajo en equipo se encuentra que: Bogotá y Bucaramanga, son las ciudades donde existe un mayor equilibrio entre la aplicación y el concepto del trabajo en equipo (25%, 33.3%, respectivamente), sin embargo, es más representativa la participación de Bogotá, en lo referente a número de encuestas; continúa en orden de importancia, Cali 21.4%, Medellín 18.8%, Cúcuta 16.7% y finalmente, Barranquilla 14.3%.

En lo referente a trabajo en equipo superficial, expresado por Bacon y Blyton (2000), Cúcuta presenta 50%, Cali 42.9%, Bucaramanga 33.3%, Bogotá 29.6%, Medellín 25% y finalmente Barranquilla 14.3%, es decir que, Cúcuta y Cali se caracterizan como las ciudades que más se ajustan al concepto de trabajo en equipo superficial.

Con relación a combinaciones, es decir los indecisos, están: Barranquilla 57.1%, Medellín 43.8% (31.3% + 12.5%), Bogotá 34.1% (22.7% + 11.4%), Cúcuta y Bucaramanga 33.3%, finalmente, Cali 28.5% (21.4% + 7.1%). Es decir, que Barranquilla y Medellín se relacionan como los indecisos.

Relacionados con el concepto 1, está Medellín 6.3% y Bogotá 2.3%, es decir estos relacionan más trabajo en equipo con trabajo en grupo.

Hasta el momento se puede dar respuesta a la pregunta planteada en el resumen e introducción del presente artículo y decir que de 95.6% de las empresas que según sus directivos aplican trabajo en equipo en Colombia, realmente 22.2% lo están cumpliendo, es decir que 73.4% de los directivos creen estar aplicando trabajo en equipo de acuerdo a su conveniencia, la cual se relaciona en mayor escala con el concepto de trabajo en equipo superficial y principalmente con conceptos que demuestran indecisión, y en menor escala con el concepto de trabajo en grupo. Sin embargo, y con el objeto de profundizar más, se formuló una pregunta adicional tendiente a conocer cuantos equipos de trabajo existen actualmente por organización; esta pregunta permite depurar más la información en lo referente a conocer que porcentaje de empresas en Colombia realmente están aplicando trabajo en equipo de acuerdo a un concepto acertado y un número de equipos definido.

¿Cuántos equipos de trabajo existen actualmente en su organización?

Para analizar este concepto es conveniente inicialmente, tener en cuenta a Sprigg, Jackson y Parker (2000), quienes dicen en relación al número de integrantes, que los equipos estaban compuestos entre 8 y 12 personas; es importante aclarar que estos grupos son relacionados con su caso de estudio exclusivamente; por ello en cuanto a un número mínimo de integrantes es conveniente tener en cuenta también la definición de Mueller, Procter y Buchanan, (2000); enunciada anteriormente donde dice que “Un equipo es un grupo de empleados, normalmente entre tres y quince miembros”, es decir un mínimo de tres integrantes. En cuanto al número máximo de integrantes se pueden considerar los quince integrantes enunciados o un máximo de veinte integrantes relacionados por Delbridge, Lowe y Oliver (2000); para categorizar un equipo como delgado. En conclusión un equipo puede estar conformado entre dos a máximo 20 empleados.

En Colombia, 60% de las empresas dicen que tienen más de cinco equipos, respuesta que tiene sentido con el concepto anterior (Jackson y Parker, 2000; Mueller, Procter y Buchanan, 2000; Delbridge, Lowe y Oliver, 2000), si se parte del hecho de que se contemplaron en la presente investigación, empresas de cien o más empleados.

Sin embargo esta respuesta por si sola no dice mucho, al querer responder la pregunta clave de la investigación formulada en la introducción; por lo cual es fundamental combinar concepto, número de equipos y aplicación de trabajo en equipo, donde se obtiene, de este cruce de variables, que las empresas que realmente aplican trabajo en equipo, de acuerdo al concepto de Katzenbach y Smith (1993) y también coinciden en lo referente a número de equipos en la empresa, siendo éste de cuatro, cinco o más equipos de trabajo; es decir, que al confrontar el concepto con el número de equipos en las empresas que aplican o no trabajo en equipo, se encontró que se disminuye de 22.2% (que coincidieron en la variable concepto aplicación) a 13.3% (12.2% + 1.1%). El porcentaje restante (8.9%), está distribuido en directivos que dicen que tienen dos y tres equipos, quedando la duda de si tienen o no un concepto real de trabajo en equipo de acuerdo al número de equipos existentes en la organización.

En lo referente a trabajo en equipo superficial, al confrontarlo con el número de equipos se encontró que disminuye de 31.1% a 18.9% que presentan cuatro, cinco o más equipos de trabajo.

Es decir que desde el punto de vista de número de equipos, 13.3% que respondieron con el concepto real de Katzenbach y Smith (1993) y 18.9% que se ajustan a la conceptualización de trabajo en equipo superficial de Bacon y Blyton (2000), coinciden también con el concepto de número de equipos, emitida por autores como (Jackson y Parker, 2000; Mueller, Procter y Buchanan, 2000; Delbridge,

Lowe y Oliver, 2000).

La respuesta definitiva, con alto nivel de confianza a la pregunta planteada en el resumen e introducción del presente artículo, es que 95.6% de las empresas del sector de la producción manufacturera que según sus directivos aplican trabajo en equipo en Colombia, realmente 13.3% lo están cumpliendo con seguridad, es decir que 82.3% de los directivos creen estar aplicando trabajo en equipo de acuerdo a su conveniencia ó su entender del concepto de trabajo en equipo.

Conclusiones

El trabajo en equipo bien aplicado constituye una excelente herramienta estratégica para la dirección de empresas que permite lograr sus objetivos a través de la integración y motivación de los miembros del equipo; sin embargo hay empresas que han fracasado con su aplicación. Por ello, surgió la inquietud de analizar la relación existente entre el concepto según diversos autores de artículos de revistas y algunos libros y el concepto que tienen los directivos de empresas colombianas de trabajo en equipo a través de una investigación empírica.

La mayoría de los directivos entrevistados aseguró que en su organización se trabaja en equipo; sin embargo y como resultado de la combinación de la aplicación del concepto y el número de equipos, se puede afirmar, que los empresarios en Colombia en un alto porcentaje piensan que están aplicando innovación administrativa en lo referente a trabajo en equipo y posiblemente no lo estén haciendo. Es decir, no existe un concepto claro de trabajo en equipo.

Lo anterior se sustenta al analizar, por ejemplo la respuesta de los directivos que se ajustan al concepto real (Katzenbach y Smith, 1993) y aplican trabajo en equipo el cual es de 22.2%; sin embargo al incluir el concepto de número de equipos de Jackson y Parker (2000), Mueller, Procter y Buchanan (2000); Delbridge, Lowe y Oliver (2000), disminuye a 13.3%. Igualmente sucede con la respuesta de los directivos que se ajustan al concepto de trabajo en equipo superficial de Bacon y Blyton (2000), el cual es de 31.1%, pero al igual que en el caso anterior al incluir el concepto de número de equipos, disminuye a 18.9%.

En cuanto a la combinación del concepto real (Katzenbach y Smith, 1993), la aplicación y la ciudad, Bogotá y Bucaramanga, son las ciudades donde existe un mayor equilibrio entre estas variables; Cúcuta y Cali se caracterizan como las ciudades que más se ajustan al concepto de trabajo en equipo superficial de Bacon y Blyton (2000); finalmente, Barranquilla y Medellín, se caracterizan como los indecisos.

Las empresas del sector de la producción manufacturera de cien o más

empleados, objeto de la presente investigación afirman que tienen más de cinco equipos activos dentro de la organización, concepto que depura y consolida el porcentaje de empresas que aplican trabajo en equipo realmente.

Referencias bibliográficas

- Ardila, Víctor M. (2002). "Teamworking, conceptualización, aplicación y aceptación por parte de los directivos y empleados en las empresas de producción" en *Cambio organizacional en el contexto de la cultura latinoamericana*, ASCOLFA.
- (2003). "El capital humano desde la perspectiva de las organizaciones en el siglo XXI", *Revista EAN* (Escuela de Administración de Negocios), núm. 48, pp. 144-153.
- (2004). *Estudio de las empresas colombianas del sector de la producción manufacturera para determinar la aplicación del trabajo en equipo en ellas*, Colombia: Universidad Francisco De Paula Santander.
- Atkinson, J. (1984). "Manpower strategies for flexible organizations", *Personnel Management*, august, pp. 28-31.
- Atkinson, J. y Gregory, D. (1896). "A flexible future: Britain's dual labour market", *Marxism Today*, may, pp. 12-17.
- Bacon, Nicolas y Blyton, Paul (2000). "High road and low road teamworking: perceptions of management rationales and organizational and human resource outcomes", *Human Relations*, nov., vol. 53, i11, 1425 pp.
- Becker, B. y Gerhart, B. (1996). "The impact of human resource management on organizational performance: progress and prospects", *Academy of Management Journal*, 39(4). pp. 779-801.
- Blake, Robert R., Mounton, Jane Srygley y Allen, Robert L. (1993). *Cómo trabajar en equipo*, Colombia: editorial Norma.
- Caracciolo, Annemarie Smart (2002). *Lo fundamental y lo más efectivo acerca de los equipos*, México: McGraw Hill.
- Davis, Keith; Newstrom, John W. (2003). *Comportamiento humano en el trabajo*, México: Mc Graw Hill, undecima edición.
- Delbridge, Rick; Lowe, James y Oliver, Nick (2000). "Shopfloor responsibilities under lean Teamworking", *Human Relations*, 1459 pp.
- Elger, T. y Smith, C. (1994). *Global japanization?*, London: Routledge.
- Geary, John F.; Dobbins Anthony (2001). "Teamworking: a new dynamic in the pursuit of management control", *Human Resource Management Journal*, London, vol. 11, iss. 1, pp. 3, 21.
- Gordon, J. (1992) "Work teams - how far have they come?" *Training*, pp. 29, 59-

65.

- Hirst, P. (1989). "After Henry", *New Statesman and Society*, 21 July, pp. 18-19.
- Katzenbach J. R. y Smith D.K. (1993). *The wisdom of teams*, Boston: H.B.S. Press.
- Knights, David y McCabe, Darren (2000). "Bewitched, bothered and bewildered: The meaning and experience of teamworking for employees in an automobile company", *Human Relations*, nov. vol. 53 i11, 1481 pp.
- Lowe, J., Delbridge, R. y Oliver, N. (1997). "High performance manufacturing: evidence from the automotive components industry", *Organization Studies*, 18(5), pp. 783-98.
- McNabb, R. y Whitfield, K. (1998). "High performance work systems: disentangling the bundles", Paper presented at the British Universities *Industrial Relations Association conference*, Keele University, July.
- Montebello, Antony R. (2000). *Equipos de trabajo extraordinarios: habilidades para dirigir una organización*, México: Editorial Pax.
- Mueller, F., Procter Stephen y Buchanan David (2000). "Teamworking in its context(s): antecedents, nature and dimensions", *Human Relations*, nov. 1358 pp.
- Oliver, N. y Wilkinson, B. (1988) *The japanization of british industry*, Oxford: Blackwell.
- Osterman, P. (1994). "How common is workplace transformation and who adopts it?", *Industrial and Labor Relations Review*, 47. pp. 173-88.
- Parker, M. y Slaughter, J. (1988). *Choosing sides: unions and the team concept*, Boston, MA: South End Press.
- Pasmore, W. (1988). *Designing effective organizations: the sociotechnical systems perspective*, New York: Wiley.
- Pfeffer, Jeffrey (1998). "La ecuación humana, la dirección de recursos humanos clave para la excelencia empresarial", *Gestión 2000*.
- Piore, M. y Sable, C. F. (1985). *The second industrial divide*, New York: Basic Books.
- Sewell, G. (1999) "The discipline of teams: the control of team-based industrial work through electronic and peer surveillance", *Administrative Science Quarterly*, 43(2). pp. 397-428.
- Sprigg, Christine A; Jackson, Paul R y Parker, Parker (2000). "Production Teamworking: The importance of interdependence and autonomy employee strain and satisfaction", *Human relations*, nov., vol. 53 i11, 1519 pp.
- Tranfield, David *et al.* (1999). "Teamworking: redesigning the organization for manufacturing improvements", *Technology Analysis y Strategic Management*,

Abingdon, jun., vol. 11, iss. 2. 50 pp.

Trechera, José Luis (2003). *Trabajar en equipo: talento y talante, técnicas de dinámicas de grupos*, España: Colección ETEA.

Waterson, P.E. *et al.* (1997). The use and effectiveness of modern manufacturing practices in the United Kingdom, Sheffield: ESRC Centre for Organisation and Innovation, Institute of Work Psychology, University of Sheffield.

Wilkinson, A. (1997). "Empowerment: theory and practice", *Personnel Review*, 27(1), pp. 40-56.

Wood, S. y Demenezes, L. (1998). "High commitment management in the UK: Evidence from the workplace industrial relations survey, and employers' manpower and skills practices survey", *Human Relations*, pp. 51, 485-515.

Globalización y competitividad de las empresas: los recursos humanos

(Recibido: junio/04 -aprobado: noviembre/04)

*Antonio Chamorro Mera
Juan Luis Tato Jiménez**

Resumen

La globalización ha cambiado las formas de la competencia empresarial, que ahora están dominadas por los activos intangibles y por las personas que, o bien los componen o bien los utilizan. Por ello, las empresas que actúan globalmente prestan atención especial a la dirección de sus Recursos Humanos, es decir que los toman como un componente estratégico y, al mismo tiempo, su consideración como personas; esto es, atender a su dimensión ética y moral. Para ello se propone como primer paso de un camino que no es exclusivo ni excluyente, el empleo de certificaciones sobre Recursos Humanos.

Palabras clave: recursos humanos, ventaja competitiva sostenible, gestión estratégica de recursos humanos, certificaciones sobre recursos humanos.

Clasificación JEL: RH, LIG, M12.

* Profesores de la Universidad de Extremadura, España, (jtato@unex.es) (chamorro@unex.es).

¹ En este sentido, también podríamos hablar de la fidelidad de los accionistas, cada vez más interesados en la

Introducción

No hay empresa, grande o pequeña, que esté virtualmente protegida hoy en día del impacto de la globalización. Las amenazas competitivas son cada vez más globales. El creciente campo de acción de la competencia mundial está forzando a la continua evaluación de cómo los Recursos Humanos (RR.HH.) pueden ayudar en el acelerado ritmo de ésta.

La globalización ha puesto al alcance de cualquier empresa los mismos recursos competitivos. Tal circunstancia sólo es salvada, en parte, mediante alguna protección de índole legal o la construcción de determinadas barreras que no siempre son confiables ante los rápidos cambios de las tecnologías. De aquí se deriva en gran parte el auge que la gestión de los llamados activos intangibles tienen hoy en día en el mundo académico y profesional, ya que presentan características propias que los hacen difíciles de copiar o imitar.

Sin embargo, conviene hacer una reflexión acerca de la fuente u origen de tales activos intangibles: las personas se han convertido en una fuente de ventaja competitiva sostenible, gracias a sus particulares características. De forma directa, a través del conocimiento estático y su dinámica o aprendizaje; y de forma indirecta, mediante el uso y gestión de los activos, ya sean intangibles o tangibles.

Sobre esta base, se plantea a los RR.HH. y su gestión como el fundamento de la competitividad de las empresas globales. También se mencionan algunas de las más importantes certificaciones existentes en el mundo sobre RR.HH. las cuales dan fe de la importancia cobrada en los últimos años por las personas en las empresas, posibilitando una puerta de entrada a la competitividad de las organizaciones bajo esta nueva óptica de los RR.HH.

1. Un nuevo marco para el trabajo

La información y el conocimiento son hoy en día el corazón de la nueva economía, caracterizada por la globalización y el uso de las nuevas tecnologías. Esto es así desde el momento en que la economía encuentra en el talento su piedra básica de sustento de la competitividad. Un talento contenido en un nuevo trabajador auto-programable, flexible, técnicamente equipado y bien formado para adaptarse a diferentes tareas, contextos y necesidades (Castells, 2000). Por tanto, no es el conocimiento en sí mismo, sino el conocimiento provisto (nuevas tecnologías), integrado y formado en una organización el que se convierte en ventaja competitiva.

Sin embargo, mientras el conocimiento objetivo es importante, su fuente que es la capacidad creativa del hombre, lo es todavía más. Esto nos conduce hacia

aspectos consustanciales al ser humano que parecían olvidados y caducos: la ética y los valores morales. Problemas como la igualdad de oportunidades para el desarrollo o la justicia y equidad en el trato, además de la fidelidad, están presentes, hoy en día en el seno de las organizaciones.

Bajo estas premisas, Argandoña (2002) se plantea ¿qué es una compañía? Tradicionalmente, el concepto se basó en la propiedad del capital físico, ya que este factor fue indispensable para utilizar los otros factores de producción. Incluso cuando la clave para la rentabilidad de una compañía era su capital humano, éste no podía ser utilizado separadamente de la máquina. En la actualidad, hay muchas actividades donde esto no es cierto, tanto en la nueva economía como fuera de ella. Es el ejemplo que nos proporciona la externalización de actividades o el caso de una computadora propiedad de una persona que trabaje desde casa (por ejemplo un creativo publicitario).

Esto cambia las relaciones de poder al interior de las compañías: los accionistas, propietarios de la empresa o simples inversores en busca de beneficios rápidos,¹ (o los gestores contratados por ellos) no son capaces de mantener durante mucho tiempo el pleno control sobre los recursos humanos, que son móviles y no dependen del capital físico. Esto, unido a la nueva concepción de empresa, saca a la luz los temas de justicia, lealtad y confianza anteriormente aludidos.

Para ver en qué medida la justicia, lealtad y confianza se encuentran establecidas hoy en día en el mundo empresarial, basta con analizar los cambios ocurridos en las relaciones laborales tradicionales en este nuevo entorno (Argandoña, 2002):

- a) El trabajo debe ser flexible para que exista buena disposición a los cambios. Pero éstos pueden significar también la búsqueda de un mejor postor, es decir, el oportunismo por ambas partes.
- b) Debe hablarse de formación durante toda la vida laboral y profesional del individuo. Sin embargo, esto conlleva un costo monetario para la organización y psicosocial para el individuo el cual puede sentirse oprimido por la necesidad de no quedarse obsoleto.
- c) La carrera profesional se ve como un proyecto del individuo que se vislumbra para toda la vida en una unidad espacio y tiempo de individuo y empresa. Sin embargo, la realidad es que el trabajo es inestable y el compromiso del trabajador con la empresa

rentabilidad de sus títulos que en la propia empresa. Para profundizar en tal aspecto, véase Handy (2003).

² Por ejemplo, porque el trabajador considera que ya no es atractivo para el mercado laboral o porque para la

y de ésta con el primero suele ser muy bajo o por motivos poco deseables.² De esta doble realidad depende la viabilidad de tal proyecto.

- d) El empleado se siente más poderoso pues es dueño del elemento clave de la competitividad de la organización: el conocimiento. Esto provoca una posición más fuerte para negociar su relación laboral y la necesidad de retribuir esa propiedad mediante políticas retributivas como las *stock options*.
- e) La importancia de la movilidad geográfica es similar a la importancia de la deslocalización geográfica de las empresas. Sin embargo esta movilidad es costosa.
- f) La proliferación de las figuras del trabajador en red y a tiempo parcial están cuestionando la lealtad de los empleados hacia la empresa.
- g) Las nuevas tecnologías se han considerado como la panacea del ser humano para dejar de trabajar. Sin embargo, la evidencia señala un incremento en el número de horas trabajadas, en detrimento del tiempo empleado con la familia, en descansar, en actividades de tiempo libre o culturales.
- h) El sentido de pertenencia a la organización, de ser parte de una organización es, en estas circunstancias, bastante difícil.

Toda esta nueva problemática motiva a reconsiderar el modelo tradicional de gestión, de manera que se proporcione importancia a la ética a través del desarrollo de determinados valores en el seno de las organizaciones y a la reputación corporativa. Pensamos que la reputación corporativa ayuda a atraer el talento a través de la comunicación de los valores de la organización y, por otro lado, la ética,³ vía el fomento y creación de verdaderos valores, a retenerlo.

Sin esta ética y valores morales, se corre el riesgo de desarrollar un tipo de directivo que, mientras está atento a las oportunidades que la nueva economía puede ofrecerle a él y a su compañía en el corto plazo, deja de estar involucrado en la creación de las condiciones de trabajo y las relaciones con los *stakeholders* los cuales hacen a la compañía más humana, cultiva el desarrollo personal y, a largo plazo, preserva la unidad de la organización: en resumen, existe el riesgo de tener compañías más viciosas⁴ y deshumanizadas en lugar de más éticas y humanas; precisamente ahora, que las personas se muestran como el eje principal de creación y vertebración del valor en las organizaciones. En este nuevo entorno, caracterizado

empresa su despido es muy caro. Véase Galunic y Anderson (2000).

³ Y nos referimos a la auténtica, no a la que buscan las organizaciones con la única intención de aumentar sus resultados a corto plazo.

⁴ Entendamos el vocablo en términos Aristotélicos, es decir, como falto de virtudes.

⁵ Asumimos que las empresas multinacionales son las que se pueden adjetivar como globales con mayor acierto,

por la globalización y el uso de las nuevas tecnologías, no es posible afirmar que éstas sean la panacea para las relaciones industriales y laborales. Y esto es comprensible porque la tecnología no puede resolver problemas humanos. La globalización requiere de la ética en las organizaciones. Estos no son problemas nuevos, pero ahora los desafíos están emergiendo con mayor fuerza.

2. La estrategia, la creación de la estrategia y los RR.HH. en las empresas multinacionales⁵

Una empresa no puede aspirar al liderazgo del mercado salvo que, de algún modo, haya construido los recursos organizativos y humanos para hacer esto posible y sus ejecutivos sean sensatos para revisar sus objetivos en consecuencia. Este es uno de los principios de la Teoría de los Recursos y Capacidades (Barney, 1991; Grant, 1991). Afrontar la estrategia de una empresa involucra la identificación y conexión de todas las piezas importantes del *puzzle* (algo mucho más fácil de decir que de hacer). Los directivos de las empresas están típicamente comprometidos en un proceso de dirección de “tensión estratégica” entre fines y medios en un ambiente externo caracterizado por el riesgo, el cambio, la complejidad y la ambigüedad; y un ambiente interno representado por la racionalidad limitada, problemas de coordinación endémicos, tendencias inerciales e intercambios políticos (Nelson y Winter, 1982; Amit y Schoemaker, 1993; Purcell y Ahlstrand, 1994).

¿Cómo entendemos el proceso de creación de la estrategia? Estamos dibujando un concepto de creación de la estrategia que contiene procesos tanto racionales como políticos (Child, 1972; Johnson y Scholes, 1997; Purcell y Ahlstrand, 1994). Los elementos racionales incluyen las grandes ideas que emergen desde el interior de los líderes con profundo conocimiento de la industria. En las grandes empresas, también se incluyen frecuentemente tanto técnicas analíticas como exploración ambiental y planificación de la cartera.

Pero lograr el cambio estratégico conlleva más que esto. Depende de asegurar el compromiso de múltiples grupos de *stakeholders*. En las grandes organizaciones, garantizar el consenso con el equipo directivo en sí mismo es bastante difícil (Quinn, 1980). Pocos estudiosos confían exclusivamente en una definición “clásica” (Whittington, 1993) de creación de estrategia como planificación. La ausencia de planificación estratégica formal, en efecto, no implica que la empresa

de ahí que nos centremos en ellas. Otro tipo de organizaciones pueden actuar globalmente sin que por ello lleguen a ser consideradas multinacionales.

⁶ *Investors In People Whole Report*, march, 2004.

no tenga estrategia. Al contrario, ésta puede tener una estrategia altamente efectiva. Simplemente hace más difícil a los investigadores confiar en métodos de recolección de datos simplistas y a corto plazo, si la estrategia es el tema del estudio (Schuler, 2000).

Según Purcell (1989) y Purcell y Ahlstrand, (1994), estamos forzados a considerar varios “niveles” de estrategia para entender algo de las elecciones estratégicas de las empresas multinacionales. En sus términos, las “decisiones de primer orden” se preocupan de la firma a largo plazo y el alcance de sus actividades; las “decisiones de segundo orden” relacionan la estructura interna, conexiones y relaciones informativas; mientras que las cuestiones críticas de la dirección funcional, en áreas tales como las relaciones de los empleados, constituyen las “decisiones de tercer orden” (Purcell, 1989: 70-89). Purcell y Ahlstrand (1994), sin embargo, son cuidadosos señalando que todos los niveles, incluyendo las decisiones de tercer orden, son estratégicas (1994: 43). Este es un punto vital porque la tendencia de las interpretaciones de estrategia dominadas por el marketing es asumir que la Dirección de Recursos Humanos (DRRHH) es simplemente operativa, algo para ser “aclarado” después que las grandes decisiones sobre misiones y mercados hayan sido tomadas. Tales interpretaciones están lejos de dar en el blanco. Los problemas críticos de la DRRHH, tales como la elección del liderazgo ejecutivo y la formación de modelos positivos de relaciones laborales, son estratégicos en cualquier empresa (Boxall, 1995 y 1996). Una falla en la elección de líderes efectivos normalmente constriñe el desempeño de una empresa y conduce a su desaparición. Un fracaso para establecer relaciones de empleo estable con empleados no directivos, normalmente comprometerá la reputación de la empresa tanto en “mercados de productos” como en mercados laborales, socavando la credibilidad de cualesquiera visiones ambiciosas que puedan defender los ejecutivos de la empresa, no permitiendo la atracción del talento necesario para lograr el rendimiento adecuado de la misma y amenazando su viabilidad potencial.

En resumen, es analíticamente útil definir la estrategia como el marco de objetivos y medios críticos o “paradigma estratégico” de una empresa (Johnson y Scholes, 1997). Ésto conlleva que la estrategia competitiva, la estrategia de recursos humanos, la estrategia estructural, etc. están todas conectadas de una manera sistemática y dinámica. Teóricamente, la elección estratégica en todas estas áreas debería ser vista como interdependiente en relación al desempeño del negocio. Sin embargo, en la práctica el balance de la atención ejecutiva varía: los directivos *seniors* enfatizan algunas partes de la “agenda estratégica” más que otras. Es común, por ejemplo, describir algunas empresas como “dirigidas a la producción” y otras como “dirigidas al mercado”. La tendencia general de los ejecutivos *seniors* es quitar

el significado estratégico de la DRRHH, y sus consecuencias se vuelven fácilmente visibles en el actual marco competitivo.

Toda la problemática aquí planteada deja en claro la idea de la necesidad de gestionar bien las personas. Que, pese a la existencia de una corriente en la literatura de RR.HH. la cual defiende la presencia de prácticas capaces de proporcionar resultados óptimos en cualquier entorno y lugar, creemos que existen unos principios de buenas prácticas, pero que su aplicación se debe ajustar al entorno y necesidades de cada organización concreta. Esta misma actividad impone una necesaria descentralización de la función de RR.HH. de la unidad central de una empresa multinacional.

Por tanto, es necesario que las estrategias de negocio se establezcan teniendo en cuenta los recursos humanos, no sólo como posible obstáculo a la implantación de la estrategia, sino que, en un papel proactivo, indiquen posibles potencialidades de la empresa. Este alineamiento entre estrategia, políticas y prácticas de RR.HH. ha de hacerse velando por los valores y ética de la organización, teniendo en cuenta los intereses de todos los grupos de interés de la organización (empleados, directivos, sindicatos, accionistas, clientes, proveedores, gobierno y comunidad en general), evitando de esta manera la pérdida de capital humano y construyendo una reputación corporativa que ayude a atraer nuevo talento a la empresa.

¿Cómo lograr esto en una empresa que actúa globalmente y está deslocalizada geográficamente? Descentralizando la función de RR.HH. y teniendo en cuenta las particularidades y diferencias geográficas de cada área regional. Cada área regional de RR.HH. deberá influir en la elaboración e implantación de la estrategia de negocio y la función central en la elaboración e implantación de la estrategia corporativa.

3. La función de recursos humanos en las empresas multinacionales

Para sobrevivir y prosperar en el nuevo entorno de competencia global las compañías están adoptando una integración y coordinación global, pero al mismo tiempo deben luchar por lograr la flexibilidad y la velocidad local. Las compañías globales tienen que favorecer el aprendizaje organizativo global estimulando la creatividad, la innovación y la libre circulación de ideas a través de las fronteras, pero también están comprometidas a defender un acercamiento disciplinar y metódico a la continua mejora global. Para triunfar en la competencia global hace falta un clima abierto y poderoso en la organización, una cultura competitiva estrechamente definida (Schuler, 2000).

En un terreno de competitividad global, la ventaja competitiva sosteni-

ble dependerá menos de los debates de planificación estratégica en los cuarteles generales de las compañías y más del comportamiento de los empleados a través de todas las regiones del mundo. Cuando se conoce el conjunto de procedimientos competitivos probados, la clave del éxito es la capacidad organizativa para ejecutarlos. Si la capacidad organizativa a nivel mundial, intrínsecamente relacionada con los asuntos de personal, es la herramienta principal para competir, es natural que los RR.HH. deban convertirse en el futuro en socios primordiales del proceso de globalización (Ulrich, 1997).

En muchas organizaciones el departamento de RR.HH. está lejos de ser considerado como un aliado en la estrategia de globalización de la empresa y, más bien, se le ve como su principal obstáculo (Pucik, 1997). En ocasiones son las prácticas y políticas de RR.HH. las que erigen barreras al establecimiento de procesos organizativos mundiales efectivos.

Pucik (1997) reduce las causas de tal comportamiento a:

- a) La escasa formación de los directivos de RR.HH. en temas internacionales.
- b) La descentralización propia de un área como la de RR.HH. que ha de contratar y tratar “localmente” a sus empleados. Esto se convierte en un arma de doble filo pues hace que la sede central de las organizaciones tenga una Dirección de RR.HH. considerada supuestamente global, pero que no sabe y no puede hacerlo (nadie tiene carácter global), ejerciendo un liderazgo poco representativo del total de los RR.HH. de la empresa.
- c) La política de ayuda a los expatriados (directivos que, pertenecientes a la sede central, cruzan las fronteras para ejercer el control y compartir conocimientos) en vez de buscar los nuevos empleados entre toda la población “global” de empleados. Este es un asunto que puede acarrear injusticias en el seno de la organización y afectar a sus valores y ética.
- d) El tímido papel de la función de RR.HH. otorgado por la dirección de la empresa en términos estratégicos, que la hace permanecer al margen de la globalización

Tener una “función de RR.HH. global” significa reconocer los beneficios que pueden surgir para toda la organización si se anima y valora la diversidad cultural del personal. El reto de los RR.HH. es implantar procedimientos que aceleren el proceso de globalización e impulsen las capacidades para una competitividad global y ayuden a seleccionar, mantener y motivar a los futuros líderes globales. En este contexto, la contratación global y el desarrollo del liderazgo global son quizás los componentes de los RR.HH. globales con mayor potencial de influencia.

Son muchas las organizaciones que todavía diseñan primero las estructuras

y después confeccionan los organigramas antes de saber con qué gente cuentan. ¿No se contratan a veces directivos a golpe de chequera como en los mejores intervalos de temporada futbolística ocurre con los grandes *cracks*? Quizás antes debería realizarse una auditoría de la estructura (Roig, 1993), saber si realmente son necesarios, si con un mayor esfuerzo humano por parte de los integrantes de la organización, no podríamos obtener un mayor rendimiento empresarial.

La “contratación global” es una decisión estratégica. Sin embargo, se han de tener en cuenta la existencia de barreras tanto a la movilidad como las de tipo familiar (por ejemplo, padres con doble carrera, competitividad de los sistemas educativos nacionales, equiparación de oportunidades económicas, etc.). Esto hace que sopesar y dirigir los costos y beneficios de las estrategias alternativas de contratación global sea uno de los grandes retos para los RR.HH. globales.

Por otro lado, la función de RR.HH. debe encargarse de crear un ambiente adecuado para que florezca la mentalidad global en la organización. Técnicas como los intercambios laborales para que los trabajadores traspasen fronteras, la formación o la creación de redes sociales globales servirán de apoyo a la globalización de la organización e incrementarán el logro de un propósito común y el aumento de la confianza y la cooperación entre empleados a través de toda la organización global.

En este contexto, la labor fundamental de la función de RR.HH. será asegurarse que todos los empleados con talento tengan acceso equitativo a las oportunidades disponibles. Para abordar con éxito estas tareas, dicha función ha de esforzarse por conseguir desarrollar una disposición global de los RR.HH. dentro de la organización, comprendiendo y tomando conciencia de la nueva situación del entorno competitivo global y de su impacto en la dirección de personal en todo el mundo; alinear los procesos y actividades principales de los RR.HH. con las nuevas necesidades de la competencia global, mientras se responde simultáneamente a las cuestiones y demandas locales; y fomentar las competencias y capacidades globales dentro del departamento de RR.HH. para poder convertirse en socio de negocios que explota rápidamente las oportunidades en todo el mundo.

Probablemente, el primer paso que debería darse sería la globalización del grupo de liderazgo central de los RR.HH. con el fin de coordinarse más estrechamente con las oportunidades de negocios en todo el mundo, así como con la diversidad cultural de la organización. Esto puede implicar una rotación y asignaciones globales, una redefinición de funciones y responsabilidades y programas de desarrollo mundial cuyo objetivo sean los RR.HH.

El segundo paso tendría como objetivo fomentar y extender los mecanismos formales e informales de coordinación que relacionen a los profesionales de

RR.HH. con la organización en todo el mundo. Aquí los instrumentos de cambio son la tecnología de la información, los grupos con labores globales o los proyectos de equipo, asignaciones promocionales a corto plazo y la formación global.

Para cumplir el objetivo de la globalización será necesario aumentar drásticamente las rotaciones e intercambios entre países de los jóvenes profesionales de RR.HH. con un alto potencial, de manera que puedan asimilar sobre la práctica las cualidades necesarias para las cuestiones de dirección del personal en un entorno multicultural. Esto del cambio de criterios tradicionales para la selección de profesionales de los RR.HH. en todo el mundo con un nuevo énfasis en las cualidades lingüísticas y multiculturales.

Como primer paso, pero no exclusivo de otras opciones, para la acepción de la función de RR.HH. como estratégica y añadirle un matiz más global, proponemos la certificación de los RR.HH. y/o de la organización, alcanzando así la consideración de las personas como fuente sostenible de ventajas competitivas y haciendo la organización más competitiva.

4. Certificaciones relacionadas con los recursos humanos

Para afrontar todos los retos que encaran las organizaciones globales, existen en el mundo una serie de “estándares sobre personas” que pueden significar un primer paso en el camino hacia el éxito. Son muy numerosos, en función del país o región y del tema que abordan. Nos hemos limitado a aquellos que parecen más re-presentativos por su volumen de certificaciones o por su repercusión nacional e internacional, así como por la temática que tratan. Por ser el mundo anglosajón la vanguardia en los temas que se tratan aquí, y por contar con una amplia experiencia en certificaciones de este tipo, resulta oportuno centrarnos en el Reino Unido y Estados Unidos para establecer una referencia, tal vez, más paradigmática que exhaustiva.

No significa que éste sea el mejor, ni el único camino existente. Únicamente puede ser el más fácil en el sentido de que se obtiene una guía mediante las normas a cumplir para alcanzar la certificación y, en ocasiones, la colaboración y el asesoramiento de expertos en la materia de los que carecen este tipo de empresas. A continuación se presentan algunos rasgos de las certificaciones elegidas.

4.1 Investors in People (IIP)

Cerca de 22,000 certificaciones avalan su éxito en el Reino Unido.⁶ Este certificado

se otorga a organizaciones. Dentro de éstas, se dirige a “seres humanos” en lugar de a “aspectos técnicos”. Es un estándar nacional utilizado con éxito en el Reino Unido pero con vocación internacional pues se aplica ya en numerosos países. Su origen data de 1990 y, un año después, ya había 28 organizaciones *Investors in People* reconocidas. Para su puesta en marcha y desarrollo se emplearon las mejores prácticas de gestión relacionadas con las personas, extraídas éstas de las organizaciones de éxito del Reino Unido.

IIP tiene cuatro elementos principales (James, 1997: 259) que indican las áreas de gestión de RR.HH. que cubre en las organizaciones:

- a) El estándar IIP se compromete con el desarrollo de las personas
- b) El estándar IIP revisa las necesidades de formación, desarrollo y educación relacionadas con la calidad de toda la plantilla
- c) El estándar IIP toma acciones relevantes para cumplir determinadas necesidades
- d) El estándar IIP evalúa resultados para asegurarse que los empleados se están desarrollando eficazmente y que esta evolución ayuda a la organización a conseguir sus objetivos de negocio.

Por tanto, para que una organización obtenga su certificado como IIP deberá también cubrir satisfactoriamente dichas áreas.

En cuanto a las razones que esgrimen las organizaciones para comprometerse en IIP son las siguientes de acuerdo a un estudio realizado por Keen en 25 compañías (1993: 24): “mayor calidad; aumento de la satisfacción del cliente; menores gastos y defectos; reducción de costes por stocks; mejora de la productividad; menor rotación del *staff* y menor ausentismo; mayor satisfacción por el trabajo; y aumento de la seguridad en el trabajo”.

En cualquier caso, IIP ayuda a la organización a centrar la formación y el desarrollo necesario para su negocio y muestra a las personas todo su potencial de desarrollo en el trabajo. Este sistema de certificación no prescribe, necesita desarrollarse para conocer las necesidades de cada organización en particular y mantener la mejora continua. De esta forma, a medida que los procesos para obtener y luego mantener la certificación se desarrollan, se desencadena otro proceso paralelo de mejora continua en la organización, fruto de un mejor conocimiento de la misma por causa de IIP.

⁷ Dato publicado en la Guía: *How are you doing? Using National Occupational Standards to enable people to*

Según Keen (1993: 24), el valor de IIP es triple:

- a) Proporciona una meta y un incentivo a la organización para sostener el esfuerzo necesario, por ejemplo en las recesiones y los cambios de dirección.
- b) Ofrece un enfoque de control independiente sobre la efectividad de una organización.
- c) Estas organizaciones están comprometidas a aumentar su rendimiento con base en utilizar todo el potencial de sus gentes.

Todos estos objetivos llevan a comentar la imposibilidad de terminar nunca esta carrera hacia la excelencia, en este caso, humana. El corazón de IIP es la mejora continua a través del desarrollo de las personas. La mejora continua, por propia definición, no tiene límite.

4.2 National Occupational Standards (NOS)

Los estándares ocupacionales nacionales (NOS, por sus siglas en inglés) se dirigen a las personas y definen prácticas sobre la forma en que las mismas deben realizar su trabajo, y están basados en las funciones de su puesto de trabajo. Los NOS son declaraciones de las habilidades, conocimientos y comprensión necesarios en el lugar de trabajo y son expresados como resultados de rendimiento competente. Pueden ser considerados como estándares de calidad para la gente, por tanto certifican a personas, no a empresas. Existen para muchas ocupaciones y sectores diferentes y más de 4 millones de personas⁷ han hecho uso de algún tipo de NOS para demostrar su capacidad para realizar su trabajo bajo estándares nacionales.

Son desarrollados por representantes de sectores de empleo de una amplia base del Reino Unido e informan de las calificaciones profesionales. Pueden utilizarse también para la planificación de la formación, evaluación, reclutamiento y retención. Se aplican en éste país y, con nombres y modelos de gestión diferentes existen en gran parte de Europa.

Los NOS pueden beneficiar a los individuos para: apoyar su desarrollo profesional, abrir un ámbito más amplio de oportunidades de carrera (incluyendo el traslado de un trabajo no remunerado a uno retribuido), ayudar a transferir sus competencias a otras situaciones de trabajo, darles confianza en que serán capaces

de trabajar con estándares de mejores prácticas, proporcionar la ruta para una calificación reconocida nacionalmente y ayudarles a presentar una imagen profesional y creíble.

Los NOS pueden beneficiar a los directivos en: asegurar que la plantilla y los voluntarios tienen claras sus responsabilidades y actividades de trabajo, proporcionar un marco relevante y flexible previo para la dirección y revisión del rendimiento, asegurarse que la evaluación llega a ser una parte integral de su trabajo, ayudarles a proporcionar *feedback* constructivo centrado en la plantilla y los voluntarios, permitirles delegar responsabilidades a la plantilla y los voluntarios con confianza; y garantizar que la plantilla y los voluntarios cumplen con los requerimientos legales y organizativos.

Por último, los NOS pueden beneficiar a las organizaciones para: proporcionar una estructura integrada para el desarrollo de los RR.HH., alinear los esfuerzos individuales y de equipo con las metas y objetivos organizativas; ayudar a desarrollar y retener una fuerza de trabajo altamente habilidosa, motivada, de confianza y flexible, proporcionar un lenguaje y estándares común de calidad con socios y grupos de interés y aumentar la confianza pública y la comprensión de la organización y los voluntarios y la comunidad del sector.

4.3 *Institute Of Directors “Standars for the Board”*

Establecido en el Reino Unido, este estándar mide la actuación de los directivos y los consejos de administración. El nuevo y definitivo Instituto de Directores “Estándar para el Consejo” está basado en un importante estudio de buenas prácticas, realizado por *Henley Management College* sobre varios cientos de directivos y muchos consejeros del Reino Unido. Proporciona un marco para todos los consejos y se ofrece como una contribución para alcanzar altos estándares de profesionalidad y competencia para todos los directivos.

En particular, puede abordar las áreas de:

- a) Organizar y dirigir el consejo de administración (responsabilidades y dirección del Consejo de Administración, organización y composición del consejo de administración, reuniones del consejo de administración, mejorar la efectividad).
- b) Las tareas del consejo de administración y los indicadores de buenas prácticas (establecer la visión, misión y valores, establecer la estructura y la estrategia, delegar la dirección, responsabilidades de los grupos de interés).
- c) Construir un consejo de administración efectivo (un resumen de las cualidades personales y las áreas de conocimiento más probables de ser necesitadas en el

salón de juntas).

Estos estándares capacitan para: clarificar las tareas del consejo de administración y el modo en que conduce sus asuntos, revisar la composición y rendimiento del consejo, determinar los asuntos que debería llevar y con cuánto detalle hacerlo, centrar mejor la toma de decisiones del consejo, seleccionar más efectivamente, introducir, formar y desarrollar directivos, evaluar las cualidades personales y conocimiento poseídos por los directivos del consejo, identificar áreas de debilidad del mismo, capacitando para tomar las acciones apropiadas, construir un consejo más efectivo, cumplir con el papel y responsabilidades de los directivos con mayor profesionalidad y establecer el criterio de mejor práctica en el mismo.

4.4 Society For Human Resource Management Bylaws SHRM

4.4.1 The Human Resource Certification Institute (phr y sphr)

El Instituto de Certificación de RR.HH. (HRCI, por sus siglas en inglés) es la organización acreditadora fundada por la Sociedad para la Dirección de los Recursos Humanos (SHRM, por sus siglas en inglés) para promover el establecimiento de estándares profesionales tanto domésticos como globales.

La Sociedad para la Dirección de los Recursos Humanos (Society For Human Resource Management Bylaws, shr m) atiende las necesidades de los profesionales de r r .hh. proporcionando el conjunto de recursos disponible más esencial y exhaustivo. Representa a más de 175,000 miembros individuales. Como voz influyente, el shr m está comprometido en el progreso de la profesión de r r .hh. para asegurar que éstos sean un socio esencial y efectivo en el desarrollo y ejecución de la estrategia organizativa. Fundada en 1948, el shr m tiene en la actualidad más de 500 secciones afiliadas dentro de los EUA y miembros en más de 120 países.

El Instituto para la Certificación de los Recursos Humanos es norteamericano cuya certificación proporciona a los directivos de RR.HH.: reconocimiento nacional de los logros profesionales, una ayuda para la promoción en la carrera y un recordatorio visual de la realización profesional de compañeros y colegas a través del uso de la designación del PHR (Profesional en Recursos Humanos) o SPHR (Alto Profesional en Recursos Humanos) en los negocios correspondientes y mediante la exhibición del certificado. Establecido en 1976, hoy en día, HRCI reconoce a más de 65,000 profesionales de RR.HH. con designaciones PHR y SPHR activas.

La certificación es una acción voluntaria de un grupo profesional para establecer un sistema que conceda reconocimiento a los profesionales que hayan

cumplido un nivel establecido de formación y experiencia laboral. A los individuos certificados se les expide un documento que atestigua que han cumplido los estándares de la organización con credenciales y otorgando el derecho de hacer público su estatus de acreditado, usualmente a través del uso de acrónimos (por ejemplo, PHR, SPHR) después de sus nombres. El instituto otorga certificaciones y programas de certificados, distinguiéndose en que las primeras incluyen un componente de experiencia laboral, mientras que los segundos otorgan certificados una vez ha sido completado un curso de estudio y no requieren experiencia laboral previa.

La certificación llega a ser un reconocimiento público de logro profesional –tanto dentro como fuera– de la profesión. La certificación PHR y SPHR muestra que el titular ha demostrado maestría en el cuerpo de conocimientos de RR.HH. y, a través de la re-certificación, ha aceptado el desafío de seguir informado de los nuevos desarrollos en el campo de los RR.HH. Las designaciones PHR y SPHR son un recordatorio visible para iguales y compañeros de trabajo del significativo logro profesional del poseedor.

Estas cubren áreas de RR.HH. como: dirección estratégica, planificación y empleo de la plantilla, desarrollo de los recursos humanos, compensación y beneficios, empleados y relaciones laborales, y salud laboral y seguridad e higiene.

Por último, se presenta un código de ética de la SHRM entre cuyos objetivos está el fomento de la ética dentro de las organizaciones y por ello anima a la confección de un código propio o la adopción de su propuesta.

4.4.2 Code of Ethical and Professional Standards in Human Resource Management

Este Código de Ética y Estándares Profesionales en dirección de RR.HH. de la Sociedad para la Dirección de los Recursos Humanos (SHRM) pretende aumentar la ética, los valores y el compromiso de esta profesión con aquellos a los que sirve. Fue desarrollado en 1972 y la última modificación se hizo en 1989 para reflejar el nuevo nombre de la Sociedad.

Sus principios representan las creencias y valores fundamentales de la SHRM. Este código representa una guía en la toma de decisiones éticas. Las aspiraciones están apoyadas en una serie de prácticas, principios y directrices los cuales ilustran afirmativamente lo que se espera que los profesionales practiquen en la dirección de RR.HH.

Éste código se significa por ser una herramienta útil para toda la profesión de Recursos Humanos en su conjunto, estableciendo un estándar sobre aquello a lo que podemos aspirar. Proporciona a cada profesional una comprensión clara del

comportamiento requerido a los líderes para ser éticos en la práctica de esta profesión en las organizaciones.

Los miembros tienen obligación de adherirse a todas las disposiciones del código. Éste supone asistir a cualquier profesional de Recursos Humanos en su totalidad, o relacionado con temas específicos. Las disposiciones están estructuradas de forma tal, que el principio central capture la idea o valor subyacente seguida por la colocación de una meta. La intención es seguida por pautas o directrices de comportamiento. Estas disposiciones son:

a) Responsabilidad Social

Principio central: añadir valor a las organizaciones y servir y contribuir al éxito de la ética en tales organizaciones.

Intenciones: construir respeto, credibilidad e importancia estratégica para la profesión de recursos humanos dentro de sus organizaciones, la comunidad empresarial y las comunidades en las que trabajan; asesorar a las organizaciones que sirven para que alcancen sus objetivos y metas; informar y educar a los practicantes actuales y futuros, a las organizaciones que sirven, y al público general sobre los principios y prácticas que ayudan a la profesión; influir positivamente en el lugar de trabajo y en las prácticas de reclutamiento; estimular la toma de decisiones y responsabilidad profesional y fomentar la responsabilidad social.

b) Desarrollo Profesional

Principio Central: como profesionales deben esforzarse por cumplir los más altos estándares de competencia y compromiso para fortalecer sus competencias continuamente.

Intenciones: expandir su conocimiento en dirección de recursos humanos para mejorar la comprensión de cómo funcionan las organizaciones y avanzar en la comprensión de la forma de trabajar de las organizaciones.

c) Liderazgo Ético

Principio Central: de los profesionales de Recursos Humanos se espera que exhiban un liderazgo individual como modelo de rol para mantener el más alto estándar de conducta ética.

Intenciones: establecer el estándar y ser un ejemplo para otros y ganarse el respeto individual y aumentar la credibilidad con aquellos a los que sirven.

d) Imparcialidad y Justicia

Principio Central: los profesionales de los Recursos Humanos son éticamente

responsables de la promoción y del fomento de la imparcialidad y la justicia a todos los empleados y sus organizaciones.

Intención: crear y sostener un ambiente que estimule a todos los individuos y a la organización, a investigar su más alto potencial de un modo positivo y productivo.

e) Conflictos de Intereses

Principio Central: como profesionales de los Recursos Humanos, deben mantener un alto nivel de sinceridad con sus *stakeholders*. Deben proteger los intereses de éstos tanto como su integridad profesional y no trabajar en actividades que creen conflictos de intereses reales, aparentes, o potenciales.

Intención: evitar actividades que estén en conflicto o pudieran estarlo con cualquier disposición de éste código de estándares éticos y profesionales en dirección de recursos humanos o con una de las responsabilidades y deberes como miembro de la profesión de recursos humanos y/o como empleado de cualquier organización.

f) Uso de la Información

Principio Central: los profesionales de los recursos humanos consideran y protegen lo derechos de los individuos, especialmente en la adquisición y diseminación de información mientras aseguran la sinceridad de las comunicaciones y facilitan la toma de decisiones documentada.

Intención: desarrollar la verdad entre todos los componentes de la organización para maximizar el intercambio abierto de la información, mientras se eliminan ansiedades sobre lo inapropiado y/o la adquisición incorrecta de información compartida.

4.4.4 A modo de corolario de las certificaciones

Aunque nuestra pretensión no es recomendar la adopción de todas las

Cuadro 1
Resumen de las certificaciones relacionadas con los RR.HH.

	<i>Dirigido a</i>	<i>Enfocado hacia</i>
Investors in People	Organizaciones	El desarrollo de las personas (formación, necesidades) y la alineación de tal desarrollo con el negocio
NOS	Personas	Desarrollo profesional, carrera profesional
Institute of Directors	Consejos de administración y sus directivos	Profesionalidad y competencia de los directivos, eficiencia del consejo
SHRM PHR y SPHR	Profesionales de RR.HH.	Prestigio, reconocimiento, carrera profesional de los directivos de RR.HH.
Código de Ética	Profesionales de RR.HH.	Ética, valores y compromiso de los direc-

Fuente: Elaboración propia.

certificaciones a la vez, fácilmente puede verse que al tomarlas en conjunto, se abarcan todas las áreas en la gestión de los RR.HH., incluyendo la planificación. Aún podríamos echar de menos otros aspectos en la planificación e implementación de la estrategia, sin embargo, pueden ser un buen comienzo, máxime cuando existe un alto grado de compatibilidad entre todas estas certificaciones.

Conclusiones

A pesar de la importancia que se reconoce por los profesionales de la dirección de empresas a los RR.HH., éstos se encuentran todavía lejos de ser una de las principales preocupaciones estratégicas de la alta dirección. Aquí hemos tratado de dejar claro que constituyen una opción estratégica de primera necesidad para conseguir que las organizaciones puedan competir en un entorno cada vez más global y más rápido. La globalización ha puesto al ser humano en la cúspide de los elementos que más valor aportan a las empresas. Esto hace que la ética y los valores morales que definen y determinan al hombre como persona cobren de nuevo la importancia que merecen.

Por último, creemos que tanto para aquellos escépticos, como para los que de verdad consideran al factor humano como una fuente de ventajas competitivas sos-

tenibles, emprender el camino hacia la consecución de una certificación sobre RR.HH. les servirá para ir tomando conciencia, a la vez que desarrollan capacidades que, darán fruto a lo largo de la vida de la empresa y generarán una imagen positiva de ella en el mercado laboral, amén de otros posibles beneficios de índole general.

Bibliografía

- Amit, R y P. J. Schoemaker (1993). "Strategic Assets and Organizational Rent" en *Strategic Management Journal*, vol. 14, pp. 33-46.
- Argandoña, A.(2002). "Ethical Challenges of the New Economy: An Agenda of Issues" en *Documento de Investigación* núm. 463, IESE, abril.
- Barney, J. B.(1991). "Firm resources and sustained competitive advantage" en *Journal of Management*, vol. 17 (1), pp. 99-120.
- Boxal, P.F.(1995). "Building the theory of comparative HRM" en *Human Resource Management* 5 (5), pp. 5-17.
- Boxal, P.F.(1996). "The strategic HRM debate and the resource based view of the firm" en *Human Resource Management Journal*, vol. 6, núm. 3, pp. 59-75.
- Castells, Manuel (2000). *La era de la información*. Vol 1. La sociedad red, Madrid: Alianza Editorial. 2ª ed.
- Child, J.: "Organizational Structure, environment and performance: the role of strategic choice" *Sociology*, Vol. 6, nº 3, pp. 1-22. 1972
- Cutcher-Gershenfeld, J. (1991). "The impact on economic performance of a transformation in labor regulations" en *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 44, pp. 241-260.
- Doty, D. H. y W. H. Glick (1994). "Typologies as a Unique Form of Theory Building: Toward Improved Understanding and Modelling" en *Academy of Management Review*, vol 19, pp. 230-251.
- Galunic, Charles D. y Erin Anderson (2000). "From Security to Mobility: Generalized Investments in Human Capital and Agent Commitment". *Organization Science*, vol. 11, núm. 1, pp. 1-20, January-February.
- Grant, R. M.(1991). "The Resource-based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation". *California Management Review*, vol. 33, n1 3, primavera, pp. 114-135.
- Handy, C.(2003). "El papel de la empresa en la sociedad actual" en *Harvard Deusto Business Review*, núm. 112, Enero-Febrero, 2003
- Investors in People (2004). "Sector Research Project. Overall Summary". Marzo-Abril. (<http://www.iipuk.co.uk/>).
- "The investors in people standard". (<http://www.iipuk.co.uk/>).

- James, Paul (1997). *Gestión de la calidad total*. Un texto introductorio, Madrid: Prentice Hall.
- Johnson, G. y K. Scholes (1997) *Dirección Estratégica*. Análisis de la estrategia de las organizaciones. Madrid: Prentice Hall, 3ª ed.
- Keen, Paul (1993). "Adding Value through people" en *Training tomorrow*, pp. 23-25, junio.
- National Training Organization (2004). "How are you doing? Using National Occupational Standards to enable people to achieve professional and personal goals".
- Nelson, R. y S. Winter (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Massachussets: Harvard University Press.
- Peck, S. (1994). "Exploring the Link Between Organizacional Strategy and The Employment Relationship: The Role of Human Resources Policies" en *Journal of Management Studies*, 31(5). pp. 715-736.
- Pérez López, Juan Antonio (1999). *Fundamentos de la Dirección de Empresas*. Madrid: RIALP, 4ª ed. (1ª ed. 1993).
- Pfeffer, J. (1996). *Ventaja Competitiva a Través de la Gente*. México D. F.: CEC-SA.
- Pucik, V. (1997). "Human Resources in the Future: an obstacle or a champion of Globalization?" en *Human Resource Management*, pp. 163-167.
- Purcell, J. (1989). "The impact of corporate strategy on human resource management" en: Storey, J. (Ed.), *New perspectives on human resource management*, Londres: Routledge, chap. 5, pp. 67-91.
- Purcell, J. y B. Ahlstrand (1994). *Human resource management in the multi-divisional company*, Oxford; New York : Oxford University Press.
- Quinn, R. (1980). *Strategies for change: Logical incrementalism*, Homewood, III: Irwin.
- Roig, Barto (1993). *La empresa ante las realidades de fin de siglo*. Pamplona.
- Schuler, Randall (2000). "The Internalization of Human Resource Management" en *Journal of International Management*, 6. pp. 239-260.
- SHRM "SHRM Code of Ethical and Professional Standards in Human Resource Management" en (www.shrm.org).
- Ulrich, Dave (1997). *Recursos Humanos Champions*, Barcelona: Granica.
- Walton, R.E. (1985). "From Control to Commitment in the Workplace" en *Harvard Business Review*, núm. 8, pp. 77-84, march-april.
- Whittington, R.(1993). *What is strategy and Does it matter?*, London: Routledge.
- Wright, P. M., G. C. McMahan y A. McWilliams (1994). "Human Resources and Sustained Competitive Advantage: A Resource-based Perspective" en *International Journal of Human Resource Management*, vol. 5, núm. 2, pp. 301-326, mayo.

Estrategias de las empresas multinacionales japonesas de la cerveza en China

(Recibido: octubre/04 aprobado: diciembre/04)

*Alfredo Manuel Coelho**

*António de Sousa***

Resumen

Este trabajo tiene como objetivo el estudio de las estrategias de regionalización y de penetración de las empresas multinacionales (EMN) japonesas de cerveza –Suntory, Asahi, Kirin Breweries y Sapporo en el mercado chino. Asimismo, basamos nuestro análisis marco conceptual proporcionado por la teoría de los costes de transacción y del paradigma “OLI” (Dunning).

El análisis empírico se apoya en el banco de datos *Global Drinks*, el cual busca identificar el conjunto de operaciones de reestructuración de las EMN mundiales (1990-2003) y que ayuda en el análisis de las tendencias actuales en esta industria. Las conclusiones finales permiten comparar las estrategias de penetración de mercado de las EMN del sector de la cerveza con sus rivales directos y discutir las diferencias encontradas en las estrategias de penetración de las EMN originales, de otros sistemas capitalistas.

Palabras clave: empresas multinacionales, estrategias empresariales, industria de la cerveza, China, Japón.

Clasificación JEL: L66, F23, L22.

* Investigador del UMR MOISA, Montpellier, Francia (alfredo.cohelho@usa.net).

** Investigador del Departamento de Gestão de Empresas, Universidad de Évora Largo dos Colegiais, Portugal (ajcs@vevora.pt).

Introducción

La industria de la cerveza fue introducida en China a principios del siglo pasado. No obstante, fue a partir de mediados de los años ochenta cuando esta actividad comenzó a expandirse. A comienzos del 2003 China se convirtió en el primer mercado mundial de cerveza en cuanto volumen (Anexo 1). A pesar de la gran fragmentación del mercado y de los márgenes financieros relativamente reducidos obtenidos por los principales representantes del sector, las EMN de la industria mundial de la cerveza efectuaron inversiones elevadas en el sector. El atractivo de China en términos de inversión se justificaba sobretudo por las expectativas de crecimiento ofrecidas por este mercado. El consumo *per cápita* es de aproximadamente 15 litros por habitante/año. Existen sin embargo fuertes disparidades regionales en el consumo de cerveza: en las zonas rurales se consumen una media de 10 litros, en la capital Pekín 45 litros y en Guangzhou, donde la producción es elevada, 54 litros *per cápita/año*. La media mundial es de 22.1 litros *per cápita/año*.

El mercado de cerveza en China esta caracterizado por una competencia intensa, lo que lleva a la exclusión de muchas de las empresas. En este mercado existen cerca de 400 empresas de cerveza, sin embargo, la concentración es fuerte (las 10 mayores empresas del sector controlan 45% del mercado). El impacto de la concentración consiste en una reducción de los márgenes de comercialización. La rápida liberalización y amalgama de la industria china de cerveza y de malta dan origen a una disminución progresiva del número de empresas en la industria, aunque, estas son de mayor tamaño.

Teniendo en consideración el tamaño de la población, China es un mercado con fuertes perspectivas de crecimiento y, por esto mismo, se ha convertido en un mercado atractivo para las EMN del sector. Desde el comienzo de la década de los noventas, un conjunto de EMN extranjeras invirtieron en el sector. Así, aproximadamente 45 empresas chinas mantienen participaciones de inversores extranjeros en su capital (Asahi Breweries, Bass Brewers, Carlsberg, Foster's, San Miguel, South African Breweries (SAB). Más recientemente, South African Breweries incrementó su presencia a través de la compra de cinco empresas cerveceras en 2002 y, por otro lado, estableció una *joint-venture* con la empresa Blue Sword. Interbrew adquirió una participación de 70% del grupo cervecero KK. No obstante, el mercado chino continúa siendo dominado por los grupos cerveceros nacionales. Anheuser-Busch dispone de una participación en el capital de Tsingtao, el principal operador del sector en este mercado. La inversión extranjera sufrió algunas dificultades a partir de 1995, en el momento del inicio de funcionamiento de

las fábricas en construcción desde comienzos de la década (exceso de capacidad instalada y competencia basada en la bajada de los precios). A título de ejemplo, Foster's cerró dos de sus fábricas de producción de cerveza a consecuencia de la incapacidad de esta EMN de ofrecer productos a precios competitivos con márgenes que le posibilitaran compensar los costes (principalmente transporte/ logística y *marketing*). SAB favoreció una estrategia de inversión territorial diferenciada (inversión en el nordeste de China) donde existía una capacidad instalada insuficiente.

1. La globalización de la industria de la cerveza y el mercado Chino

Kirin y Asahi son ante todo dos EMN con una fuerte presencia en el respectivo mercado doméstico. No obstante, ambas efectuaron inversiones considerables a nivel internacional. Asahi dispone de una fuerte presencia en la región de Australia/Asia, así como, en Hong-Kong y en Japón, en cuanto que, Kirin a pesar de disponer de una amplia presencia en varios mercados, no posee una cuota de mercado significativa en el mercado internacional.

a) Saturación del consumo de cerveza en los mercados occidentales

La saturación del consumo de cerveza en los mercados occidentales llevó a las EMN a reorientar sus estrategias en los mercados emergentes y, en particular, en el mercado Chino. Por otro lado, el estancamiento del consumo de *cerveza per cápita* en Japón a lo largo de los dos últimos años también contribuyó a incentivar a las EMN japonesas en la búsqueda de nuevas alternativas de crecimiento. Los principales factores explicativos de estas tendencias son:

- 1) La competencia y efectos de la sustitución en el consumo entre bebidas (vino, cerveza, bebidas espirituosas).
- 2) La estructuración y poder de la gran distribución (industrias transformadoras).
- 3) Las marcas y los efectos de "moda".
- 4) El aprovisionamiento de malta (industrias proveedoras).

La industria mundial de la cerveza está caracterizada por la existencia de un oligopolio "con franjas", donde un número reducido de empresas controla una parte considerable del mercado mundial (las 10 primeras EMN del sector poseen una cuota de mercado en volumen de 34.3% en 1997 y de 51.2% en 2002)¹ (Cuadro

1). A fines de 2002, las 10 principales EMN eran: USA (Anheuser-Busch, Adolph Coors), Dinamarca (Carlsberg), Holanda (Heineken), Bélgica (Interbrew), Sudáfrica (SABMiller), Brasil (Ambev), Gran Bretaña (Scottish & Newcastle), Japón (Kirin) y México (Grupo Modelo). El crecimiento del mercado mundial de cerveza en volumen es relativamente bajo, de apenas 2.2% en el periodo 1997-2002.

Esta industria está ampliamente dominada por las EMN de los países de la tríada (11 países) –a pesar del surgimiento de “nuevos” representantes

Cuadro 1
Quince EMN *leaders* de la industria mundial de cerveza*

<i>Estados Unidos</i>	<i>Europa</i>	<i>Japón</i>	<i>Otras</i>
Anheuser-Busch	Scottish & Newcastle	Asahi Breweries	Ambev (BRA)
Miller Brewing (Philip Morris)	(GBR)	Kirin Brewery	Grupo Modelo (MEX)
Adolph Coors	Bass Plc (GBR)	Sapporo Breweries	South African Breweries
	Heineken (NDL)		(AFS)
	Carlsberg (DEN)		

* El criterio de selección de las EMN tuvo en consideración el peso de la actividad dominante (cerveza). Tras la cesión de los activos de Bass plc, la EMN paso a ser denominada “Six Continents” (cadena hotelera) (2001).

mundiales en el transcurso de la década de los noventas (en 1998 la fusión de la EMN Brahma y Antártica dio origen a una nueva EMN denominada Ambev) y, posteriormente, ya en el inicio de esta nueva década (en 2002, la canadiense Molson adquiere la segunda empresa brasileña –Kaiser– y, posteriormente, South African Breweries adquiere Miller Brewing (EUA) transformándose así en la segunda EMN de la industria –SABMiller–. Más recientemente, Interbrew y Ambev crean la mayor EMN cervecera mundial –Inbev y Molson y Adolph Coors anuncian también la fusión de las dos EMN (2004)). Contrariamente a lo verificado en la industria del vino y de las bebidas espirituosas, todas las EMN del top 10 mundial cotizan en bolsas de valores. La necesidad de financiar el aumento del tamaño de las mismas –estrategia de crecimiento externo por intermedio de fusiones y adquisiciones– y de permanecer atractivas para los inversores son por regla general, los dos principales argumentos para la introducción en bolsa. Consecuentemente, estas EMN quedan de este modo sometidas a las presiones de los accionistas (Fidelity, CalPers).

Durante la última década una oleada de operaciones de reestructuración (fusiones, adquisiciones) provocó una nueva reorientación de la industria de bebidas

¹ Fuente SABMiller (datos de Plato Logic, abril de 2003).

alcohólicas (Coelho y Rastoin, 2002). En primer lugar, se constató un incremento considerable de las operaciones de crecimiento “conjunto” (formas “híbridas” o de cooperación). Este incremento correspondió a la necesidad de aumentar la flexibilidad de los sistemas de organización de las EMN. Estas operaciones son menos restrictivas en términos de irreversibilidad de las inversiones efectuadas (Williamson, 1985).

b) Factores determinantes de la concentración

La concentración progresiva de la industria de cerveza a nivel mundial es el resultado de la convergencia de varios factores:

- 1) El progreso técnico, lo que hizo posible el lanzamiento de nuevas cervezas en las gamas más bajas (fermentación);
- 2) La necesidad de aumentar la dimensión de las unidades de producción existentes, teniendo como objetivo la optimización de los costos;
- 3) La presión competitiva, la cual indujo una necesidad de reducir los costos de producción de forma de reducir los precios de venta al consumidor;
- 4) La necesidad permanente de efectuar inversiones (innovación, logística, marketing), los cuales son más fácilmente realizables por los grupos de mayor tamaño;
- 5) La especificidad de las estrategias de marketing (por ejemplo: el mercado está segmentado entre el “*on-trade*” y el “*off-trade*”);
- 6) El estancamiento progresivo del proceso de concentración en los mercados locales;
- 7) La necesidad de alcanzar una determinada “dimensión crítica” (15 a 20% del mercado mundial, lo que es equivalente a una producción situada entre los 200 y los 300 millones de hectolitros).

El proceso de concentración de la industria cervecera está acompañado por estrategias territoriales específicas de adaptación a los mercados en que las EMN están presentes (*Be global, think local*, estrategia seguida por Anheuser-Busch).

En este sentido, el proceso de reestructuración de la industria de cerveza a nivel mundial está confrontado con un conjunto de factores críticos que limitan el aumento de esa misma concentración (la vigilancia ejercida por las autoridades de la competencia teniendo en vista evitar abusos derivados del ejercicio del poder de oligopolio en determinados mercados).

No obstante, otros factores explican el proceso de concentración. Estos

factores pueden corresponder, en lo que respecta a las EMN, a la adopción de estrategias pro-activas o reactivas:

- 1) El acceso a nuevos mercados o a mercados emergentes, a aprovechando la prolongación de los acuerdos de cooperación entre países o de integración regional (la expansión de la Unión Europea de 15 a 25 países, Mercosur);
- 2) La adquisición de marcas *premium* (la compra de Kronenbourg por la EMN Scottish & Newcastle, la compra de Pilsner Urquell por South African Breweries, la OPA de Interbrew sobre Becks)

En lo que respecta al mercado asiático, este está controlado por las EMN japonesas (Suntory, Kirin, Asahi, Sapporo). El mercado Chino es un mercado de donde pueden emerger grupos cerveceros de dimensión global (Tsingtao, Creb (SAB) y Nanjing) o con una dimensión regional suficiente para afirmarse como *challengers*, tal como San Miguel Breweries (Filipinas), en el cual Kirin posee una participación accionarial importante (cerca de 30% del capital). Numerosas *joint-ventures* fueron establecidas entre algunos de los principales líderes mundiales del sector de la cerveza: Carlsberg Asia y Chang, Asian Pacific Brewery y Heineken ; Creb y South African Breweries, Interbrew y sus filiales en los mercados Tailandés y de Corea del Sur. La inversión de las principales EMN de cerveza en el mercado del sudeste de Asia tendrá inevitablemente un impacto considerable sobre las estrategias de las empresas en el mercado chino y, dentro de un plazo mayor, sobre el mercado indio. Este potencial llevó a Tsingtao a anunciar que su objetivo consistía en alcanzar la dimensión de Anheuser Busch en un plazo máximo de 10 años.

Tsingtao Brewery exporta más de 90% del conjunto de las exportaciones chinas de cerveza. La estrategia de esta empresa está caracterizada por la adquisición pro-activa de pequeñas o medianas empresas en toda China. Como

Cuadro 2
Principales actividades del sector cervecero en Asia

<i>Estados Unidos</i>	<i>EMN «Globales»</i>	<i>EMN «Continetales»</i>	<i>EMN «Nacionales»</i>
China	Heineken Interbrew SAB	Anheuser-Busch	Tsingtao (China) Nanjing (China) Zuchang (China)
Asia (China no incluida)	Interbrew (Corea del Sur y Taiwán) Carlsberg (Corea del Sur y Tailandia) Heineken (Tailandia y Vietnam)	Kirin Brewery Guinness	Asahi (Japón) Suntory (Japón) Sapporo (Japón) San Miguel (Filipinas) Chang (Tailandia)

consecuencia, fue posible para Tsingtao salvar el proteccionismo existente entre las regiones del mercado doméstico y adquirir una cierta dimensión crítica en el mercado nacional. En 1999, Tsingtao formó una *joint-venture* con Kirin (Shenzen Tsingtao Beer Asahi Brewery) (51/49), para reforzar su posicionamiento en el mercado internacional.

c) La formación de las EMN de gran tamaño en el sector cervecero

Tres factores son determinantes en la constitución de la EMN de gran tamaño en el sector cervecero: el país, la dotación en capital financiero de la EMN y las marcas. Relativamente al país, he de destacar que este factor es esencial en determinar la dimensión del mercado, el tipo de consumo alimentario (alimentación y bebidas), en términos cuantitativos y cualitativos, y sobretodo la importancia del consumo relativo al mercado doméstico. La “dotación en capital” (importancia relativa de la capitalización en bolsa) hace posible la comparación entre EMN y es uno de los signos indicativos de las posibilidades de crecimiento/expansión. Ciertas EMN del sector de la cerveza son filiales de grandes grupos diversificados y, de esa forma, la dotación en capital disponible para inversión depende de las estrategias seguidas por las casas-madres (*holdings*). Por ejemplo, Guinness es una filial de Diageo (GBR), Binding de Oetker (Alemania), Pripps, Ringnes y BBH son filiales de Orkla.

Las “marcas” son también un factor clave de la estrategia de las EMN de cerveza. Estas cumplen las siguientes funciones:

- 1) En lo que respecta al posicionamiento en el mercado en el segmento *premium* (gama alta), estas son las que presentan un precio más elevado;
- 2) En lo que respecta a las técnicas de producción: especialmente las cervezas resultantes de la fermentación y posicionadas en los segmentos inferiores, estas emergieron durante el siglo XIX y ocupan las posiciones más favorables en los mercados Lager, Pils y Light Dry. Las principales cervezas fermentadas adoptan actualmente una estrategia de nicho: se trata por ejemplo de cervezas del tipo Ale, English Stout, Belgas y de Baviera;
- 3) En lo que respecta a la relativa importancia geográfica: regionales, nacionales, continentales, internacionales.

En esta industria, la marca no resulta del proceso de reestructuración sino del esfuerzo de *marketing-mix*. Las marcas internacionales de prestigio (*premium*) se expanden sobretodo en los países donde la paridad del poder adquisitivo es más elevada. Las principales marcas *premium* surgieron en los países desarrollados de gran dimensión y son el resultado de la expansión interna de la EMN –por

oposición a las estrategias de crecimiento externo— y se convirtieron rápidamente en el centro del mercado. Son ejemplos de esta estrategia: Budweiser, Miller y Coors en los EUA, Corona en México, Brahma, Skoll y Antartica en Brasil, Asahi y Kirin en Japón y Tsingtao y Yanying en China. Para todos los casos, existe un conjunto de marcas de cerveza en los países de dimensión modesta, las cuales desarrollaron sus marcas en otros países a través de estrategias de cooperación (*joint-ventures*, acuerdos de licencia, etc.). Podemos incluir en este último caso las siguientes empresas: Heineken, Carlsberg, Amstel, Tuborg, Foster's, Stella Artois, Kronenbourg y Becks.

Estas EMN se caracterizan por estrategias diferenciadas. Así, y teniendo en consideración el grado de “especificidad de los activos” (Williamson, 1985) movilizados, podemos distinguir las empresas en lo que respecta al grado de internacionalización y a las sistemas de organización adoptados (Coelho y Rastoin, 2002).

Teniendo como base el estudio de las estrategias de externalización y la especificidad de los activos utilizados por las 16 principales EMN del sector de la cerveza, procuramos analizar los diferentes sistemas de “organización” (Williamson, 1985) dominantes en la industria (Cuadro 3).

A través de la comparación de las características de las operaciones de reestructuración para el periodo (1991-2000) —el grado de orientación internacional (*in/out*) versus las formas de organización (jerarquía/híbridas)— fue elaborada una primer tipología de las formas organizacionales dominantes. Esta tipología fue inicialmente estudiada desde el enfoque “ecléctico” —paradigma *OLI Ownership, Location, Internalisation*— (Dunning, 1993), cuyo objetivo es el de estudiar las tres principales formas y alternativas de penetración de los mercados extranjeros. El paradigma “OLI” identifica tres tipos de beneficios que justifican la existencia de las EMN: el beneficio específico derivado de la utilización de activos intangibles (O de *Ownership*), el beneficio de localización en el extranjero (L como *Location*) y, finalmente, el beneficio asociado a la internalización (I como *Internalisation*). Cada uno de los tipos específicos de beneficio está relacionado con un nivel de análisis: O se refiere a la estructura de los mercados, L al beneficio comparativo del país de receptor, especialmente en lo que respecta a los costos de producción, de distribución y de transporte y, por último, I está relacionada con el comportamiento organizacional de la EMN. De este modo, las variables OLI serán influenciadas por las características estructurales del país, de los sectores y por las propias EMN. Varias interacciones entre estas tres variables son posibles. Por otro lado, este enfoque enfatiza la existencia de una fuerte dicotomía entre la “jerarquía” y el “mercado”. como complemento, las

contribuciones de Williamson nos permitieron modelar el proceso a través de la integración de las formas intermedias (“híbridas”).

Las empresas japonesas se caracterizan por favorecer los sistemas de organización híbridas –*joint-ventures*, acuerdos de licencias de producción, marketing y/o distribución. Esta forma de crecimiento utiliza como complemento estrategias de diversificación en actividades no relacionadas con el sector de las bebidas alcohólicas, por ejemplo alimentos nutricionales (la motivación no es la necesidad de encontrar sinergias intra-actividades). Históricamente insertas en sistemas de organización específicos –*keiretsu*– y dependientes de forma consi-

Cuadro 3
Internacionalización* y formas de organización de las EMN de cerveza,
(1991-2000)

<i>Operaciones**</i>	<i>Híbridas > Jerárquicas</i>	<i>Híbridas < Jerárquicas</i>
In > Out	Asahi Breweries Sapporo Miller Brewing y Coors 1	Ambev, Carlsberg, Bass Plc Scottish & Newcastle y Grupo Modelo 3
In = Out	Suntory Kirin y	
In < Out	Anheuser-Busch 2	S.A.B., Interbrew Heineken 4

** Número de operaciones “in” = “interior de la zona” y “out” = “fuera de la zona”.

* El grado de internacionalización se mide por el número de operaciones de reestructuración fuera del mercado doméstico de cada EMN, es decir, el mercado doméstico “alargado”. Por ejemplo, en el caso de Suntory sería sudeste de Asia y en el caso de Heineken sería la Unión Europea.

Fuente: *Global Drinks* (adaptado de Coelho y Rastoin, 2002).

derable del mercado doméstico y regional, las EMN japonesas aceleraron substancialmente sus procesos de internacionalización en el transcurso de los años 1990. Por ejemplo, Suntory se convirtió en uno de los principales representantes del sector de las aguas embotelladas en Estados Unidos. Kirin Brewery y Asahi Breweries buscaron entrar en los mercados chino e indio de cerveza.

Las EMN europeas (Carlsberg, Scottish & Newcastle, Heineken, Bass plc, Interbrew) favorecieron los sistemas de organización jerárquicos. Estas formas de inversión son menos reversibles en virtud de la existencia de costos específicos no recuperables (*sunk costs*). No obstante, este análisis debe tener en consideración el hecho de que las estructuras de mercado en la Unión Europea presentaban diferentes grados de concentración.

La elección de un sistema de organización de tipo “híbrido” por parte de las EMN japonesas no es anodina: los principales objetivos derivados de esta estrategia son una mayor flexibilidad, interna y externa, y una reactividad creciente relativamente a la evolución de la demanda de productos alimenticios.

La industria global se caracteriza así por un conjunto de relaciones complejas entre EMN, encontrándose estas simultáneamente en competencia y cooperación. Este tipo de estrategias es importante en términos de creación y de compartir el conocimiento entre representantes (formas de distribución, innovación).

A pesar de tener una cuota de mercado en volumen de aproximadamente 16.5% del mercado mundial, China dispone de apenas 5% del valor de este mercado.

2. Estrategias de penetración de las EMN japonesas de la industria cervecera en el mercado chino

Las EMN del sector de la cerveza evolucionaron, desde la 2ª Guerra Mundial y hasta finales de los años 70 en un ambiente competitivo, de oligopolio, estable y protegido por barreras a la entrada, donde la competencia no estaba esencialmente basada en el factor precio. A partir del inicio de la década de 1980, el ambiente competitivo se modifica, fase de hiper-competición –y, cada vez mas, estas EMN se orientan hacia la adopción de formas de organización estructuradas en red (*network*) (Craig, 1995, 1996). Como consecuencia, estas EMN desarrollan nuevas competencias organizacionales para iniciar y dar respuesta al nuevo ambiente competitivo. Asahi fue una de las primeras empresas a reaccionar a las presiones del nuevo contexto competitivo a través del lanzamiento de la marca “Asahi Super Dry”.

Desde mediados de los años noventa, las principales EMN japonesas del sector de la cerveza entraron activamente en el mercado chino (véase anexos 3 y 4). La competencia intensa en el mercado japonés de cerveza (ver Anexo 7), resultante del proceso de liberalización progresiva de la economía llevó a que estas EMN buscasen otras fuentes de crecimiento para sus actividades. El mercado chino, por su proximidad geográfica y también por el potencial de crecimiento surge así como una estrategia alternativa factible.

Por otro lado, la demanda de cerveza goza de condiciones favorables. En China, el precio relativo de la cerveza es accesible y, en comparación con otros países, se trata de un producto de precio bajo. La mayor parte de las cervezas consumidas son *lagers* de bajo precio, sin embargo, existe una tendencia creciente para la introducción de cervezas de mejor calidad, incluyendo marcas internacionales de

prestigio. En China, contrariamente a la mayoría de los países, no existen disposiciones legales de fijación de la edad mínima para el consumo de cerveza.

2.1 Las materias primas: la cebada y la malta

La mayor parte de la malta producida o importada por China se destina a la producción de cerveza. En 2001, la producción de cebada fue estimada en 2.5 millones de toneladas (en contraste con los 5.2 millones de toneladas producidos en 1988).

Históricamente, China ha importado poca malta debido a las elevadas tasas con incidencia en la importación. La adhesión de China a la Organización Mundial de Comercio (2001) tendrá como implicaciones, en un plazo fijo, la reducción de los derechos aduaneros de 26% a 10%. No obstante, China realizó recientemente inversiones considerables en las infraestructuras destinadas a la malta y, consecuentemente, el impacto de la adhesión a la OMC es relativamente limitado.

La fuerte intervención del Estado en la economía es otra de las especificidades de la economía china. El Estado chino apoya activa y financieramente a la industria china. El proteccionismo ejercido por las regiones fue durante muchos años una forma de proteger la industria local.

2.2 La expansión a través de acuerdos de cooperación

La penetración de las EMN de la cerveza en el mercado chino se realizó inicialmente a través de la adquisición de empresas locales y de la expansión de sus actividades a través de acuerdos de cooperación con empresas locales, poseedoras de marcas regionales de prestigio.

En 2002, Asahi entro en el mercado chino a través de un acuerdo de distribución con Tsingtao Brewery para la venta de su cerveza *draft*. A principios del 2004, Asahi estableció una empresa conjunta con Itochu (Japón) (80/20) teniendo como objetivo adquirir 50% del principal grupo chino especializado en envases (Tingyi). Tingyi-Asahi-Itochu Beverages (TAI) dispone actualmente de 13 filiales en el sector de las bebidas. Esta estrategia conlleva ventajas en terminos de economías de escala y de competencias.

Por otro lado, las EMN japonesas tienen actividades en la industria de las *soft-drinks* y la utilización de las redes de distribución de las empresas con quienes tienen establecidos acuerdos de *joint-venture* y otra ventaja importante: en China el precio de venta de las *soft-drinks* es inferior al precio de venta de la cerveza (los efectos de sustitución en el consumo de estas bebidas son así posibles) (Anexo

3).

2.3 *Las estrategias de marcas*

La estrategia de marcas perseguida por las principales EMN japonesas en el mercado chino consistió, desde el inicio, en la oferta de cervezas de menor calidad y precio bajo (*lagers*), para poder competir con las empresas del mercado doméstico. Los cambios estructurales en curso en la economía china, llevaron a un aumento del consumo de cervezas de gama media y alta (*draft*) en las zonas urbanas y también a un aumento masivo del consumo de cervezas de bajo precio en las zonas rurales (*draft*). Otra característica de este mercado consiste en la sofisticación del consumo en la parte Sur del país y en la parte oriental de las zonas costeras, en contraste con las zonas interiores del país donde la población difícilmente tiene acceso a la adquisición de cerveza (grandes disparidades regionales).

No obstante, Suntory fue la primera EMN en introducir en 2004 cervezas de la gama alta (*draft*) (precio medio de 5 yuan). Desde el inicio (1995), los productos de esta empresa se situaron en la categoría 3-5 yuan. La mayor parte de las empresas locales se posicionaron en una categoría de precio inferior a 2 yuan. Esta estrategia será seguida a corto plazo por Asahi Breweries, esperándose el lanzamiento de *Asahi Super Dry* (categoría *draft*) en los próximos meses y, posteriormente, del lanzamiento de una cerveza *draft* de Kirin Brewery.

En 1980, existían cerca de 150 empresas en esta industria y durante la década siguiente cerca de 700 nuevas unidades de producción fueron construidas. No obstante, la intervención del gobierno chino llevó al cierre de numerosas empresas, que producían esencialmente productos de baja calidad. Simultáneamente, varias empresas del sector adquirieron productores de cerveza de mediana dimensión: Yangjing Beer en Beijing, Qingdao Beer en Shangdong y Zhujiang Beer en Guangdong. Así, existen actualmente en China cerca de 400 empresas productoras de cerveza.

La diferenciación a través del precio es una de las principales estrategias seguidas por las EMN japonesas (ver Anexo 5).

2.4 *Estrategias de inserción/integración regional (Taiwán)*

Kirin y Asahi, al igual que numerosas otras empresas japonesas, intentan utilizar la ventaja “cultural” de Taiwán para penetrar en el mercado chino. Así, en el inicio de 2004, Kirin anunció la creación de una *joint-venture* con Uni-President Enterprises Corp (Taiwán) para la producción y venta de “Gogo

no kocha” (té) en el mercado chino. En este caso, Kirin se beneficia del acceso a la red de distribución de Uni-President en China.

Por otro lado, y durante el mismo periodo, Asahi estableció un acuerdo con Tingyi Hold Corp e Itochu para crear la sociedad Tingyi-Asahi-Itochu, con sede en las islas Caimán, además de fundada por un ciudadano de Taiwán. Tinguyi es la mayor empresa de venta de sopas instantáneas chinas (*noodles*).

2.5 Estrategias de integración vertical de las industrias proveedoras (cebada, malta)

En la cabecera de la línea, un grupo restringido de EMN controla la producción de cebada y de malta (Conagra, Cargill, Soufflet, etc.). En los últimos años, la producción de cebada y de otros cereales era controlada por un monopolio estatal en China. No obstante, la expansión de este sector de actividad en los últimos años llevó a un incremento considerable del consumo de malta (consumo medio anual de 2.5 millones de toneladas). De igual forma, varias empresas productoras de malta iniciaron un proceso de concentración. Las dos principales empresas del sector son COFCO y Guandong Enterprises. Simultáneamente, un proceso de integración vertical facilita el control de las fuentes de materias primas en el mercado doméstico (el grupo chino Sichuan Blue Sword, resultante de una *joint-venture* conjunta con SABMiller, adquiere en 2004 aproximadamente 46% del capital de Xinjiang Hops, el principal productor chino de cebada y de lúpulo destinados a la industria cervecera).

La importación de malta para la fabricación de cerveza es la alternativa seguida por la mayor parte de las empresas. Como media, Australia contribuye con una cuota de 60% de la malta importada (las principales variedades son Stirling y Schooner). Los EUA y Canadá (variedades Stein, Kendall, Metcalfe y Status) son también proveedores importantes de malta. Los países de la Unión Europea también tienen una intervención importante en el proceso de aprovisionamiento de malta, sobretodo cuando se prevén dificultades de abastecimiento por parte de los productores australianos.

La producción de cerveza en los segmentos medios y bajos por parte de muchas empresas chinas no utiliza malta de buena calidad pues es práctica común en la industria la mezcla de derivados de arroz en la producción de cerveza, reduciendo así de forma considerable los costos de producción. De esta forma, las EMN de la industria de la cerveza tienen dificultad en mantener las respectivas cuotas de mercado (por ejemplo Foster’s Group). Finalmente, resalta que la mayor parte de los empresarios (*traders*) chinos no están especializados en la compra de malta. La adhesión a la OMC conducirá a una reducción de los derechos de importación

sobre la malta. A pesar de ser China un productor de malta importante, muchas de las EMN de cerveza aumentaron sus importaciones de malta. La difusión de las normas internacionales de calidad a través de la industria será uno de los factores-clave para el desarrollo de las EMN.

2.6 Barreras a la entrada y a la movilidad de las EMN

Las principales barreras a la entrada y a la movilidad están relacionadas con los límites impuestos a la circulación de capitales extranjeros y de capitales entre regiones del mercado doméstico. El proteccionismo local y regional es una de las principales barreras a la comercialización de cerveza entre regiones (impuestos locales excesivos).

La complejidad y formas de control de los circuitos de distribución, así como el desarrollo limitado de la industria de transportes (trenes, camiones) en el mercado local, son también barreras importantes (Informe McKinsey & Company, 2001). Las reformas económicas y legislativas (eliminación de la burocracia) adoptadas por el Estado chino y la inversión de los grupos multinacionales de la gran distribución alimentaria (Carrefour y otros) facilitaron la expansión de la industria.

Las EMN japonesas del sector de la cerveza continuaron sufriendo la competencia intensa a nivel de mercado doméstico: por un lado, la sensibilidad a los precios y, por otro, el mercado de cerveza alcanzó la fase de madurez. La expansión internacional por intermedio del mercado chino es una de las formas de asegurar el crecimiento de estas EMN.

Conclusión

Inicialmente integrados en sistemas de organización específicos (*keiretsu*), las EMN del sector de la cerveza fueron afectadas por las reformas estructurales que afectaron a Japón durante la década de los noventa. Así, el modelo nipón, caracterizado por la relación bilateral bancos-empresas fue cuestionado y modificado (*corporate governance*). Esta situación afectó también considerablemente a las EMN japonesas. Por otro lado, la especificidad y difusión de los estilos de gestión japoneses en China es un tema recientemente estudiado en la literatura (Taylor, 1999). No existe una forma universal de estilo de gestión japonés, existen sin especificidades sectoriales. Tal como en los otros sectores, en la industria de cerveza las EMN japonesas no controlan integralmente el capital de sus filiales y de otras empresas (empresas conjuntas, *joint-ventures*, participaciones minoritarias). En

China, las EMN japonesas admiten así una clara separación entre las estructuras de propiedad y de control, sin que esto dificulte las actividades desarrolladas. Siempre que la localización se considera como un factor decisivo, el control de la gestión se cede a los gestores chinos. Por otro lado, las filiales de las EMN japonesas en China poseen en general un número reducido de expatriados japoneses.

En síntesis, podemos decir que la concentración en el sector cervecero mundial y en China está en curso, debiendo la misma proseguir en el futuro (la reciente adhesión de China a la OMC es uno de los factores que determinará la aceleración del flujo de inversiones). Cuando comparada con otras industrias, tal como la industria farmacéutica, donde el esfuerzo de *I&D* es determinante, o con la industria automotriz donde la eficiencia de las unidades de producción es esencial, esta difiere por la especificidad del movimiento de fusiones y adquisiciones, siguiendo la forma como estas son integradas *ex-post*. El factor crítico de hecho consiste en la complementación existente entre las marcas y en la forma como estas son combinadas.

Como resultado, el futuro de la industria global de la cerveza dependerá en gran parte de la integración de las EMN “continentales” y sobretudo de las EMN “nacionales” tales como Ambev, Carlsberg, Coors-Bass, Molson/Kaiser, Tsingtao y Nanjing y Kirin y Asahi. Sino, estas buscaran constituir un cuarto grupo, sobretudo si Anheuser-Bush no reacciona a las estrategias de integración de Interbrew y de SABMiller. Finalmente, el bajo nivel de consumo de cerveza en China y el potencial de crecimiento del consumo hacen de este mercado uno de los más atractivos del mundo.

Bibliografía

- Coelho A. Rastoin J. L. (2003). “L’émergence de l’organisation en réseau dans l’industrie: le cas des FMN du secteur des boissons alcoolisées”, *Economies et Sociétés*, A. G., núm. 25, 9-10, p. 1503-1522.
- Dunning J. H. (1993), *Multinational enterprises and the global economy*, Addison-Wesley Publishing Company, Wokingham.
- Craig T. (1996). The japanese beer wars: initiating and responding to hypercompetition in new product development, *Organization Science*, 7, 3, may-june, p. 302-321.
- Craig T. (1995). “Achieving innovation through bureaucracy: lessons from the japanese brewing industry”, *California Management Review*, 38, 1, p. 8-36.
- Hofstede G. (1980). *Culture consequences: international differences in work-related values*, Newbury Park: Sage.

Anexos

Anexo 1

Extracturas de los principales mercados mundiales de cerveza, 1997-2002

2002	País	1997 (millones de hectolitros)	2002 (millones de hectolitros)	1997-2002 (Tasa media de crecimiento)
1	Estados Unidos	226.5	241.0	1.3
2	China	187.1	238.0	4.9
3	Alemania	109.7	102.7	-1.3
4	Brasil	81.4	86.7	1.3
5	Japón	71.2	69.5	-0.5
6	Rusia	26.4	66.2	20.1
7	Reino Unido	61.1	59.4	-0.6
8	México	45.8	51.4	2.3
9	España	26.3	29.5	2.4
10	Polonia	18.8	26.7	7.2
11	Sudáfrica	25.2	24.6	-0.5
	Top 11	879.5	995.8	2.5
	Resto del Mundo	410.0	440.7	1.5
	Total Mundo	1289.6	1436.5	2.2
	Top 11 (% del Total)	68.2	69.3	1.1*

* puntos porcentuales

Fuente: SABMiller (datos *Plato Logic*, abril 2003).

Anexo 2

Líderes mundiales de la industria de la cerveza y dinámica de reestructuración, 1991-2000

EMN líderes	Características				Número de operaciones de reestructuración			Total alcohol
	Millones hectol. ¹	País	Zona	Vendas 2000 (consolidado millones US)	1991-1995	1996-2000	Total	
Anheuser-Busch	134.4	USA	Am. norte	12 262	28	24	52	31
Asahi Breweries		JAP	Asia sur	11 655	21	19	40	22
Interbrew ²	80.3	BEL	Unión Eur.	7 319	15	32	47	36
Heineken Holding	73.8	NLD	Unión Eur.	6 406	19	22	41	37
Scottish & Newcastle	35.3	GBR	Unión Eur.	5 795	15	22	37	6
Bass Plc		GBR	Unión Eur.	5 447	16	29	45	12
Sapporo Breweries		JAP	Asia sur	4 699	6	17	23	13
South African Breweries	54.9	AFS	África	3 624	7	32	39	35
Carlsberg	48.2	DEN	Unión Eur.	3 428	18	39	57	37
Grupo Modelo	34	MEX	Am. Latina	3 219	4	8	12	6
Miller Brewing (Philip Morris)	50.1	USA	Am. norte	3 164	17	26	43	24
AMBEV	62.5	BRA	Am. Latina	2 868	20	33	53	33
Kirin Breweries	29.7	JAP	Asia sur	2 437	29	43	72	16
Adolph Coors		USA	Am. norte	2 389	21	11	32	9
Foster's Group		AUS	Oceanía	1 974	18	39	57	32
Total					254	396	650	349

* Debemos destacar la realización de dos fusiones recientes, entre SAB y Miller Brewing, en 2003 (SABMiller), y entre Interbrew y Ambev, en marzo de 2004 (InterbrewAmbev). Esta última dio origen al principal grupo cervecero mundial – INBEV–, suplantando así Anheuser-Busch.

¹ Interbrew, 2000 (nota: 1 barril = 164 hectolitros).

² Incluidas las ventas de Bass Brewers plc.

Fuente: Informes anuales y prensa especializada.

Anexo 3

Principales filiales de las EMN cerveceras japonesas en China*

<i>Filiales</i>	<i>Suntory</i>	<i>Asahi Breweries</i>	<i>Kirin</i>	<i>Sapporo Breweries</i>
Otros sectores	Suntory Ltd (Guangshou Office) Suntory (China) Holding Co. (Shanghai) Suntory (Shanghai) Marketing Co., Ltd. China Jiangsu Suntory Foods Co. Ltd Shanghai Suntory-Mailing Foods Co. Ltd Suntory Guangshou Foods Ltd. Gold Knoll Ltd. (Hong-Kong)	Qingdao Tsingtao Beer & Asahi Beverage Co. Ltd.	Kirin Kunpeng (China) Bio-Pharmaceutical Co. Ltd. Qingdao International Seeds Co. Ltd	Sapporo Breweries Limited Shanghai Rep. Office JFC HK Ltd (Hong King)
Cerveza	Suntory Brewing (Shanghai) Co. Suntory Brewing (Kunshan) Co.	Asahi Breweries Itochu Hangzhou Xihu Beer Asahi Jiaxing Haiyan Beer Xihu Asahi Quanzhou Qingyuan Beer Asahi Yantai Beer Asahi Co. Yantai Beer Dong Ying Xinyi Asahi Breweries Itochu China (Holdings) Beijing Beer Asahi Co. Shenzen Tsingtao Beer Asahi Asahi Beer (China) Investment Co. Asahi Beer (Shanghai) Product Services Qingdao Tsingtao Beer & Asahi Beverage Co. B&A Distribution Co.	Zuhai Kirin President Brewery Co.	Jiangsu Dafuhao Breweries Co. Ltd.

* Situación al 31/12/2002.

Fuente: Informes anuales y prensa especializada.

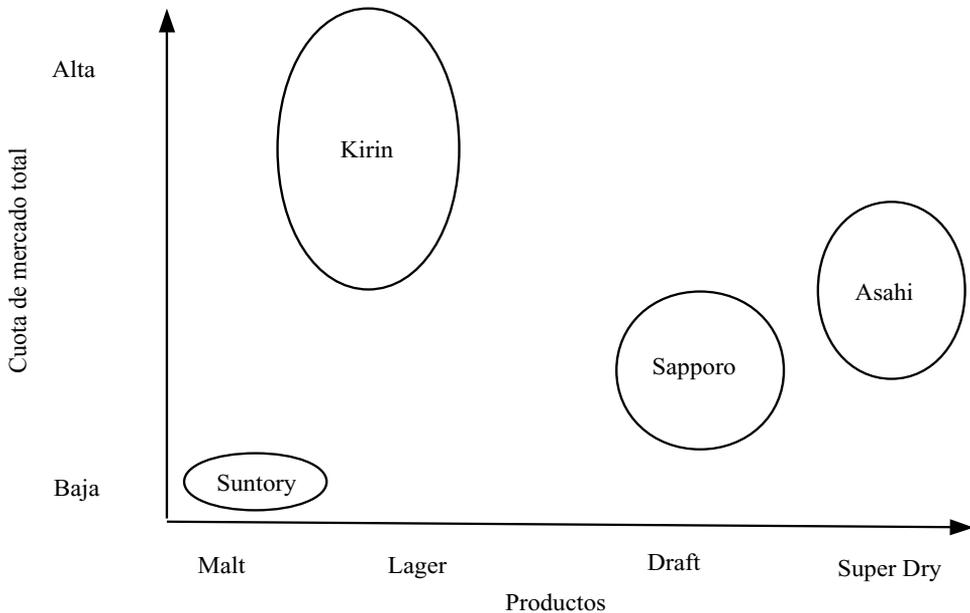
Anexo 4

Principales operaciones de reestructuración en la industria de la cerveza en China

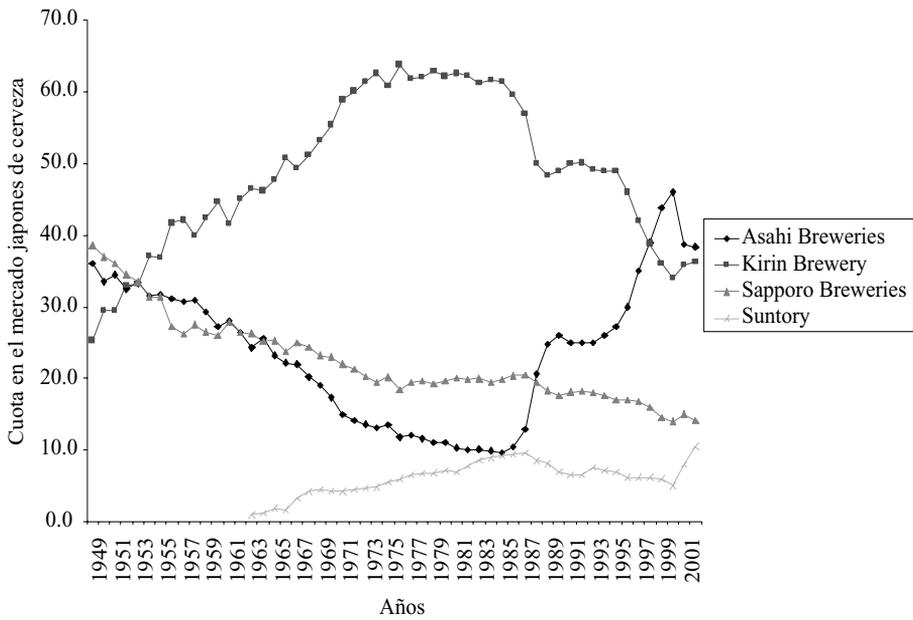
<i>EMN líderes</i>	<i>Características</i>	
	<i>Adquisición y fusión</i>	<i>Joint-ventures (cerveza)</i>
Anheuser-Busch Interbrew	Tsingtao Brewery Grupo KK (Ningbo) (70%) Zhujiang Brewery Nanjing Brewery Jiangsu Debier Brewery	
Heineken Holding Scottish & Newcastle	Yuehai Brewery (21%) Chongqing Breweries KK (50%)	
South African Breweries Carlsberg	KK (50%) Huizhou Brewing Group (99%)	China Resources & Blue Sword Carlsberg-Guangdong
Adolph Coors		Carlsberg-Guangdong

Anexo 5

Grupos EStratégicos del Sector de la Cerveza en Japón

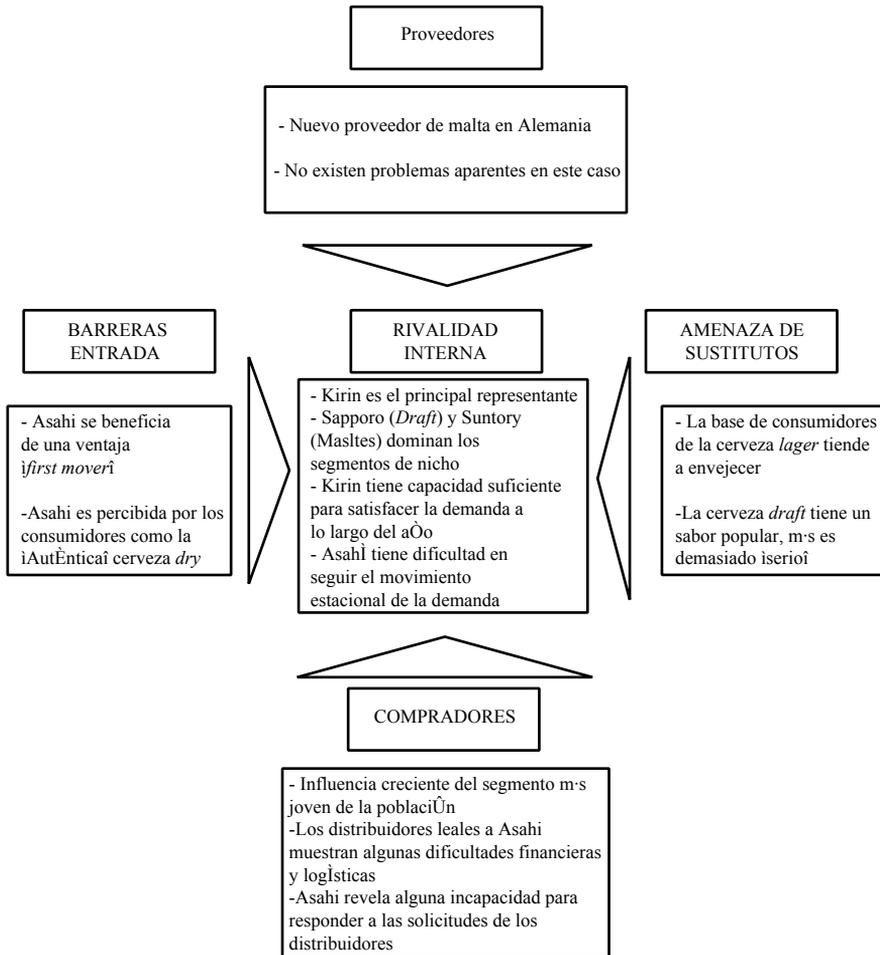


Anexo 6
Cuotas de mercado de las EMN japonesas de la cerveza
en el mercado doméstico,
1949-2002



Anexo 7

Principales fuerzas competidoras con influencia en el segmento “Dry”



Anexo 8

Breve presentación de las EMN líderes del sector de la cerveza

Suntory: Fundada en 1899, Suntory es una empresa familiar (familia Nobutada Saji).

Suntory es una empresa diversificada, no cotizada en bolsa. Principales actividades de la empresa: bebidas espirituosas, cerveza, vinos, agua embotellada, biotecnologías y floristería.

Principales marcas de cerveza: Bright, Malt's, Light', Dynamic e Hyotenchozo.
Suntory Malts: 224 millones de litros.

China: Construcción fábricas de cerveza (1979, 1988, 2001). Establecimiento de una empresa conjunta Jiangsu Suntory Foods (1984). Construcción de un centro experimental para mejorar las variedades de la cebada (1987). En 1995 fue creada Suntory Brewing (Shangai) Co. Ltd. La cerveza Suntory adquirió el liderazgo del mercado al cabo de tres años de actividad. En 1996, creación de una empresa conjunta Shangai Suntory Brewery. En 1998, construcción de nueva fábrica en la provincia de Jiangsu (Kungshau). Actualmente Suntory dispone de tres unidades de producción de cerveza en el mercado chino. En 2002, acuerdo de cooperación con Foster's para la venta de la cerveza de Suntory en China y traslado de la sede asiática a Shangai.

China Suntory Food Co. Ltd produce y comercializa Oji y Shin Sheiki.

Kirin: Fundada en 1870 (cotizada en Bolsa). Kirin forma parte de *keiritsu* Mitsubishi.

Principales actividades de la empresa: cerveza, café y té, zumos de fruta, *soft-drinks*, floricultura e industria farmacéutica.

Principales marcas de cerveza: Kirin Lager, Ichiban Shibori, Kirin Tanrei.
Kirin Ichiban: 632 millones de litros.

China: Acuerdos de licencia para la producción de cerveza (1995 e 1999).

Asahi Breweries: Empresa fundada en 1889 (cotizada en bolsa). Se trata de la principal empresa japonesa del sector de la cerveza.

Asahi posee actividades en el sector alimenticio, farmacéutico, inmobiliario, *soft-drinks*, whiskey y vino.

Principales marcas de cerveza: Asahi Super Dry, Asahi Honnama, Fujisan, Kuronama y Super Malt (bajo contenido alcohólico). En 2002, las ventas de cerveza de Asahi superaron por primera vez, desde 1951, las ventas de la cerveza de Kirin.
Asahi Super Dry: 2100 millones de litros.

China: La empresa dispone de 8 unidades de producción de cerveza en el mercado chino. En 1998, Asahi inició la producción de *Asahi Super Dry* en este mercado (Shenzen, Guangdong). La fábrica de Shenzen es resultado de una joint-venture con Tsingtao Brewery.

Sapporo: Fundada en 1946 (cotizada en bolsa). Sapporo tiene como principales actividades la venta de cerveza, café, agua embotellada, *soft-drinks* e inmobiliario (Yebisu GArden Place Co.).

Principales marcas de cerveza: Black Label, Yebisu Guinness.

Sapporo Black Label: 445 millones de litros. La cerveza representa cerca de 25% de las recetas de Sapporo.

China: Apertura de oficinas en Beijing y Shangai y de un pub para venta de cerveza en Shangai (1998). Join-venture para la producción de lúpulo (1995). Acuerdo de licencia para la producción de cerveza (1998).

Anexo 9

Diferencias culturales Japón-China: la perspectiva de Geert Hofstede

<i>País</i>	<i>PDI</i>	<i>IND</i>	<i>UAV</i>	<i>MAS</i>	<i>LGTM</i>
China	80	20	60	50	118
Japón	54	46	92	95	80
Hong-Kong	68	25	29	57	96
Taiwán	58	17	69	45	87
Portugal	63	27	104	31	
Australia	36	90	51	61	31
USA	40	91	46	62	29

* Estimados con base en una escala de 0 a 100.

PDI Power Distance (*Distancia al poder*).

IND Individualism (*Individualismo*).

UAV Uncertainty Avoidance (*Evitar la Incertidumbre*).

MAS Masculinity (*Masculinidad*).

LGTM Long-term Orientation (*Orientación a largo Plazo*).

Fuente: Hofstede (1980).

Anexo 10

Cronología de reformas económicas en China

1949 Proclamación de la República Popular China.

1953 Inicio del movimiento del colectivismo agrícola.

1953-57 Primer plan quinquenal: la prioridad es atribuida al desarrollo de la industria pesada.

1958-60 Programa de “Grand bond en avant” cuyo objetivo es el de posibilitar el desarrollo económico y técnico del país; descansa en la creación de las comunas populares.

1961 Fracaso económico del programa de “Grand bond en avant” lo cual genera una catástrofe alimentaria.

1966 Inicio de la revolución cultural.

1972 Lanzamiento de la política de dos hijos por matrimonio.

1976 Muerte de Mão Zedong.

1977-78 Política del hijo único.

1978 Deng Xiaoping inicia el proceso de transformación de la economía planificada en

economía de mercado a través de la adopción del principio de la “economía socialista de mercado”. Inicio de la reforma del sector Estatal. Lanzamiento de las “Cuatro modernizaciones” (defensa, investigación científica, agricultura, industria).

1979 Apertura de cuatro zonas económicas especiales que pueden recibir inversión directa del extranjero. Primeras empresas mixtas (*joint-ventures*).

1979-84 Programa para eliminar la colectivización de las tierras y apertura del comercio internacional.

1984 Reintroducción de las “leyes del mercado”. Boom de la industria ligera. Li Yining propone una reforma de los capitales conjuntos en las empresas del estado.

1985 Liberalización de los precios.

1987 Discrepancias en el seno del aparato de Estado sobre el mito de la liberalización

...Continúa

Anexo 10

Cronología de reformas económicas en China

económica.

1989 Represión del movimiento estudiantil en la plaza de Tiananmen y “sofocación” de la manifestación de los trabajadores en los alrededores de Pekín.

1992 Deng Xiaoping lleva a la población un histórico “Enriquecer”. Apertura de los mercados, en particular, a través de la utilización de un sistema de nuevos instrumentos financieros (obligaciones de interés elevado...) ya la instauración de un sistema de sociedades de responsabilidad limitada.

1993 Inscripción en la Constitución de la “economía socialista de mercado”. Promulgación de la ley sobre las empresa facilitando la normalización del sistema de capitales conjuntos. Fracaso de las negociaciones sobre la entrada de China en el GATT (*General Agreement of Tarifs and Trade*).

1996-2000 El IX plan quincenal prevé un crecimiento sustentado mas contenido, inferior a 10%

para evitar los efectos de la inflación.

1997 Muerte de Deng Xiaoping y devolución de Hong-Kong a China, la cual se convierte en la primera región administrativa especial. La bolsa de valores de Hong-Kong se ha asociado con las bolsas de valores del mercado chino (Shangai y Shenzen).

1999 Devolución de Macao (segunda Región Administrativa Especial) a China.

2000 Despido de 6 millones de empleados de las empresas del Estado en el transcurso de los 5 primeros meses del año.

2001 China se convierte en miembro de la OMC Organización Mundial de Comercio.

2002 Continuación del proceso de liberalización de los capitales de Estado.

2003 Apertura creciente de la Bolsa china a los inversores extranjeros.

Epidemis SRAS.

Primer vuelo espacial chino tripulado.

2004 Reconocimiento formal del derecho a la

Fuente: Adaptado de *Problèmes Economiques*, 3 de marzo de 2004: 6, & Pluchart (2003).

Mckinsey & Company (2001). *China's evolving logistics Landscape*, Report, august 30.

Pluchart J. J. (2003). La différence chinoise, *Revue Français de Gestion*, p. 85-95.

Taylor B. (1999). Patterns of control within japanese manufacturing plants in China: doubts about japanization in Asia, *Journal of Management Studies*, november, 36, 6, p. 853-873.

Williamson O. (1985), *The economic institutions of capitalism*, New York: The Free Press.

La multinacionalización de las empresas privatizadas: las principales multinacionales españolas

(Recibido: julio/04 aprobado: noviembre/04)

*Juan José Durán Herrera**

Resumen

Las privatizaciones han ampliado el ámbito de la empresa multinacional tanto a nivel de los sectores involucrados (energía, comunicaciones, transportes, industrias básicas) como en su dimensión geográfica ya que ha permitido no solo una mayor integración internacional de sectores muy regulados (escasamente internacionalizados) sino que además y de manera especial, ha dirigido inversión directa extranjera hacia países menos desarrollados (América Latina, Europa central y del este y, en menor medida, países asiáticos). En este contexto la empresa multinacional española de gran tamaño se caracteriza por haber seguido un proceso de privatización y haber realizado gran parte de su expansión, especialmente iberoamericana, a través de adquisiciones de empresas también privatizadas en los países de destino de la inversión. Estas empresas han internacionalizado también, su estructura financiera.

Palabras clave: privatización, empresas multinacionales, fusiones y adquisiciones transfronterizas.

Clasificación: JEL: L16, L30.

* Profesor del Centro Internacional Carlos V, Universidad Autónoma de Madrid (marina.herrero@uam.es).

Introducción

La estructura de propiedad de una empresa es relevante si admitimos que condiciona el establecimiento de sus objetivos, la toma de decisiones y el gobierno corporativo. Con la privatización se transfieren derechos de propiedad de empresas de propiedad estatal al sector privado, pudiéndose modificar, en consecuencia, la estructura de incentivos y la naturaleza de las relaciones de agencia.

En una empresa pública el principal (el gobierno) puede priorizar objetivos distintos al de maximización del beneficio económico que, como comportamiento a largo plazo, ha de perseguir la empresa privada para actuar de acuerdo a los intereses de los accionistas. En uno y otro caso los agentes son los directivos, que pueden ser cambiados con la privatización.

Para las empresas de propiedad estatal no existe un mercado financiero que pueda contribuir a la alineación de los intereses de los directivos y del gobierno. Este control es realizado por los correspondientes departamentos del Estado y, en última instancia, por el parlamento del país. La incidencia (y percepción de los agentes) del nivel de endeudamiento, del riesgo y solvencia financiera y del potencial de quiebra es diferente si se habla de una empresa de propiedad estatal o de una empresa privada.

El proceso de privatizaciones que prácticamente se ha venido produciendo a escala internacional, desde mediados de la década de los ochenta, hay que enmarcarlo en un contexto caracterizado por la liberalización económica (desregulación de los mercados y fomento de la competencia). Una de las principales características de este periodo ha sido las privatizaciones de empresas que desarrollan su actividad en sectores regulados: telecomunicaciones, aerolíneas, gas, agua, electricidad. También la desregulación de otros sectores como banca y seguros, han permitido la internacionalización de la empresa especialmente a través de la inversión directa en el exterior. En consecuencia y desde una perspectiva gradualista se puede señalar que una de las características de la década de los noventa ha sido la multinacionalización de las empresas de servicios públicos (*public utilities*).

La privatización de los servicios públicos puede ser vista, en primera instancia, como una cuestión de propiedad y no de control si se admite la necesidad de establecer reglas de funcionamiento sobre su prestación (provisión de los servicios en calidad y condiciones de seguridad). El control de los servicios públicos puede ejercerse políticamente, bien de forma directa a través de la propiedad (del gobierno) o de manera indirecta mediante la regulación. Las privatizaciones y la liberalización en un contexto de competencia puede mejorar la eficiencia y demandar una regulación eficaz (Vickess y Yarrow, 1991). En este sentido y desde el punto

de vista de la eficiencia, la privatización puede ser una condición necesaria pero no suficiente (Newbery, 1997) ya que es el grado de competencia del mercado más que la propiedad de la empresa la que va a determinar el grado de eficiencia.

Tradicionalmente se había aceptado que el Estado debería ser propietario (o mantener un estrecho control) de determinadas ramas de actividad, entre las que cabe destacar: telecomunicaciones y correos, electricidad y gas, transporte aéreo y ferrocarril, industrias relacionadas con la defensa nacional, acero.¹ En este sentido se argumenta que ante la existencia de economías de escala y de gama o alcance, de externalidades y de barreras de entrada (por ejemplo, político-legales) la propiedad estatal puede ser preferible a la titularidad privada (Vickers y Yarrow, 1998). Ahora bien, en economías abiertas y competitivas el progreso tecnológico permite argumentar lo contrario. Así el efecto de la regulación y de la titularidad de la propiedad en la eficiencia de la empresa depende de que esta actúe en sectores competitivos o no (Vickers y Yarrow, 1991).

Dado un sistema de incentivos se acepta que en general la empresa privada es más eficiente que la de propiedad estatal (Megginson y Setter, 2001), ya que muestra mejores indicadores de performance operativo y financiero (Dewenter y Malatesta, 2001; D'souza y Megginson, 2000).

Durante el periodo 1977-1999 se han registrado 2459 casos de privatizaciones en 121 países, cuyo valor asciende aproximadamente a 1,1 billones de dólares (Megginson y Netter, 2001). Ahora bien, en pocas ocasiones el gobierno ha transferido totalmente la propiedad y el control de las empresas de propiedad estatal. Así, en el periodo citado (1977-1999) de un total de 617 empresas privatizadas analizadas (Bertolli *et al.* 2003) solo en 30% de los casos se vendió la mayoría de las acciones, lo que nunca ocurrió en 11 de los 76 países privatizadores estudiados. En algunos países (España, Bélgica, Francia) en los que se ha privatizado la mayoría del capital de algunas empresas (de servicios públicos) consideradas estratégicas el gobierno se ha reservado la denominada *golden share* que, en determinadas circunstancias le concede el derecho de veto. Es decir, se puede señalar que la evidencia empírica indica que las privatizaciones han sido, en gran medida, parciales e incompletas, lo que permite mantener cierto poder, directo o indirecto, en manos del gobierno. Este poder se puede manifestar en la

¹ Muchas empresas han llegado a ser de propiedad estatal por motivos ideológicos, expropiándolas del sector privado o creándolas nuevas. También han servido como instrumentos de desarrollo industrial o para hacer frente a problemas sociales (empleo) y económicos. En ocasiones presiones de grandes grupos de interés propietarios de empresas en dificultades han facilitado la transferencia de los derechos de propiedad de estas al sector público.

² En la gráfica 1 lo hemos realizado a raíz de la evidencia disponible (Kobrin, 1984; Kennedy, 1992; UNCTAD,

influencia en el nombramiento de la dirección de la empresa y en la orientación en las decisiones sobre futuras transferencias de propiedad (por ejemplo en favor de inversores extranjeros).

El proceso privatizador a nivel internacional está relacionado, de manera significativa, con el nivel de déficit público de los países, con el grado de desarrollo (y liquidez) de los mercados de capitales domésticos, con la ideología de los gobiernos y con el desarrollo institucional (Bortolotti *et al.* 2003). En mercados financieros desarrollados y líquidos, por su capacidad de absorción es más fácil que los ingresos por la privatización se correspondan con el valor total de la empresa privatizadas ya que no existirá la necesidad de aplicar descuentos como suele ser normal en mercados menos profundos y líquidos. Asimismo se privatiza menos en democracias menos avanzadas y en economías menos desarrolladas. En el estudio de Jones *et al.* (1999) se analizan 137 privatizaciones en 34 países cuyo precio fue menor (underpriced) a su valor estimado, encontrándose que esta opción estaba relacionada con la necesidad de los gobiernos de alcanzar apoyo político doméstico a sus decisiones.

De otra parte en países de tradición civil law (en comparación con los de *common law*) la protección del inversor es menor (y mayor la del acreedor) y los mercados de capitales tienen menos relevancia que las instituciones crediticias (La Porta *et al.*, 1997, 1998). Ello puede explicar el por qué se han realizado menos privatizaciones en los países de tradición de civil law (Bartolli, *et al.*, 2001).

Alguna evidencia empírica sobre el papel de las privatizaciones en la internacionalización de la empresa, concretamente en la inversión directa en el exterior, puede encontrarse en los datos sobre la venta de las empresas privatizadas a inversores extranjeros, en el informe anual de UNCTAD (2001) y en el caso de América Latina en CEPAL (2001). En este sentido y en lo relativo a los países de Europa central y del este se han dedicado dos números monográficos en la revista *Transnacional Corporations*.

En este trabajo comentaremos el potencial de las privatizaciones en el ámbito de la internacionalización de la empresa. Para posteriormente analizar la relevancia de aquellas en la dinámica de la inversión directa extranjera. Para ello, en primer lugar, nos vamos a referir a las expropiaciones de inversiones extranjeras realizadas en el periodo 1960-1985 por motivos estrictamente políticos, en donde los denominados servicios públicos ocupan un destacado papel. A continuación se apunta el nuevo entorno que ha ido surgiendo en las dos últimas décadas para, posteriormente, señalar la relación existente entre privatizaciones y multinacionalización de la empresa y, por último, referirnos al caso español, apoyándonos en observaciones empíricas.

1. Expropiación y privatización: dos caras de la misma moneda

Como antecedentes al proceso actual de privatizaciones en el contexto internacional se puede mencionar las decisiones de “desnacionalización” en Alemania en 1961 (Roger Noll, 2000) mediante la venta de acciones de empresas de propiedad estatal a pequeños inversores (de Volkswagen, entre otras). Posteriormente se pueden citar las privatizaciones de empresa chilenas en 1974-75, que siguieron al golpe de Estado de Pinochet y como reacción a las nacionalizaciones previas realizadas en el periodo 1970-73 como consecuencia de la aplicación del correspondiente programa electoral del Presidente Allende. También podemos referirnos al Reino Unido que con las privatizaciones de 1979 se inicia el proceso de práctica generalización de este fenómeno a escala internacional. Actualmente este proceso abarca a más de un centenar de países (Megginson y Netter, 2001, Mahboobi, 2000)

Son varias las razones por las que se han venido creando empresas públicas (de propiedad de las administraciones públicas, gestionadas y controladas por el gobierno): falta de capital privado en etapas de autarquía y de poca apertura exterior; desarrolla subsidiariamente acciones complementarias para la economía privada: hacer frente a situaciones de crisis de la economía (a nivel de grandes empresas, o de sectores industriales): por razones ideológicas y de oportunidad política (expropiaciones y nacionalizaciones).

En la Gráfica 1 se refleja el comportamiento que ha venido mostrando las expropiaciones entendidas como toma de propiedad por parte de un Estado de una filial (inversión directa extranjera). Este proceso fue especialmente relevante desde finales de la década de los sesenta hasta comienzos de los ochenta y, en gran medida, recoge los efectos de la etapa de descolonización de la inmensa mayoría de los países expropiadores. Las expropiaciones pueden ser selectivas si se concretan en uno o mas sectores elegidos por los gobiernos o masivas cuando se generalizan prácticamente al conjunto de la inversión directa extranjera recibida por el país.² En este sentido 28 países menos desarrollados contabilizaron dos tercios del total de expropiaciones (Kobrin, 1984) y en conjunto abarcaron un amplio abanico de sectores (ver Cuadro 1).

En este mismo sentido hay que destacar que en Europa, después de la Segunda Guerra Mundial, se produjeron nacionalizaciones de empresas relevantes, pasando del ámbito privado al de propiedad estatal. Es decir, los mismos sectores que en los años

1993, 1998, 2003).

³ Como expropiación significativa y de trascendencia hay que mencionar el caso de los yacimientos de petróleo

cuarenta se nacionalizaron en el continente europeo en pro de la eficiencia se comenzaron a privatizar a partir de los ochenta persiguiendo teóricamente el mismo objetivo.³ En uno y otro caso la mayoría de los sectores expropiados son los protagonistas de las inversiones directas en el exterior y de las privatizaciones de la década de los noventa: energía, telecomunicaciones, banca y seguros, transporte, etc.

En la Gráfica 1 también se puede apreciar la creciente convergencia entre los países de las legislaciones (favorables) sobre inversión directa extranjera. Ello se ve,

Cuadro 1
Número de empresas expropiadas por tipo y por sectores,
1960-1980

<i>Sector</i>	<i>Expropiación masiva</i> 28 países	<i>Expropiación selectiva</i> 95 países
Oil business	49	129
Extracción de metales o minerales	39	53
Energía	16	22
Comunicaciones	7	10
Transporte	15	16
Bancos	260	27
Seguros	71	17
Comercio	95	8
Manufacturas	248	36

Fuente: Adaptado de Kennedy (1993).

además, reforzado si tenemos en cuenta el número de convenios para evitar la doble imposición internacional así como el número de acuerdos bilaterales de promoción y protección recíproca de inversiones se situaron en 2002 respectivamente en 2.256 y 2.181 convenios (UNCTAD, 2003). En paralelo hay que mencionar también el creciente aumento del número de países menos desarrollados que disponen de instituciones de defensa de la competencia, encontrándose en la actualidad en 93, casi 50% del número de países existentes. En este mismo sentido cabe citar que 154 países poseen agencias de promoción de inversiones o equivalentes (UNCTAD, 2003: 29). Adicionalmente a este sistema compuesto por las legislaciones nacionales, los tratados bilaterales, y los acuerdos regionales y multilaterales hay que tener en cuenta, especialmente, la

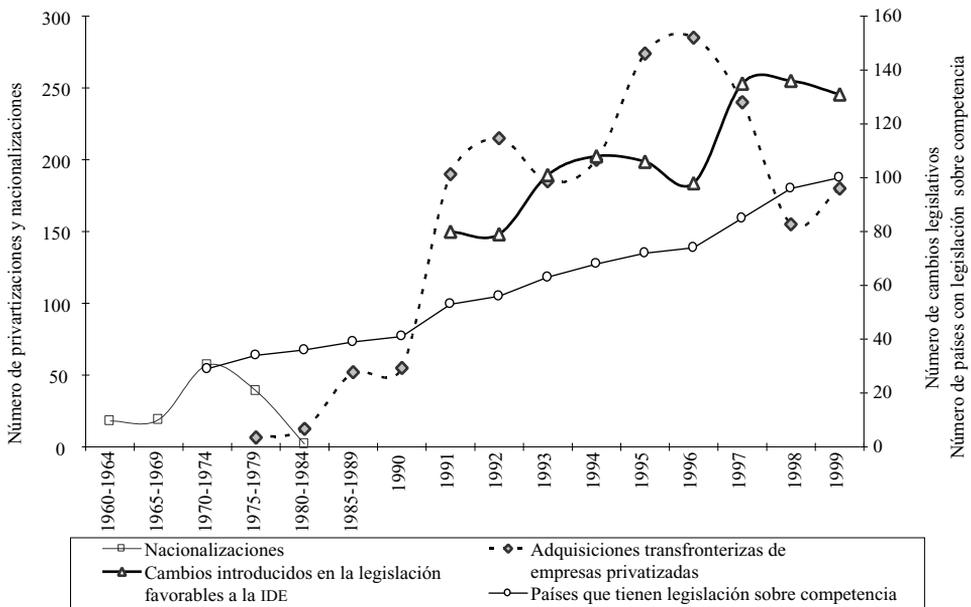
en México en el año 1938. Obviamente tampoco hay que olvidar las nacionalizaciones y expropiaciones realizadas en la antigua Unión Soviética y países de su órbita.

⁴ La empresa estadounidense ITT explotaba las telecomunicaciones en varios países de Europa (Alemania,

aceptación por parte de un gran número de países de someter al arbitrio internacional las discrepancias o disputas relativas a inversiones directas en el exterior. En este sentido hay que citar, entre otros, el Tribunal de la Cámara de Comercio Internacional y especialmente el Centro Internacional para la Solución de Diferencias en Inversiones (International Center of Settlement of Investments Disputes, ICSID) del Banco Mundial. El objetivo de esta institución es “proporcionar un foro para la solución de conflictos en un marco que, en particular, trata de despolitizar las disputas sobre la inversión”. En la actualidad en torno a 130 países han firmado la convención ICSID. Hoy día puede decirse que el riesgo más claro a que se enfrentan las empresas multinacionales es el derivado de los cambios legislativos o su aplicación discriminatoria en función del sector o nacionalidad de la empresa multinacional.

Los progresos tecnológicos (haciendo desaparecer las justificaciones de monopolio natural de algunas actividades, transformando sectores y apareciendo nuevas áreas de actividad), los cambios institucionales (desregulación de las econo-

Gráfica 1
Nacionalizaciones, privatizaciones internacional y cambios legislativos sobre inversión directa



Fuente: Elaboración propia.

mías, proliferación de acuerdos bilaterales, regionales y multilaterales) y la mayor interdependencia internacional fundamentan la privatización de empresas de propiedad estatal en sectores que en la economía de nuestros días su valor estratégico es precisamente motor de la internacionalización y, más todavía, en actividades que no tenían dicha connotación. Adicionalmente no hay que olvidar el impacto que en las expectativas (y estado de ánimo empresarial) ha tenido el triunfo de la economía descentralizada o de mercado a raíz de la caída del muro de Berlín y posterior desmantelamiento de la antigua Unión Soviética. Estos hechos obviamente se han concretado en sendos procesos de privatizaciones en las denominadas economías de transición. Asimismo, y de manera complementaria, hay que observar la relación directa que las privatizaciones han tenido con los objetivos primarios que los gobiernos, con mayor o menor ponderación, han pretendido: mejorar las cuentas públicas, aumentar la inversión, conseguir una mayor calidad de los servicios, obtener una cuentas con el exterior más positivas (mejorar el comercio exterior, atraer inversión extranjera, etc.).

Los sectores relevantes en las privatizaciones desde finales de la década de los ochenta y especialmente en los noventa han sido aquellos que también han mostrado un mayor dinamismo en los procesos de internacionalización de la empresa, fundamentalmente a través de la inversión directa extranjera, alianzas estratégicas (sociedades conjuntas, convenios y acuerdos de cooperación). Nuevamente hay que subrayar los siguientes: telecomunicaciones, energía eléctrica, gas, agua, transporte aéreo y banca. También habría que añadir el ámbito de los recursos naturales, petróleo y minería. Estos sectores son los que básicamente habían sido nacionalizados en épocas previas, sometidos a fuertes restricciones o prohibiciones a que fueran participadas por el capital extranjero.

Las privatizaciones tienen lugar a través de diferentes métodos o procedimientos: venta privada de acciones (a inversores nacionales o extranjeros), oferta pública de venta de acciones (mercados domésticos, mercados exteriores), venta a empleados y directivos, liquidación y enagenación subsiguiente de activos. El grado de transparencia, de independencia y de competitividad de los procesos de privatizaciones suele estar asociado con los costes de negociación, con el potencial de corrupción y, en definitiva, con la eficiencia.

2. El impacto en las privatizaciones en el desarrollo de la inversión directa en el exterior

La existencia de una relación sistemática entre el grado de multinacionalización de las empresas de una economía (medida por las entradas y salidas de inversión directa) y su nivel de desarrollo económico permite establecer una senda de desarrollo internacional

de la inversión (IDP) (Dunning, 1993; Dunning y Narula, 1996). Esta senda establece cinco fases: las tres primeras que agrupa a los países menos desarrollados y las dos últimas a los más avanzados. El primer grupo es receptor neto de inversión directa, respondiendo el tipo de inversión recibida a factores específicos de localización de los países. A los tipos de sectores típicos de entrada de inversión directa en los países de las tres primeras fases, que respectivamente serían: recursos naturales, sectores poco diferenciados e intensivos en capital y sectores diferenciados (Ozawa, 1996, Narula y Dunning, 1998), habría que añadir, en la década de los noventa, los de servicios públicos y tecnologías de la información (Durán, 2002). Los países de la tercera fase serán los típicamente denominados emergentes, cuyos niveles de inversión directa en el exterior son relevantes y en algunos casos adquieren tasas continuadas de crecimiento que les van aproximando a los países que pertenecen a la fase cuarta del ciclo internacional de la inversión directa.

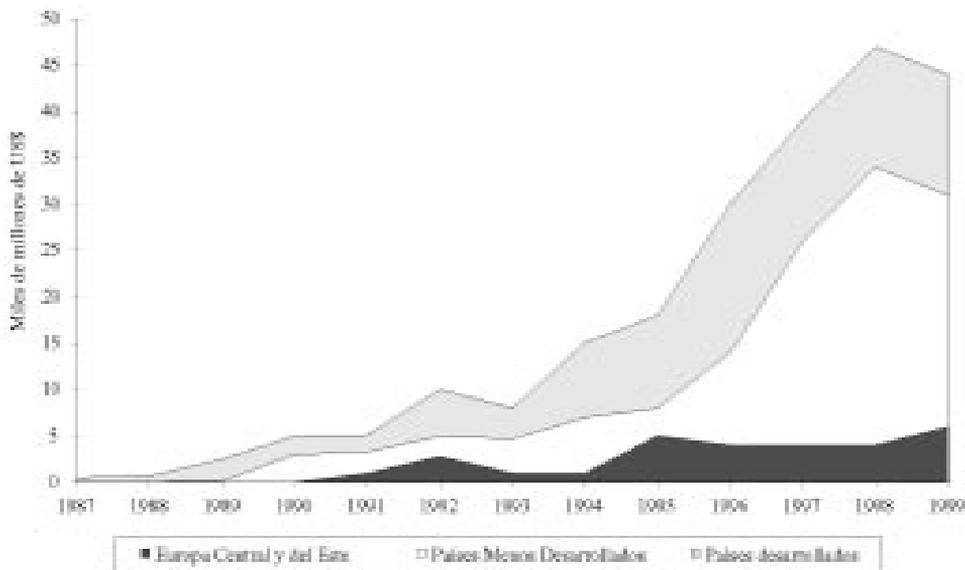
Los países de la cuarta etapa se caracterizan, a partir de un determinado nivel de PIB per cápita, por haber desencadenado un crecimiento exponencial de su salida de inversión directa. En general estos países muestran un comportamiento heterogéneo en la entrada de inversión directa. En consecuencia su posición neta (diferencia entre salida y entrada de inversión) puede ser tanto positiva como negativa (Durán y Úbeda, 2003). Por último los países pertenecientes a la quinta fase tienden a situaciones inestables, entorno a cero. Estadísticamente no hay diferencias significativas en la entrada de inversión directa entre los países de la cuarta y quinta etapa. Los primeros poseen una menor dotación de activos intensivos en conocimiento lo que les proporciona una menor capacidad para emitir inversión hacia el exterior (Narula, 1996; Durán y Úbeda, 2001).

En la Gráfica 2 se puede apreciar la relevancia de las adquisiciones transfronterizas debidas a las privatizaciones de empresas, en el periodo 1987-1999, en el se produce una fuerte aceleración del fenómeno en la segunda mitad de los noventa. La distribución del valor de las compras internacionales de empresas privatizadas, según el país vendedor, agrupándose dicha cuantía en dos subperiodos (1987-1995 y 1996-1999), se recoge en el Cuadro 2. Así, en el subperiodo 1987-1995 las primeras posiciones las ocupan Australia y Suecia seguidas de Argentina y Perú, mientras que en el subperiodo 1996-1999 el mayor valor de las empresas privatizadas vendidas a inversores extranjeros lo contabilizan Brasil, Argentina, Australia y Alemania. En realidad es el peso de las privatizaciones de este segundo subperiodo que configura la ordenación de países vendedores para toda la etapa comprendida entre 1987 y 1999. España como país vendedor ocupa el lugar 12 en el total del periodo, desplazándose al puesto 16 en 1987-1995 y al número 10 en 1996-1999.

En el Cuadro 2 hemos calculado el peso que tiene la venta de empresas priva-

tizadas a inversores extranjeros en el total de inversión directa exterior recibida por cada país. Así en primer lugar hay que resaltar que mientras que en el periodo 1987-1990 las privatizaciones que han dado lugar a IDE representan algo más de 3.9% las correspondientes a la década de los noventa explican más de 96% del periodo 1987-1999. Asimismo, teniendo en cuenta la clasificación por países realizada con datos del año 2000 (Durán y Úbeda, 2003), se observa que los países más avanzados han vendido a empresas extranjeras 47.13% y 39.11% respectivamente del valor de las

Gráfica 2
Valor de las adquisiciones transnacionales
de empresas privatizadas según regiones, 1987-1999
(millones de dólares)



Fuente: UNCTAD (2000: 132).

empresas privatizadas adquiridas por empresas multinacionales en los periodos 1987-90 y 1991-99 respectivamente.

En relación con las privatizaciones realizadas por los LDC y adquiridas por inversores extranjeros, que en la década de los noventa suponían en torno al 60% del total mundial, su incidencia sobre el desarrollo según la IDP ha sido desigual.

Así, como puede apreciarse en el Cuadro 2 los países que han pasado de la fase dos a la tres explican más de 42% de las privatizaciones adquiridas por empresas multinacionales, básicamente localizadas en países desarrollados. Sin embargo algunos países de la fase segunda que, han realizado programas de privatizaciones de considerable cuantía (Venezuela, Perú, Colombia y Rumania) permanecen en la misma fase de desarrollo, es decir, las privatizaciones no les han facilitado avanzar hacia una etapa superior. Asimismo puede observarse como en un considerable número de países las privatizaciones suman más del 40% de la inversión directa extranjera recibida y en ocasiones casi toda (Bulgaria 83%). En algunos casos ayuda a explicar el avance en el desarrollo de la IDP, pasando de la fase dos a la tres (Argentina, Brasil, Polonia, Filipinas, Hungría y República Checa). También cabe resaltar la relevancia de las privatizaciones en el caso de Australia. En cambio en los países de la etapa una y dos, las privatizaciones suman una alta proporción de la inversión directa recibida, lo que en su conjunto no ha dinamizado suficientemente el crecimiento como para situarse en una fase más avanzada.

Ahora bien en el caso español, un volumen considerable de inversión directa en el exterior ha sido realizado por empresas privatizadas, que actualmente forman parte de las grandes multinacionales del país (Telefónica, Repsol-YPF, Endesa, etc.). El grado de concentración de la inversión directa española en el exterior, especialmente en Brasil, Argentina, Perú, México, etc, confirma que este fenómeno ha contribuido a que España pase a formar parte de la cuarta fase de la IDP, es decir, el proceso de privatizaciones y la internacionalización de las empresas privatizadas de servicios públicos explica el mayor nivel de desarrollo económico logrado por la economía española. Estas empresas han demostrado poseer ventajas competitivas en propiedad que han sido transferidas a países latinoamericanos que ofrecían ventajas de localización (Durán, 1999).

3. La multinacionalización de las empresas privatizadas

Hay empresas públicas (de propiedad estatal) que se han convertido en multinacionales, es decir, que poseen filiales en otros países y que por lo tanto han realizado inversiones directas en el exterior a lo largo de un periodo de tiempo anterior a la “generalización” del fenómeno privatizador. En este contexto hay que recordar que las legislaciones pueden exigir que cualquier empresa de propiedad de otro Estado que quiera realizar una inversión directa en un país ha de recibir autorización previa expresa bien con carácter general o en función de su cuantía o sector de aplicación. En este sentido la empresa privada, desligada del nexo político asociado a la propiedad estatal (pública), puede tener más opciones y menos costes de entrada en

Cuadro 2
Valor de las privatizaciones de empresas adquiridas por inversores
extranjeros clasificados por países y etapa de desarrollo de la
IDP 1987-1999

	1987-1900			1991-1999			Total (1987-99)
	Miles de millones de dólares	% sobre el total	% Privat./ entrada de ID	Miles de millones de dólares	% sobre el total	% Privat./ entrada de ID	
Etapa 1	0	0.00		3.4	1.60		3.4
Pakistán	0	0.00	0.0	1.1	0.52	23.4	1.1
El Salvador	0	0.00	0.0	0.9	0.42	61.2	0.9
Etapa 2	0.3	3.45		.0	9.39		20.3
Venezuela	0	0.00	0.0	5.4	2.54	26.7	5.4
Perú	0	0.00	0.0	5.2	2.44	34.6	5.1
Colombia	0.3	3.45	18.8	3.3	1.55	18.8	3.8
Rumania	0	0.00	0.0	2.4	1.13	43.5	2.4
Bolivia	0	0.00	0.0	1.7	0.80	40.6	1.7
Etapa 2 a 3	2.8	32.18		89.9	42.21		92.7
Brasil	0.1	1.15	1.6	31.7	14.88	32.3	31.9
Argentina	0.6	6.90	15.0	25.7	12.07	38.8	26.4
Polonia	0	0.00	0.0	7.5	3.52	24.0	7.5
Filipinas	0	0.00	0.0	5.2	2.44	43.1	5.3
Hungría	0.2	2.30	38.9	4.2	1.97	21.6	4.3
México	1.8	20.69	20.9	2.8	1.31	4.0	4.6
R. Checa	0	0.00		3.7	1.74	22.0	3.7
Rusia	0	0.00		2.3	1.08	12.7	2.3
Chile	0.1	1.15	3.3	2.2	1.03	6.9	2.22
Tailandia	0	0.00	0.0	2.1	0.99	7.2	1.7
África del Sur	0	0.00	0.0	1.7	0.80	19.8	1.7
Etapa 3 a 4	1.8	20.69		17.3	8.12		4.7
España	0.2	2.30	0.6	4.4	2.07	4.8	4.6
Italia	0.4	4.60	2.0	4.2	1.97	12.7	3.5
Austria	0.2	2.30	0.4	3.2	1.50	14.9	2.7
Nueva Zelanda	1	11.49	13.1	1.6	0.75	8.3	2.2
Irlanda	0	0.00	0.0	2.1	0.99	5.4	68.3
Etapa 5	2.3	26.44		66	30.99		24.3
Australia	0.4	4.60	19.3	24	11.27	38.6	9
Alemania	0.6	6.90	4.6	8.4	3.94	6.9	8.7
Bélgica	0.1	1.15	0.4	8.6	4.04	3.9	8.3
Suecia	0	0.00	0.0	8.4	3.94	6.9	5.9
Francia	0.4	4.60	1.1	5.6	2.63	2.6	4.5
Reino Unido	0.2	2.30	0.2	4.3	2.02	1.5	4.3
Holanda	0	0.00	0.0	4.4	2.07	3.1	1.8
Finlandia	0.1	1.15	4.8	1.7	0.80	12.6	1.2
Canadá	0.5	5.75	1.8	0.6	0.28	0.6	12.6
No clasificados	1	11.49		11.6	5.45		4.6
Kazakistán	0	0.00		4.7	2.21	58.2	1.8
Bulgaria	0	0.00	0.0	1.9	0.89	82.5	216.4
Total	8.2	100.00		208.2	100.00		

Fuente: Elaboración propia basado en el WIR (2000) y la base de datos de la UNCTAD.

mercados exteriores.

Asimismo, la empresa privatizada puede realizar inversiones directas en el exterior, bien adquiriendo, parcial o totalmente, otras empresas privatizadas o bien comprando empresas privadas existentes o realizando proyectos nuevos (*greenfields*). De esta manera la empresa privatizada se transforma en empresas multinacionales o si ya lo era se profundiza en dicho proceso. En este ámbito habría que incluir lógicamente a aquellas sociedades conjuntas creadas con empresas extranjeras.

La privatización mediante la oferta pública de acciones puede considerarse un método transparente y competitivo ya que facilita la valoración de la empresa por parte del mercado. Este método es asimismo adecuado en el caso de privatizaciones de empresas de gran tamaño y que requieren escasa reestructuración relativa tras su privatización. Ahora bien este método puede no ser efectivo cuando los mercados financieros están poco desarrollados. Esta circunstancia puede ser subsanada en parte si se destina una parte de las acciones o títulos equivalentes (recibos de depósitos de acciones) a mercados exteriores líquidos y eficientes que proporcionarían un valor de mercado. La suscripción de estos títulos proporcionaría credibilidad al proceso. Obviamente no todas las empresas privatizadas son susceptibles de internacionalizar su accionariado a través de este mecanismo.

Desde una perspectiva financiera la privatización de empresas (ver Cuadro 3) puede ampliar no solo el mercado doméstico sino incrementar las opciones de formación de carteras internacionales si se permite que los inversores extranjeros adquieran acciones de la empresa privatizada o si esta vende sus títulos en los mercados internacionales. Asimismo si la empresa también se endeuda en el exterior multinacionaliza las fuentes del capital financiero. Varias de las empresas privatizadas en países latinoamericanos y las empresas españolas cuyas acciones cotizan en mercados estadounidenses (NYSE, Nasdaq) lo hacen a través de recibos de depósitos de acciones: ADRs (American Depositary Receipts.)

La estructura financiera de la empresa multinacional puede ser un elemento disciplinador del comportamiento directivo. Así, no solo un incremento en el nivel de endeudamiento (nacional e internacional) puede disminuir la discrecionalidad de los directivos sino que también la colocación de acciones en mercados extranjeros podría tener el mismo efecto. En el primer caso se reduce el poder discrecional sobre los flujos de caja libres (una vez deducidos los dedicados a la financiación de proyectos rentables) y se reduce o aminora el problema de sobreinversión. La emisión (colocación de acciones internacionales) facilita la transparencia de la empresa al someterse esta a la evaluación de los mercados internacionales y si estos son eficientes a una estimación objetiva de su valor.

Desde el punto de vista financiero se ha comprobado (Boutchkova y Megginson, 2000; Henry, 2000; Perotti y Van Oijen, 2000) que las privatizaciones han aumentado la liquidez de los mercados y ha aumentado el número de accionistas en varios países, tanto minoritarios como institucionales. No sólo en los países desarrollados sino también en los países emergentes las empresas privatizadas, fundamentalmente de servicios públicos (telecomunicaciones, electricidad, agua y gas) y petrolero se encuentran entre las de mayor tamaño y valor en sus respectivos países. Es más, treinta de las 34 mayores ofertas públicas de acciones de la historia corresponden a empresas privatizadas (Butchkava y Megginson, 2000).

Para el periodo 1988-1992 (Treviño, Daniels, Arbelaez y Upadhyaya, 2002) concluyen que la liberalización de los mercados de capitales y las privatizaciones en América Latina (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela) se relacionan fuertemente con la entrada de inversión directa en la región. Las privatizaciones pueden ser interpretadas no solo como una opción para la IDE sino también como una señal de mejora del entorno operativo de las empresas. En los países menos desarrollados, más de dos tercios de las privatizaciones se producen mediante su venta a inversores extranjeros, (Megginson, 1999).

4. Algunas observaciones empíricas sobre el caso español (Telefónica, Repsol-ypf, Endesa

España es uno de los principales inversores en América Latina ocupando la primera o segunda posición en la mayoría de los países. Esta situación se viene manifestando desde finales de los años ochenta. Las principales empresas multinacionales en la región latinoamericana son las típicas de los servicios públicos y petróleo (fundamentalmente privatizadas) y de servicios financieros (banca y seguros), además de hoteles, manufacturas y otros. En general estas empresas generaron sus ventajas competitivas en los años ochenta, especialmente a raíz de la incorporación a la entonces Comunidad Económica Europea, y percibieron la existencia de ventajas de localización en América Latina, manifestadas en los noventa con el establecimiento nuevo de un modelo de apertura exterior. Para la empresa española representó un valor estratégico la opción latinoamericana (Durán, 1999). Es más es posible señalar que las empresas privatizadas (telecomunicaciones, energía, petróleo) pudieron financiar la generación de ventajas competitivas con las ventas monopolísticas obtenidas en

Cuadro 3 Privatizaciones, inversión directa y capital financiero internacional

<i>Adquirientes de la empresa privada</i>	<i>Efectos inmediatos</i>	<i>Expansión Internacional de la empresa privatizada</i>
1) Accionistas locales a) Minoritarios: <ul style="list-style-type: none"> • Individuales • Institucionales b) de Control: <ul style="list-style-type: none"> • Empresas Locales 	a) Ampliación mercados financieros b) Mayor concentración Sustitución del Equipo Directivo <ul style="list-style-type: none"> • Credibilidad del proceso privatizador. • Participaciones minoritarias. • Inversión Directa Extranjeras. (Filial de Empresa Multinacional) 	a) y b) Inversión Directa en el Exterior: Adquisiciones de otras empresas privatizadas. Endeudamiento Internacional a) Venta de acciones en mercados exteriores. Formación de carteras internacionales Participaciones recíprocas con empresas extranjeras. b) En función del rol estratégico de la filial en la red multinacional de la que forma parte. Endeudamiento internacional

Fuente: Elaboración propia.

un mercado doméstico protegido.

En el caso español las empresas privatizadas (en diferentes fases) pertenecientes a los denominados servicios públicos han realizado inversiones directas en empresas también privatizadas en América Latina, pertenecientes a los mismos sectores de actividad. En otras ramas de actividad y en ocasiones a través de los programas de permutas de deuda por propiedad (acciones) también se han producido inversión directa española en empresas públicas (privatizadas) de estos y otros países (Marruecos, por ejemplo).

En el Cuadro 4 se relacionan las empresas españolas comprendidas en las 50 mayores privatizaciones adquiridas por empresas extranjeras durante el periodo 1987-1999. Estas empresas son Telefónica, Repsol-YPF y Endesa⁴ que han estado involucradas en nueve de las mayores privatizaciones de ese periodo. Otras nueve privatizaciones tuvieron lugar en América Latina siete fueron adquiridas por empresas estadounidenses, una por una empresa italiana y otra por una empresa portuguesa. Adicionalmente veintiuna empresas de las 50 fueron privatizadas en países desarrollados y seis en economía en transición.

En el Cuadro 5 se recogen las privatizaciones y licitaciones en América

Latina por un importe superior a 100 millones de dólares, en las que han participado empresas españolas en el periodo 1999-2000. Como puede apreciarse además de los sectores señalados anteriormente aparecen también otros en los que se ubican empresas privadas españolas (Dragados, Aguas de Barcelona, BSCH) en construcción, Water and banking y empresas españolas que también fueron privatizadas (la antigua Tabacalera englobada en Altadis).

En el Cuadro 6 se recogen la compra de la parte privada de empresas latinoamericanas, en su mayoría ya filiales de empresas multinacionales españolas, referidas también al periodo 1999-2000. Estas empresas españolas se encontraban

Cuadro 4
Participación de empresas españolas en las 50 mayores privatizaciones adquiridas por compañías extranjeras, 1987-1999

<i>Núm. orden</i>	<i>Empresa privatizada</i>	<i>Año</i>	<i>Valor de la adquisición*</i>	<i>País</i>	<i>Empresa compradora</i>
1	YPF, S.A.	1999	13.2	Argentina	Repsol, S.A.
3	TELESP	1998	5.0	Brasil	Telefónica
13	YPF, S.A.	1999	2.0	Argentina	Repsol, S.A.
15	Entel Perú, S.A.	1994	2.0	Perú	Telefónica
27	Cia. De Electricidade do Estado	1997	1.6	Brasil	Endesa
38	Codensa	1997	1.2	Colombia	Grupo Inversor
41	Telesudeste Celular (Telebras)	1998	1.2	Brasil	Telefónica
49	Cia Riograndense de Telecomin	1998	1.0	Brasil	Telefónica

* Miles de millones de US.

Fuente: Adaptado de UNCTAD (2001: 134).

entre las 100 mayores multinacionales presentes en América Latina, según cifras de ventas consolidadas. También y a título ilustrativo se puede citar que Telefónica desde 1998 y Repsol-YPF desde 1999 se encuentran en la lista de las cien mayores multinacionales por activos en el exterior, según datos computados en el índice de transnacionalidad de la UNTAD. En esta misma línea Telefónica y BBVA (privatización

España, países de Europa del este) de las que fue expropiada en los años cuarenta. Repsol fue creada a partir del monopolio estatal de petróleos en los años ochenta. Endesa también era de propiedad estatal, aunque en general el sector eléctrico español, al contrario que en Europa, no fue expropiado aunque si fuertemente regulado.

⁵ En el caso de la banca española se producen situaciones comparables (Durán, 2002).

de Argentina) se encuentran entre las 25 empresas privatizadas con mayor valor de mercado, según datos de Morgan Stanley Capital International publicados por la revista *Business Week* en 2001 ("The Business Week Global 1000") y Endesa entre las 35 mayores ofertas públicas de venta de acciones a nivel internacional en el periodo 1987-2000.

La privatización de las telecomunicaciones ha seguido un proceso desigual en América Latina que puede caracterizarse en sus extremos por Argentina y Brasil. Así mientras que Argentina privatizó en 1989 a favor de dos consorcios, uno liderado por Telefónica y otro encabezado por France Telecom., que si bien durante la década siguiente realizaron cuantiosas inversiones que permitieron un importante crecimiento del sector, la ausencia de competencia permitió mantener precios relativamente altos y generar cuantiosos beneficios, reteniendo una cierta posición dominante. Por otro lado, Brasil, siguiendo un proceso más largo y maduro, iniciado en 1995, realizó realmente su esfuerzo privatizador en 1998 optando por universalizar los servicios a través de la competencia, ya que se estructuraron seis segmentos en el que operarían varias empresas en un marco regulador adecuado (CEPAL, 2001: 208-210).

En todo este periodo Telefónica de España ha seguido un proceso gradual de penetración en América Latina, en el que ha ido ejerciendo diversas opciones reales. En este sentido, también se ha visto influida por la burbuja tecnológica (y bursátil) que ha provocado un proceso de reducción de deuda (al igual que en otros sectores) y ajustar su estrategia en el resto del mundo (desinversiones en Europa) y consolidación de su presencia en Iberoamérica. Paralelamente ha optado por una diversificación concéntrica e internacional y por la multinacionalización de su estructura financiera.

Paralelamente Repsol-YPF y Endesa están presentes prácticamente en todos los países de América Latina, contribuyendo estratégicamente a una mayor integración energética de la región.

Obviamente la estructura de propiedad de una empresa privatizada se modifica por definición. Sin embargo, la cualidad de este cambio estructural puede variar significativamente según se estratifique la nueva propiedad (accionariado atomizado, inversores institucionales, accionistas de control, cotización de las acciones en mercados de capitales eficientes o no, etc.). En este sentido cabe apuntar la existencia o no de accionistas extranjeros (institucionales y minoristas) como consecuencia del proceso privatizador. Así, las privatizaciones y su articulación con la multinacionalidad de la empresa (empresas privatizadas que realizan inversión directa en empresas privatizadas

Cuadro 5
Privatizaciones y licitaciones en América Latina y el Caribe por más de 100 millones de dólares con participación de inversionistas españoles. 1999-2000

<i>Empresa española</i>	<i>Empresa privatizada</i>	<i>País</i>	<i>Porcentaje de capital</i>	<i>Año</i>
Repsol-YPF	YPF	Argentina	15.0	1999
Respol-YPF	“Primer Round de Bloques Petroleros”*	Brasil		1999
Aguas de Barcelona (Agbar)	Empresa Metropolitana de Obras Sanitarias (EMOS)	Chile	25.6	1999
RENFE y Ferrocarriles de la Generalitat de Cataluña	“Operación de dos sistemas de red ferroviaria”	Colombia		2000
Grupo Dragados	Segunda concesión urbana Sistema Norte-Sur*	Chile		2000
Iberdrola, S.A.	Compañía Energética de Pernambuco(CELPE)	Brasil	79.6	2000
Gas Natural SRG	Distribución de gas al sur de São Paulo	Brasil		2000
Unión FENOSA Desarrollo y Acción Exterior	Empresa de distribución de Energía Eléctrica Norte y Sur	República Dominicana	21.2	1999
Unión FENOSA Desarrollo y Acción Exterior (Uface)	Instituto Nacional de Guatemala	Guatemala	80.0	1999
Telefónica	Banda B para operar PCsen el Gran Buenos Aires*	Argentina		1999
Telefónica	Banda A de PCs en el Gran Buenos Aires	Argentina		1999
BSCH	PCs en el Exterior			
	Banca de Estado de São Paulo (BANESPA)	Brasil	33.0	2000
Altadis	Arisco Industria Ltda. Habanos	Cuba	50.0	1999

* Conjuntamente con otras empresas multinacionales.

Fuente: CEPAL (2001: 72-74).

en los países de destino) puede condicionar la estructura financiera, a lo que también pueden influir aspectos institucionales y sectoriales.

Sin analizar la internacionalización financiera de las empresas multinacionales españolas, que han seguido un proceso privatizado bidireccional, si incluimos, a título de ejemplo, y como muestra de multinacionalización (e internacionalización) de las fuentes de capital financiero de la empresa multinacional española, algunas estimaciones relativas en Repsol-YPF, Endesa y Telefónica. Como puede apreciarse en el Cuadro 7 y con datos estimados a comienzos de 2003 los accionistas extranjeros de Endesa y

Cuadro 6
Compra de empresas privadas superiores a 100 millones de dólares por
empresas españolas privatizadas, 1999-2000

<i>Empresa española</i>	<i>Empresa adquirida</i>	<i>País</i>	<i>Porcentaje adquirido</i>	<i>Fecha</i>
ENDESA	Smart Com PCs (Exchilesat Telefonía Personal)	Chile	100.0	2000
Repsol-YPF	YPF	Argentina	83.2	1999
ALTADIS	Arisco Industrial Ltda. Habano	Cuba	50.0	1999
Telefónica de España, S.A.	Atlántida Comunicaciones, S.A. (ATCO)	Argentina	100.0	2000
Telefónica de España, S.A.	Telefónica do Brasil (ex Telesp,S.A.)	Brasil	62.7	2000
Telefónica de España, S.A.	Telefónica de Argentina (TASA)	Argentina	44.2	2000
Telefónica de España, S.A.	Telefónica de Perú (ex Entel Perú)	Perú	56.7	2000
Telefónica de España, S.A.	TeleSudeste Celulares	Brasil	73.4	2000
Endesa España	Enersis, S.A.	Chile	32.0	1999
Endesa España	Companhia de Electriade do Rio de Janeiro (CERO)	Brasil	25.0	2000
Repsol-YPF	Grupo Lipigas	Chile	45.0	2000

Fuente: CEPAL (2001: 76-81).

de Telefónica poseen más de 50% del capital de estas empresas, situándose los de Repsol-YPF en 44.5%. En estas participaciones son significativas las detectadas por inversores institucionales.⁵ Asimismo en el caso Repsol-YPF las participaciones estables se sitúan aproximadamente en 32% siendo por tanto un 68% el capital denominado “flotante”: Telefónica comenzó a cotizar en el mercado de Nueva York en 1987, prácticamente en paralelo son su primera privatización. En la actualidad está listada en los mercados de Londres, Tokio, París, Frankfurt, Sao Polo, Lima y Buenos Aires. Asimismo Repsol-YPF además de en el mercado de Madrid cotiza en la Bolsa de Nueva York y en la de Buenos Aires. Endesa está presente en los mercados de Madrid , Nueva York y Santiago de Chile.

Desde el punto de vista de la deuda de estas empresas se aprecia una cierta diversificación de la divisa de denominación, predominando el dólar estadounidense y, en menor medida, las monedas de curso legal de los países en que localizan sus principales inversiones directas. También hay que citar que desde la óptica de la re-

Cuadro 7
Estructura accionarial y de divisa de la deuda de repsol-YPF, endesa y telefónica porcentajes, 2003

	<i>REPSOL-YPF</i>	<i>Endesa</i>	<i>Telefónica</i>
Accionistas Españoles	54,5	48	<50%
Individuales	27,2	25	
Institucionales	27,3	20	
Accionistas Extranjeros	44,5	52	>50%
EUA	20,1	18	
Resto del mundo (básicamente Europa)	24,4	34	
Deuda			
Divisas	50	35	35
Euros	50	65	65

Fuente: Estimaciones basadas en datos de las empresas.

estructuración de deuda y cobertura de riesgo de cambio se opta entre otros, por las permutas o swaps de divisas (por ejemplo euros por dólar).

En la actualidad muchas empresas multinacionales, dado el grado de internacionalización que ha alcanzado su estructura financiera, son verdaderos canalizadores del ahorro internacional. Ahora bien el poder de decisión de estas empresas asociado a la eficiencia organizativa y eficiencia asignativa se ubica en sedes centrales con nacionalidades (localizaciones) concretas .

4.1 Privatizaciones internacionales y micro riesgo país

El riesgo país puede concretarse en eventos (expropiaciones, huelgas, etc.) o ser el resultado de procesos en marcha (efecto de una determinada política económica: devaluación de una moneda, etc.). Su nivel puede ser de carácter macro, es decir que afecta en general a los inversores extranjeros o bien de índole micro en cuanto que afecta únicamente a determinados sectores o a la empresa considerada individualmente. En general las manifestaciones más corrientes del riesgo país se evidencia a través de actuaciones administrativas, intervenciones gubernamentales, inseguridad jurídica, etc.

En el caso de servicios públicos, la sensibilidad de los ciudadanos y su percepción nacionalista es más acusada que la que se pueda asociar a otros sectores penetrados por el capital extranjero como puede ser el caso, por ejemplo, de componentes del automóvil o la industria química. En este sentido se puede mencionar desde las manifestaciones en Perú para evitar la privatización de plantas de energía eléctrica a favor de empresas belgas, o la congelación de tarifas y de tasas a empresas de telecomunicaciones, agua, gas, electricidad en Argentina, etc. Es decir, el sentimiento nacionalista, las leyes, su duración en el tiempo (frecuencia de modificación), su grado de cumplimiento, su interpretación por el poder judicial, la corrupción y, en definitiva, la calidad de las instituciones públicas, son elementos cruciales del riesgo país y de la gestión que la empresa ha de realizar.

La aceptación y soporte político (por tanto social) de las privatizaciones en un marco competitivo, transparente e independiente facilita la asignación eficiente de los recursos. Esto es especialmente necesario cuando se trata de venta de grandes empresas y de empresas pertenecientes a sectores sensibles de la economía a inversores extranjeros. Es decir, si el proceso de privatizaciones es aceptado por los ciudadanos se verá facilitada la gestión del micro riesgo país de la empresa multinacional adquiriente de la empresa local privatizada.

El riesgo país puede verse también incrementado por la creación de monopolios privados a que pueden dar lugar los procesos de privatizaciones, por el sentimiento de corrupción asociado a las mismas, por el aumento de precios y tarifas, por los ajustes de plantillas no suficientemente explicados, etc. Asimismo dificultades en el suministro de servicios públicos, que supuestamente no pudieran ser imputables a la empresa privatizada en manos de un inversor extranjero puede ser utilizado oportunamente, por ejemplo, en época electoral, para imputar dicha deficiencia al gobierno y a su política de privatizaciones y provocar una reacción negativa en la opinión pública hacia la empresa en cuestión. De mismo modo un gobierno puede democráticamente deslizar opiniones adversas sobre decisiones de equipos anteriores que facilitaron un posible comportamiento oportunista de las empresas extranjeras que prestan servicios públicos, sin consideración alguna sobre la calidad y productividad de dichos servicios. Ahora bien, programas consistentes y continuados de privatizaciones pueden reducir la incertidumbre sobre el compromiso político del país hacia políticas orientadas al mercado en un contexto de respeto a los derechos de propiedad. Asimismo programas de privatizaciones exitosos no solo han favorecido el crecimiento de los mercados de valores en general y de las economías emergentes, en particular (Bourchkova y Megginson, 2000) sino que además de reducir el déficit público han tenido un efecto indirecto de carácter positivo sobre el (macro) riesgo político percibido por los inversores al mejorar la credibilidad y la calificación crediticia (Perotti y van Oijen, 2001) En cualquier caso

hay que subrayar la relevancia que para la empresa tiene la gestión del riesgo político o riesgo país. La gestión del microriesgo país ha de efectuarse, en medida de lo posible, en cooperación con los Gobiernos incrementándose de esta manera el capital relacional de la empresa.

En el seno del Internacional Centre for Settlement of Investmen Disputes (ICSID) del grupo del Banco Mundial se encontraban 64 casos (8 españoles) pendientes de resolver a finales de 2003 de los que 37 se referían a América Latina (Argentina estaba implicada en 25 de los que a su vez en seis de ellos estaban involucradas empresas españolas), 13 a África 10 y seis a las economías en transición. La inmensa mayoría de los casos pendientes de arbitrar se refieren a energía eléctrica, agua, gas, petróleo (30), y construcción, (7) seguida de servicios financieros (4) y minería (3).

Conclusiones

La ola de privatizaciones que a nivel internacional se ha generado en las dos últimas décadas, especialmente en los años noventa y de manera sobresaliente en su segunda mitad, se ha producido en un contexto de liberalización y apertura de las economías, lo que junto al reconocimiento de estas de la relevancia que la inversión directa extranjera puede tener para el crecimiento y desarrollo económico, ha conducido a que se reduzca muy significativamente la probabilidad de expropiaciones.

El proceso de privatizaciones ligado a la venta de empresas domésticas a inversores extranjeros ha jugado un papel desigual según los países. Así, los países menos desarrollados explican la mayoría de las ventas de empresas privatizadas a empresas multinacionales. Algunos países han visto facilitado su proceso de desarrollo económico según la senda de inversión directa. Las privatizaciones de empresas de servicios públicos en los países menos avanzados demanda una atención especial a la gestión de micro riesgo país.

A finales de los años ochenta y especialmente en la década siguiente, es cuando de una manera significativa se privatizan en España las grandes empresas de: telecomunicaciones, energía eléctrica, hidrocarburos, gas, transporte aéreo y banca. Estas empresas, con ventajas competitivas y disponibilidad de recursos, optan estratégicamente por la realización de inversiones directas en Iberoamérica, en gran medida adquiriendo empresas también privatizadas. Adicionalmente a una diversificación geográfica en otras áreas (fundamentalmente en Europa a través de alianzas estratégicas y, en menor medida, de inversión directa), estas empresas no solo han internacionalizado su deuda, sino que también han multinacionalizado su accionariado, habiéndose convertido en canalizadoras internacionales de ahorro

procedente de diferentes sistemas financieros domésticos.

Referencias bibliográficas

- Bortolotti, Bernardo; Fantini, Marcella; Siniscalco, Domenico (2001). "Privatization: politics, institutions, and financial markets", *Emerging Markets Review*, 2, pp. 109-137.
- Bortolotti, Bernardo; Fantini, Marcella; Siniscalco, Domenico (2003). "Privatization around the world: evidence from panel data", *Journal of Public Economics*, 88, pp. 305-332.
- Boutchkova, Maria y William Megginson (2000). "Privatization and the rise of global capital markets", *Financial Management*.
- CEPAL (2001). *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, Naciones Unidas.
- Dewenter, K., Malatesta, P.H. (2001). "State-owned and privately-owned enterprises: an empirical analysis of profitability, leverage, and labor intensity", *American Economic Review*, 91, pp. 320-334.
- D'Souza, J., Megginson, William L. (2000). "The financial and operating performance of privatized firms during the 1990s", *Journal of Finance*, 54, pp. 1436.
- Durán, Juan José (1999). *Multinacionales españolas en Iberoamérica. Valor estratégico*, Madrid: Ediciones Pirámide.
- (2001). *Estrategia y Economía de la Empresa Multinacional*, Madrid: Ediciones Pirámide.
- (2002). "La expansión multinacional de la banca española. Santander Central Hispano S.A. (SCH) y Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A. (BBVA), en Myriam García Olalla y Camilo José Vázquez Ordas (directores), *Estrategias y Operaciones empresariales en los nuevos mercados. 20 casos a estudio*, Madrid: Civitas, págs. 91-141.
- Henry, Peter (2000). "Stock market liberalization, economic reform, and emerging market equity prices" en *Journal of Finance*, 55, pp. 529-564.
- International Centre for Settlement of Investment Disputes, "ICSID Cases" (www.worldbank.org/icsid/cases/main.htm).
- Jones, S.; Megginson, W.; Nash, R. y Netter, J. (1999). "Share issue privatizations as financial means to political and economic ends", *Journal of Financial Economics*, 53, pp. 217-253.
- Kennedy, Charles, R. (1993). "Relations between transnational corporation and governments of host countries. A look to the future", *Transnational Corporations*.
- Kobrin, Stephen D. (1982). *Managing political risk assessment*. Los Angeles: Uni-

- versity of California.
- López de Silanes, Florencio (1997). "Determinants of privatization process", *Quarterly Journal of Economics*, 112, pp. 965-1025.
- Mahboobi, Ladan (2000). "Recent privatization trends", *OECD Financial Market Trends*, pp. 43-64.76.
- Meggison, William, L.; Netter, J. (2001). "From the state to market: a survey of empirical studies on privatization", *Journal of Economic Literature*. XXXIX, pp 321-389.
- Minor, John (1994). "The demise of expropriation as an instrument of LDC policy, 1980/1992", *Journal of International Business Studies*, 25, 1, pp. 177-188.
- Myro, Rafael (1988). "Las empresas públicas" en García Delgado, J.L. (editor) *España, Economía*. Madrid: Espasa Calpe.
- Newbery, David M. (1997). "Privatization and liberalisation of network utilities", *European Economic Review*, 41, pp. 357-383.
- Narula, Rajnesh y Dunning, John H. (1998). "Globalization and new realities for multinational enterprise developing host country interaction", *Unpublished paper*.
- Nool, Roger (2000). "Telecommunications reform in developing countries" en Anne.O. Krueger (ed.), *Economic policy reform. The second stage*, EUA: University of Chicago Press.
- Ozawa, T. (1996). "Japan: the macro-IDP, meso-IDPs and the technology and the technology development path (TDP)" en J.H. Dunning y R. Narula (ed.) *Foreign direct investment and governments*. London and New York: Routledge.
- Perotti, Enrico C. y Pieter Van Oijen (2000). "Privatization political risk and stock market development in emerging economies", *Journal of International Money and Finance*, 20, pp. 43-69.
- Toninelli, P.A. (ed.) (2000). *The rise and fall of state-owned enterprise in the western world*, Cambridge: CUP.
- Treviño, Len; John O. Daniels, Harvey, A., Arbalaez, H.A. y Upadhyaya, Kamal, P. (2002). "Market reform and foreign direct investment in Latin America", *The International Trade Journal*, XVI, núm. 4, invierno. pp. 367-392.
- UNCTAD (1993). *World Investment Report. Transnational Corporations and Integrated International Production*, Nueva York: Naciones Unidas.
- (2000). *World Investment Report. Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, Nueva York. Naciones Unidas.
- (2002). *World Investment Report; Transnational Corporations and Export Competitiveness*. Nueva York: Naciones Unidas.
- Vickers, John. y Yarrow, G. (1991). "Economics perspectives on privatization", *Journal of Economic Perspectives*, núm. 5, pp. 111-132.

Análisis Económico

Núm. 43, vol. XX

Primer cuatrimestre de 2005

Mercados o Estado: pasajes históricos de la economía política mexicana*

(Recibido: octubre/04 -aprobado: diciembre/04)

*Francisco Javier Rodríguez Garza
Lucino Gutiérrez Herrera***

A Carlos Roces y Víctor L. Urquidi

In memoriam

Resumen

La intención de este trabajo, no es la de hacer teoría tal y como se pensaba en la década de los setenta, a propósito de la transformación de valores en precios. Tiene como propósito rescatar algunos episodios históricos en donde se hace presente la importancia de estudiar a la economía política en el país, en especial la idea o concepciones que sobre esta ciencia tienen los economistas mexicanos en el siglo XX. Por cierto, no son muchos los momentos referidos, la modestia de nuestras aportaciones al campo de la teoría económica así lo comprueban, sin embargo sobresalen particularmente cuando en tiempos de ruptura, la economía política y sus razones, son sometidas de nueva cuenta a examen.

Palabras clave: economía política, porfiriato, mercados, Estado.

Clasificación JEL: N16, N4.

* Una versión preliminar de este trabajo fue presentada en el II Congreso Nacional de Historia Económica celebrado en la Facultad de Economía de la UNAM, los días 27, 28 y 29 de octubre de 2004.

** Profesores-Investigadores del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco (fjrg@correo.azc.uam.mx).

Introducción

¿Qué es la economía política? ¿qué estudia? Son preguntas al parecer obvias; aún más, su fundador es Adam Smith, no hay vuelta de hoja. Pero en el transcurso del tiempo, no falta el agnóstico, nihilista o uno que otro escéptico que nos hacen dudar de lo que damos por cierto como credo, como algo convenido y así, nos topamos en las aulas, en especial en aquellas donde se imparten cursos de doctrinas económicas o pensamiento económico, donde al escocés se le niega la paternidad de tan importante disciplina para afirmar y hacernos reparar no sólo sobre el creador sino también sobre su objeto de estudio. ¿Quesnay? O ¿William Petty? Ellos antes que Smith, escuchamos, sentaron las bases de la materia: uno descubriendo en la agricultura la fuente de la riqueza y el otro en el comercio, en especialmente, en el mundial donde los metales preciosos jugaron un papel fundamental.

Para Smith que, paradójicamente vive el Siglo de las Luces aunque teniendo como espacio una isla, la riqueza es obra del trabajo, del libre comercio y de la iniciativa individual; y en ese ánimo confronta a los mercantilistas, partidarios de las barreras comerciales, de las corporaciones, de la intervención del Estado en la economía y exponentes primarios de los nacionalismos económicos que se desarrollan cincuenta años más tarde en la Alemania de Charles Rist. La economía política es entonces libertad económica, libre comercio, y no como pensaron los fisiócratas y mercantilistas una disciplina que justifica la acción pública en la economía para solventar los desequilibrios que surgen con el libre juego de las fuerzas del mercado. ¿Mercados o Estado? ¿economías cerradas o abiertas? ¿oferta o demanda? ¿producción o distribución? ¿individuos o corporaciones? Paradojas que marcan el rumbo de la economía política a través del tiempo, en especial, en el siglo XX y en los albores de un nuevo milenio.

Ricardo, años después, reivindicaría ampliamente a Smith; sin embargo, desestima la importancia que el pensador escocés le otorga al precio de los productos agrícolas en la determinación de los precios. La riqueza es fruto del trabajo, aunque decepcionado por no encontrar esa mercancía valor en la determinación de los precios, la mercancía patrón buscada tiempo largo después también por Sraffa, su biógrafo intelectual, advirtió en la distribución de la renta, el principal objeto de estudio de la economía política:

Después de todo, las importantes cuestiones de renta, salarios y utilidades deben explicarse utilizando las proporciones del producto total que se reparten entre terratenientes, capitalistas y trabajadores, que no están vinculadas de manera esencial a la doctrina del valor.¹

De poco servía producir riqueza si sus mieles quedaban en manos de clases parasitarias, en este caso, los terratenientes, aunque el Ricardo maduro se muestra adverso en pensar que son los productos agrícolas los que determinan el precio de las mercancías. Lo anterior no es gratuito, como veremos más adelante, la distribución del ingreso es un elemento que ronda a buena parte de los economistas latinoamericanos, en especial aquellos “macros” abocados a estudiar el crecimiento.

El presente artículo tiene como propósito rescatar algunos episodios históricos de México en donde surge la importancia de estudiar a la economía política, en especial la idea o concepciones que sobre esta ciencia tienen los economistas mexicanos en el siglo XX.

El estudio de la economía política en el país no es nuevo, al menos en cuanto a títulos sobre el tema. Data de las primeras décadas del siglo XIX cuando, al fragor de una nueva visión alimentada por la independencia, se dan a conocer ya sin la censura novohispana pocos libros que abordan esa temática.

1. La economía política en el México independiente del siglo XIX

Ningún autor como Karl Polanyi aprehende y sintetiza las características fundamentales del XIX. Es un siglo largo con más de cien años y una paz duradera sostenida por cuatro instituciones según reza en el primer párrafo de su libro *La gran transformación*:

La civilización del siglo XIX descansaba en cuatro instituciones. La primera era el sistema del balance de poder que durante un siglo impidió el surgimiento de una guerra larga y devastadora entre las grandes potencias. La segunda era el patrón oro internacional que simbolizaba una organización peculiar de la economía mundial. La tercera era el mercado autorregulado que produjo un bienestar sin precedente. La cuarta era el Estado liberal. Clasificadas en una forma dos de estas instituciones eran económicas y dos políticas. Clasificadas en otra forma, dos eran nacionales y dos internacionales. Entre ellas, todas estas instituciones determinaron los lineamientos de nuestra civilización.²

La creación o expansión de los mercados (mundiales y nacionales) a través de la consumación de libertades (de movimientos, de mercancías, de trabajo etc.) es lo que produce riqueza y, por ende, bienestar. Y con esas preocupaciones, giran las primeras reflexiones sobre la economía política en el país.

¹ Carta a Robert McCulloch del 13 de junio de 1820, infra tomo VIII. En Sraffa (1994).

² Polanyi (1992: 17).

Una vez consumada la Independencia, allá por 1823, José María Luis Mora impulsa el estudio de la economía política en el Colegio de San Ildefonso amparado en la obra de Jean Baptiste Say, uno de los principales divulgadores de la obra de Adam Smith.

Yo creo –señalaba Mora– absolutamente necesario establecer una cátedra separada, que se curse este año, en la que se estudie la política constitucional y la economía política. Por aquí debe empezarse el estudio de la jurisprudencia: así lo exigen las circunstancias e ideas del día; así lo pide el decoro del pueblo mexicano en donde se extraña no haya cátedra de las dos ciencias que más se aprecian en nuestro siglo; así lo exige por último un decreto de la Cortes de España circulado en tiempo oportuno, en el que se manda enseñar la Constitución, lo que no pudiendo hacerse aisladamente exige una cátedra de política distinta de la de jurisprudencia. Consultando al mérito de las obras y a la abundancia y corto precio de los ejemplares, creo que puede estudiarse la primera por el curso de Mr. Constant, y la segunda por el *Tratado de Economía* de Juan Bautista Say.³

El estudio de la economía política fue también promovido por Lorenzo de Zavala quien, siendo gobernador del Estado de México, hace aparecer la obra de Alvaro Florez Estrada, *Curso de Economía* impresa en París. Así nos lo hace saber el autor:

Esta obra se publica a expensas de mi digno amigo y antiguo compañero, como diputado de cortes, el Señor Dn. Lorenzo de Zavala, gobernador del estado de Méjico, y secretario de estado del despacho de Hacienda en aquella república. Creería faltar á la gratitud, sino hiciese público este nuevo acto de jenerosidad que tan benemérito patriota hace en favor de su país y de la España, penetrado de la utilidad que les debe resultar á ambos paises de que se jeneralizen los conocimientos de la economía política.⁴

El mérito de esta obra, de acuerdo a su autor, radica en ser el primer tratado de economía escrito por un estudioso de habla hispana.

En el prólogo a la segunda edición el autor expresa los siguientes juicios:

No habiendo ningún autor español escrito un tratado completo de economía política ni habiéndose traducido de otro idioma uno en que se den a conocer los grandes descubrimientos que

³ Mora (1986: 39).

⁴ Florez (1831: 3).

de tres años acá se han hecho en esta ciencia, he creído que sería de interés no carecer de una obra que investigase metódicamente los medios de aumentar la riqueza nacional.⁵

Y más adelante agrega:

[...] siendo pues la economía política la ciencia que enseña los medios de hacer nacer la abundancia, el gobierno debe procurar que se extienda su conocimiento como que de él, depende el poder de las naciones. Cual es la temática relativa a este tratado, o sea cual es el conocimiento que intenta difundirse con su publicación, a saber: la producción de la riqueza, la distribución de la renta, el intercambio interno e internacional y el consumo.⁶

El estudio de la economía política se fortalece en la segunda mitad de ese siglo, después del largo lapso en el que el país vive una prolongada guerra civil y la agresión de las potencias extranjeras. México empezaría a construir su destino contando con un proyecto viable de Nación al triunfar los liberales sobre las fuerzas proclives al imperio. Con la restauración de la República se inicia un proyecto de desarrollo cuyas bases las encontramos en los gobiernos de la República Restaurada desde una perspectiva liberal.

Durante este periodo, la enseñanza de la economía política adquiere una nueva dimensión por parte de nuestros liberales. Ya en 1871, Guillermo Prieto daba a conocer sus *Lecciones Elementales de Economía Política*,⁷ material organizado de acuerdo al guión desarrollado por Adam Smith en la *Riqueza de las Naciones*.

Desconocida, calumniada y vista como entretenimiento pueril la economía política, ha sufrido y aun sufre el desdén de personas tenidas por pensadoras; pero a medida que han querido muchos hacer patente su desprecio, las más graves cuestiones sociales apelan para su resolución a los principios económicos, reivindicando sus principios y haciendo la apología de su importancia.

En país alguno el estudio de que tratamos puede ejercer mas decisiva influencia.⁸

Exposición de motivos –más que suficiente– para que Guillermo Prieto se diera a la tarea de escribir la primera obra de enseñanza de la economía elaborada por un mexicano.

Para este ilustre liberal, la economía política es la ciencia que demuestra que allí donde se goza de más libertad y se obtienen mayores provechos del trabajo,

⁵ Florez (1831: 5).

⁶ Florez (1831: 7-8).

⁷ Con anterioridad, este liberal había escrito sobre cuestiones hacendarias. Al respecto véase Prieto (1861).

⁸ Prieto (1990).

⁹ Prieto (1990).

vive el hombre mejor. La economía, argumentaba, partía de considerar al hombre como un ser sujeto a necesidades, libre y responsable, sociable y perfectible.⁹

La economía política no fue una ciencia que tuviese fuertes raíces en ese periodo. Los esfuerzos por difundirla como materia en la carrera de jurisprudencia durante la República Restaurada, no cubrieron mínimamente las expectativas señaladas por sus promotores; fue más bien una disciplina restringida a un pequeño círculo de hombres de ciencia, de negocios y funcionarios.

El Porfiriato gozó de un núcleo más amplio de interesados y algunos de ellos fueron excelentes economistas. Aún se encuentra pendiente un análisis prosopográfico de esa generación así como de los paradigmas compartidos, en particular de hombres tan entendidos en materia económica como lo fueron José Ives Limantour, Joaquín D. Casasús y Pablo Macedo.¹⁰ Sin embargo bien podemos aventurarnos a señalar que estos economistas guardan como denominador común, la importancia de los mercados a favor del bienestar, así como una lucha tenaz hacia los obstáculos heredados por el antiguo régimen, o por las condiciones de atraso que se engendraron a lo largo del siglo XIX. Como botón de muestra, la abolición *de jure* de las alcabalas.

En el régimen del Porfiriato y con fines didácticos se edita la obra de Genaro García, *Nociones de Economía Política*. Para 1897 se publicaba la tercera edición y al estallar la Revolución, trece años después, alcanzaba igual número de ediciones. La razón de su obra está vinculada a su paso por la Escuela de Jurisprudencia, donde manifiesta particular interés por participar en la producción de textos para la enseñanza de la economía política. Una disciplina interesada en incrementar la riqueza que generosamente nos otorga la naturaleza, el trabajo y los mercados, trilogía que, continuaba don Genaro, no existía en nuestro país como consecuencia del factor indígena, tan dado al maíz, al autoconsumo y a la resistencia hacia el trabajo. Tan distintos de aquellos hombres nacidos en la cultura del trigo, de climas templados y de colores claros y ralos.

2. La economía política en el siglo XX y el nuevo marco institucional

¹⁰ Sobre la obra de estos personajes se encuentra Macedo (1905), una reimpresión de estos textos fue publicado recientemente por la Facultad de Economía de la UNAM (1989). Casasús (1896), una versión en francés sobre la cuestión de la plata y los problemas monetarios, aparecieron respectivamente dos y tres años antes. Llama la atención la ausencia de producción bibliográfica sobre cuestiones de economía de José Yves Limantour.

¹¹ De ahí la importancia de la obra de Hobsbawm (1995). Aunque reflexiones semejantes las encontramos en Bell y Habermas, entre otros. Al respecto, Gutiérrez, Rodríguez y Ávila (2002).

Y si Polanyi tuvo el talento, olfato, la paciencia y perseverancia para advertir las peculiaridades del siglo XIX en los años cuarenta del XX, la centuria aún no es motivo de una profunda reflexión por parte de los historiadores. Está muy cerca todavía de nuestras vidas; es más, muchos de nosotros somos hombres del siglo pasado y, por lo tanto, nos encontramos atrapados por subjetividades, añoranzas y nostalgias inherentes a aquellos tiempos.

¿Que fue el siglo XX?, es un cuestionamiento reciente aún entre historiadores.¹¹ Hábitos, instituciones, organismos y hasta formas de socialización o de intermediación humana engendradas en este tiempo, nos provocan resistencias para pensar que hace dos décadas el siglo XX culminó llevándose consigo certidumbres, en mucho, construidas por instituciones que mantuvieron el equilibrio internacional bipolar en su segunda mitad y la inauguración del llamado Estado Benefactor surgido de la posguerra, cuyos alcances también escapan a nuestra memoria histórica.¹²

Es un siglo que se inicia con una guerra mundial y, en México, con una revolución. Un siglo corto, intenso, violento que trajo consigo avances en la ciencia los cuales, al menos, abrieron la posibilidad de superar problemas ancestrales como la pobreza y el hambre; de incrementar el bienestar material de amplias capas de la población mundial; el siglo donde proliferaron las ciudades que dan cuenta de un amplio proceso de urbanización; de la “terciarización” de la economía y de variadas revoluciones tecnológicas en la cual destaca aquella que florece en el campo de las comunicaciones durante los años setenta. Es también el lapso que ve nacer totalitarismos y grandes corporaciones de nuevo cuño. Es un siglo paradójico en el que la necesidad se enfrenta permanentemente con la libertad. De tensiones entre economías “socialistas” “dirigidas” “estatistas” “cerradas” con los mercados internacionales; de constantes pugnas entre capitales productivos y especulativos.

Los primeros encargados de enfrentar la realidad económica al culminar la fase armada de la Revolución, Nieto y Luis Cabrera, exponen todavía en sus discursos dosis liberales heredadas de los economistas del Porfiriato, aunque comienzan a distanciarse de ellos al calor de las discusiones celebradas en el Congreso Constituyente del 17, en donde el primero de ellos, aparece discutiendo la parte social, en especial lo referente a la renta del suelo, (art. 27) y una nueva forma de participación del Estado en ciernes (art. 29).¹³

Desde su condición de profesor titular de la materia económica, Enrique

¹² Una reflexión reciente y amplia sobre el siglo XX y el futuro inmediato en el campo de la economía, la encontramos recientemente en García-Alba, Gutiérrez y Torres (2004).

¹³ Al respecto, Uthoff (1995).

¹⁴ Martínez Sobral (1926: 47).

Martínez Sobral, sobreviviría al Porfiriato atento a los nuevos paradigmas que se desprendían de una realidad distinta a consecuencia del inicio de la Primera Guerra Mundial y con características propias en el país como resultado de nuestra Revolución. Así, en su libros nos proporcionaba un panorama de los cambios que se venían dando en la teoría económica durante los años veinte. Para él era plausible distinguir, ya en ese momento, cinco escuelas de economía: el liberalismo, el socialismo, el intervencionismo o socialismo de Estado, el cristianismo social y el solidarismo.¹⁴

Refiriéndose al liberalismo, Martínez Sobral criticaba en primer término su optimismo, “(...) cuya consecuencia necesaria es cierto indiferentismo ante las manifestaciones del dolor humano y ante las imperfecciones del régimen actual, cuyas excelencias ya nos es posible preconizar, a menos de ser ciego de nacimiento”.¹⁵ Del socialismo, hacía alusión a su carácter destructivo, en particular, su odio hacia la propiedad privada. Así las cosas, las tesis liberales y socialistas eran igualmente “funestas”, la primera por estéril, la otra por aniquiladora.¹⁶

De las dos vías anteriores, surgía una tercera, vía factible que, de acuerdo al profesor, consistía en encontrar el remedio de los males que aquejan a la sociedad sin destruirla, a partir de una instancia reguladora de la misma: el intervencionismo o el socialismo de Estado. La última tendencia rescatada era el solidarismo, el cual:

[...] reconoce y demuestra la existencia de una doble solidaridad entre los hombres: la solidaridad pasada y la solidaridad actual [...] que existe entre todos los contemporáneos: todos, en cierto modo, y en mayor o menor grado somos responsables los unos por los otros; y todos, al mismo tiempo, tenemos un interés muy grande en los actos de los demás.¹⁷

Entre estas cuatro corrientes, Martínez Sobral se inclinaba por una combinación de solidarismo con el intervencionismo estatal, en tanto daban mejor solución a las necesidades prácticas del momento.¹⁸

En ese primer lustro de los años veinte, llegaba a México Alfonso Goldschmidt, erudito y miembro del Partido Socialista Alemán. Se incorporaría como profesor de ciencias económicas en la Facultad de Altos Estudios (hoy Facultad de Filosofía y Letras) de la Universidad Nacional. Y es en sus clases donde conoce a Jesús Silva Herzog y hace de él su discípulo.

¹⁵ Martínez Sobral (1926: 47).

¹⁶ Martínez Sobral (1926: 53).

¹⁷ Martínez Sobral (1926: 59).

¹⁸ Martínez Sobral (1926: 59).

¹⁹ Goldschmidt (1924: 5).

Para 1924, Goldschmidt daba a conocer en español sus *Fundamentos de la ciencia económica*, cuya publicación fue promovida por Celestino Gasca y Octavio Medellín Ostos, y finalmente patrocinado por el Gobierno de Veracruz durante la gestión de Adalberto Tejeda. Su texto se iniciaban de la siguiente manera:

¿Cómo se llama nuestra ciencia? Economía Política, economía social, economía de los pueblos o naciones?

En Alemania se habla usualmente de una economía del pueblo o de la Nación. En Francia y todos los países romanos de una economía política.¹⁹

Estos conceptos no lo convencían del todo pues le resultaban unilaterales, limitados; aludían tan sólo a una economía de Estado o economía administrativa, a una economía política “trasnochada”.

Para el profesor alemán, el mejor título o al menos el más amplio era el de ciencia económica:

La Ciencia Económica contiene toda la ciencia de la economía nacional o del pueblo, de la economía mundial, de la economía política y de la política económica, la ciencia del desarrollo económico, de la teoría y de la política económica.²⁰

La nueva economía política se distinguía ahora por incorporar en sus preocupaciones el estudio del desarrollo y las políticas económicas requeridas para ello. La economía era movimiento, por tanto, había que estudiarla en una perspectiva dinámica.

De acuerdo con Goldschmidt, la ciencia económica era una disciplina relativamente joven: “Se puede decir que la teoría comienza con el sistema de Quesnay”.²¹ Para él, los fisiócratas encontraron el método expresivo que le permite a la ciencia económica desligarse claramente en cuanto a objetivos de las otras ciencias sociales.

También en otras esferas de la sociedad afloraban manifestaciones a favor de las amplias capas de la población buscando en el Estado y en particular en su Poder Ejecutivo al sujeto de transformación social. Ya en septiembre de 1926, el joven Enrique González Aparicio –primer director de la Escuela Nacional

²⁰ Goldschmidt (1924: 5-6).

²¹ Goldschmidt (1924: 49).

²² González Aparicio (1926: 1).

de Economía y en ese entonces empleado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público—, se recibía de abogado defendiendo una tesis sobre la necesidad de implantar el Servicio Civil de Carrera dentro de la renaciente Administración Pública Federal.

En su trabajo, González Aparicio advertía la problemática que suponía el incremento en el número de empleados federales, sin que esto fuera acompañado de una preparación adecuada para responder a la multiplicidad de problemas que surgían conforme se expandían las funciones del gobierno federal: “En el año de 1922, había 36,124 empleados federales; en 1924 fueron 39,391 y en 1926 más de 45,000. Esto sin considerar a los numerosos individuos incluidos en las fuertes partidas globales del presupuesto”.²²

Había que profesionalizar al servicio público mediante una mayor preparación de sus cuadros, lo cual exigía una revalorización de los perfiles administrativos requeridos dentro de la Administración Pública Federal.

Poco más tarde, González Aparicio viajaría a Londres donde su pensamiento económico madura como consecuencia de su relación con Harold Laski, de quien recupera y radicaliza su discurso de compromiso social a partir del Estado emergido de una Revolución. Con esa convicción, de regreso a México, participa en la creación de la Escuela Nacional de Economía.

Conocer la realidad se volvió *conditio sine qua non* para poder actuar y crear; tal y como lo enseñaban los viejos fisiócratas, en especial Quesnay y su *Tableau economique*.²³ Jesús Silva Herzog, motivado e influido por Alfonso Goldschmidt, al tiempo que organizaba la biblioteca y el archivo de Hacienda, convoca a un grupo de intelectuales para establecer con ellos el Instituto Mexicano de Investigaciones Económicas, un 16 de mayo de 1928 y *la Revista Mexicana de Economía*.²⁴ Para Silva Herzog:

Muchos de los errores que se han cometido en el país desde 1821 hasta la fecha, han tenido su origen en un desconocimiento de la realidad. Se ha tenido generalmente de los problemas más importantes una idea vaga, incoherente y nebulosa, olvidándose a menudo los principios más elementales. De aquí la constante importación de sistemas que han traído como consecuencia el fracaso inevitable y doloroso. El empirismo gubernamental

²³ No resulta casual que en el órgano de expresión del instituto, uno de sus miembros, Javier Sánchez de Tagle, escribiera alrededor de “El problema económico de los Fisiócratas” (Sánchez de Tagle, 1929: 168-181). Habría que recordar también la influencia de Alfonso Goldschmidt para quien la economía política surge con la Fisiocracia y no con Adam Smith.

²⁴ Véase nota de la redacción de la *Revista Mexicana de Economía* (1929: 421).

²⁵ Silva Herzog (1928: 1).

debe también señalarse como una de las causas de nuestros más serios errores.²⁵

De acuerdo con Silva Herzog, esta importación de sistemas y cuadros de ideas había impedido comprender las peculiaridades del país. Una cuestión puesta al descubierto por la Revolución Mexicana y que, en tiempo pretérito, había sido ensombrecida por un tardío liberalismo mexicano:

[...] a principios de la segunda mitad del pasado siglo, nos hicimos liberales precisamente cuando el liberalismo envejecía y era combatido en Europa. Los hombres del 57, hombres bien intencionados pero que desconocían la realidad mexicana, pretendieron por ejemplo hacer que el indígena, acostumbrado a un régimen agrario comunal, se transformara por medio de decretos, instantáneamente, en propietario con todos los derechos del Código de Napoleón, sin ponerse a meditar en que dichas disposiciones se hallaban en pugna con el grado evolutivo del indígena. El resultado fue la propia enajenación de las antiguas tierras de los pueblos a los latifundistas retardados y rutineros.²⁶

La ausencia de la ideología en la Revolución Mexicana, respondía entre otras razones a la falta de conocimiento respecto a los problemas nacionales. De ahí que fuera una necesidad imperiosa investigar. Con ese propósito se creo el Instituto Mexicano de Investigaciones Económicas.

El Instituto Mexicano de Investigaciones Económicas ha sido formado por un grupo de hombres a quienes inquieta el presente y porvenir de México y quienes, al mismo tiempo, están convencidos de que hay que comenzar por hacer labor constructiva, seria y ponderada.²⁷

La creación de la *Revista Mexicana de Economía* iba más allá de la publicación de una revista. Constituía la expresión, de acuerdo con sus fundadores, de una nueva realidad que negaba al liberalismo y buscaba construir un nuevo cuadro de postulados signados por el nacionalismo, el latinoamericanismo, la lucha por la apropiación estatal de la renta del suelo, el cooperativismo y el desarrollo del crédito y la naciente industrialización. En otras palabras, nace como expresión de una nueva generación de intelectuales que guardan distancia en relación a los medios de difusión económica originados en el Porfiriato o nostálgicos de aquellos

²⁶ Silva Herzog (1928: 1).

²⁷ Silva Herzog (1928: 3).

²⁸ Díaz Alejandro (1988: 37-38).

²⁹ Montes de Oca (1943: 224).

tiempos. Aludimos a publicaciones de mayor edad como *El Economista Mexicano* y *Economía y Finanzas*.

Los artículos de la revista dan cuenta de la preocupación social por reconstruir a nuestro país y en general América Latina bajo nuevos pactos sociales. Es posible vislumbrar en estos artículos los rasgos más generales de una corriente de pensamiento que va construyendo la idea del desarrollo nacional con base en nuestros propios recursos, tanto materiales como humanos.

En ese marco, ya durante la década de los treinta del siglo pasado, la economía política da un giro radical dentro de sus preocupaciones. Es la ciencia que estudia y promueve el crecimiento económico, a partir de la acción del Estado que, mediante políticas públicas (monetarias y fiscales), incentiva el desarrollo del mercado interno y el fomento a la industrialización. Es entonces una economía política cuyo principal actor ya no es el ciudadano, sino una nueva forma de Estado que intervendrá cada vez más en la vida no solo económica del país, sino en prácticamente todas las dimensiones sociales (políticas, culturales, educativas, etc.).

En ello, contribuyen varios elementos históricos y teóricos. La contracción del mercado mundial que incide de manera importante en la forma de industrialización del país; la crisis del 29 que agudiza las medidas proteccionistas y, por ende, la caída del mercado mundial; la puesta en marcha del *New Deal*, y la fuerte presencia que en este nuevo pacto tiene el institucionalismo norteamericano, la aparición de la *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* de Keynes, (1936) conocida tempranamente en nuestro país y traducida por Eduardo Hornedo seis años después en el Fondo de Cultura Económica (1942).

En suma, ya para los años cuarenta, la teoría económica del siglo XX inicia un largo camino para alejarse de la llamada “economía convencional” advirtiendo la importancia de la demanda y su divorcio con la oferta, el desplazamiento de los enfoques micro por los estudios macro, en virtud de la toma de decisiones públicas, un dinamismo en la teoría, para comenzar a hablar ya no del equilibrio general, sino del crecimiento equilibrado y la importancia del Estado para superar o contrarrestar las imperfecciones del mercado. Todo ello, aún con más intuición que razón, impulsado por una nueva generación de economistas formada en los viejos y nuevos ámbitos de la administración pública y en las primeras escuelas de economía del país. Como escribió Carlos F. Díaz Alejandro a propósito de la economía latinoamericana de los años treinta:

En vano buscaríamos entre los pronunciamientos públicos de las autoridades económicas de esos días explicaciones razonadas del cambio de las reglas antiguas a la nueva discreción; sólo a fines de los años treinta empezaron a aparecer racionalizaciones de

algún peso intelectual. Sin embargo, cualesquiera que fuesen sus motivaciones políticas e ideológicas, el meollo de las políticas adoptadas por las repúblicas más autónomas y reactivas puede considerarse como un intento por evitar los costos de la deflación aconsejada por el mecanismo de ajuste clásico, y por acelerar la implantación de una nueva constelación de precios relativos y de asignación de recursos congruente con las realidades de la economía internacional después de 1929.²⁸

3. La economía política del crecimiento

Los fenómenos hasta ahora enunciados, impulsaron el desarrollo de la economía estatal, “dirigista”, intervencionista, y pusieron en boga el papel del Estado en la planeación económica, llevaron a que nuestros economistas del siglo XX cuestionaran el liberalismo, en tanto corriente de pensamiento propia del siglo XIX y a sus defensores como economistas “trasnochados”, ajenos a los cambios que dicho siglo trajo a lo largo de sus primera mitad, especialmente durante el periodo de entreguerras.

Una de las pocas voces y pensamiento discordante de aquellos años, defensora del significado y la naturaleza de la economía política fue sin duda Luis Montes de Oca. Su condición de liberal lo llevó a defender el papel del mercado en la determinación del sistema de precios, así como en la regulación de la oferta monetaria y en general de todos los factores que intervienen dentro de la economía. Para Montes de Oca, la historia comprobaba que no existía mejor motor de la economía que el mercado autoregulado, la libre empresa, la individualidad, y la propiedad privada; elementos profundamente cuestionados por la crítica realidad a finales del siglo XX: la crisis del 29, sus secuelas y el ulterior desarrollo del pensamiento económico, una vez culminada la segunda contienda mundial con el surgimiento de un nuevo paradigma económico: el Keynesianismo.

En 1943 y a propósito del LXXV aniversario de la fundación de la Escuela Superior de Comercio y Administración de la UNAM, Montes de Oca dictó una conferencia en la sociedad de Geografía y Estadística en donde resume y defiende de manera amplia y profunda nuestra condición de país liberal, capitalista y democrático.

De acuerdo a Montes de Oca, la historia del siglo XX negaba la idea de progreso, de la visión de un ascenso firme y continuado en las condiciones de la humanidad sustentado en la filosofía positivista de mediados del siglo XIX. Y lo anterior porque dentro de la historia, la humanidad lo mismo podía progresar que retroceder, ese era el dilema que se enfrentaba a mitad del siglo pasado.

³⁰ Montes de Oca (1943: 225).

La idea del progreso, de acuerdo a nuestro autor, tuvo mucho que ver en el desarrollo de la ciencia económica, más aún, le había permitido liberarse de la moral al otorgarle prendas tales con las que se podían enfrentar todos los males sociales. Sin embargo, con el advenimiento de las guerras y en particular a raíz de la crisis del 29, la teoría económica, hasta entonces dominante, cayó en un desprestigio al ser incapaz de ayudar a comprender los fenómenos sociales de aquellos momentos:

El decaimiento y la perturbación ocurridas en el comercio y en el mercado de capitales en el mundo, así como en los sistemas monetarios y en las condiciones industriales y de trabajo en los grandes países, después de la conflagración universal anterior, produjeron un notorio ajuste entre la producción y el consumo; pero a partir de 1929, se agravaron los rasgos dominantes de la situación económica en el mundo, y acusaron más desorden y más empobrecimiento, en contraste con épocas que la habían precedido, cuando la humanidad concibió esperanzas definitivas para el futuro.²⁹

Para Montes de Oca, que enfrentó la crisis del 29 desde la titularidad de la Secretaría de Hacienda, esa nueva realidad estuvo desprovista de respuestas fundamentadas por la teoría económica liberal, fenómeno que sin duda motivó a buscar otros caminos, incluso al margen de cualquier reflexión teórica primaria como lo enfatiza Díaz Alejandro. La realidad se rebelaba entonces a la teoría y, en ello, tenía ver mucho la incapacidad de los economistas para dar soluciones desde la economía política.

Se debe convenir, por otro lado, en que también los economistas han contribuido al descrédito de su propia disciplina, pues han exagerado las diferencias que los separan, otros han adoptado métodos equivocados, y otros, finalmente, han concedido excesiva importancia a simples descripciones, como la escuela institucional americana, o a la acumulación de materiales, como la escuela estadística. Sin embargo, no hay duda de que la tendencia realmente peligrosa ha provenido del intento de elaborar una ciencia de la economía a la medida de la política, como en el caso de los economistas nacionales alemanes, o de convertirla en instrumento de afirmaciones y predicciones de doctrinas irrealizables, como en el caso del Marxismo.³⁰

El párrafo anterior resulta demasiado ilustrativo. Montes de Oca advierte una realidad anómala signficada por la crisis del 29, pero va más allá, cuestiona las respuestas que los economistas dan a dicho fenómeno. Lo menos, son respues-

³¹ Al respecto, Leriche (1991).

tas empíricas en clara alusión al institucionalismo norteamericano, muy en boga durante los años treinta y para muchos, la escuela que da pauta para el surgimiento del primer *New Deal*. Asimismo, cuestiona el enorme desarrollo de la estadística, también impulsada por los institucionalistas norteamericanos. Pero su crítica fundamental es hacia la escuela económica alemana, dado su nacionalismo, su estatismo y conservadurismo. Es esta escuela la que en mucho sostuvo, siguiendo a nuestro autor, los posteriores regímenes totalitarios en ese país, es decir el fascismo.

Por otra parte, cabría señalar que la cita anterior nos remite también a la historia, pues más adelante nuestro economista liberal, recuerda que la Ley de Instrucción Pública sancionada por Gabino Barreda y Antonio Martínez de Castro que dio origen a la Escuela Superior de Comercio y Administración, se realizó bajo el influjo del pensamiento alemán, cuya teoría económica era esencialmente “nacionalista, antiliberal y retrograda”. Un pensamiento que, valga la pena redundar, condujo a la adopción de políticas económicas belicistas que culminaron en la explosión de las dos grandes guerras internacionales.

Rechazo semejante merecía el marxismo al encender la llama del resentimiento social a partir de su teoría de lucha de clases, de la explotación de los menos hacia los más y negando, con ello, todos los avances que trajo consigo el capitalismo liberal para la civilización del siglo XIX.

¿Que identificaba al fascismo con el stalinismo en tanto concepción socialista predominante por aquellos años? Montes de Oca da una respuesta temprana que por aquellos años escandalizó a no pocos intelectuales de nuestro país y en general de América Latina, dada la simpatía que se tenía por el socialismo soviético y en general hacia la participación del Estado en la economía: los dos sistemas son regímenes totalitarios en donde el Estado ha expropiado todas las dimensiones de la vida social (cultura, economía, política, etcétera) privando con ello de libertad individual y democracia a millones de seres y por tanto de su posibilidad de crecimiento.

De lo anterior se desprende la controversia que hasta la fecha nos persigue: ¿hasta donde es válida, la intervención del Estado en la economía? Y para ello, se recurre a la economía política. Smith, Ricardo, Stuart Mill, Marshall, hasta Pigou –último alumno fiel de Marshall–,³¹ por un lado; Walras por el lado francés; y Hayeck, Von Mises por el lado austriaco. Estas son sus fuentes en donde la economía gira alrededor del concepto de libertad y de individualidad, lo cual no significa la ausencia total de Estado.

³² Montes de Oca (1943: 228).

Es suficiente consultar las obras de Smith, Malthus, Ricardo y Stuart Mill, para comprobar que el primero admite numerosas excepciones al principio general de libertad; que el segundo y el tercero eran partidarios de una política proteccionista de la agricultura, para evitar que Inglaterra se convirtiera exclusivamente en una nación fabril; y que Stuart Mill agregó varias otras restricciones al principio de la libre concurrencia.³²

Por tanto, era un bola de humo adjudicarle a los fundadores del liberalismo económico una negación absoluta hacia la intervención del Estado, pues lejos de ello, el régimen de economía libre se apoya y sostiene su existencia y desarrollo en la acción estatal.

El Estado puede entonces establecer las reglas del juego, generar el marco normativo, el cuadro institucional para que el mercado fluya, la propiedad se defina y tenga certidumbres, y se den las condiciones para una sana competencia entre individuos. Sin embargo, la más elemental reflexión, exponía Montes de Oca, revelaba que el intervencionismo estatal tenía otra lógica, era diferente al aspirado o considerado por las doctrinas económicas liberales; lejos de establecer los cauces generales de la actividad económica, confería beneficios especiales en detrimento de la sociedad en su conjunto. Para los economistas liberales:

[...] el mercado es el primordial regulador que determina qué se debe producir, a qué precio, en qué ha de invertirse el capital, donde debe ocuparse el trabajo. En el intervencionismo, por el contrario, lo que se consigue es restringir y hasta abolir las decisiones del mercado, que no queda suprimido, como en el direccionismo completo, para que lo sustituyan oficinas gubernamentales [...] la consecuencia inevitable es la creación de condiciones perturbadoras que no resuelven el problema que se trataba de remediar y en cambio hacen surgir otros que complican y empeoran más la situación.³³

En este sentido, el intervencionismo estatal del siglo XX más que producir abundancia ocasionaba escasez. Y para constatarlo expone el siguiente cuadro comparativo:

Si acudimos a la enseñanza histórica, [...] los periodos en que ha prevalecido la ideología favorable al intervencionismo estatal y las épocas durante las cuales la economía disfrutó de mayor libertad, han alternado sucesivamente, y de que las épocas de predominio intervencionista originaron escasez, y aumento de la riqueza y abundancia en la producción,

³³ Montes de Oca (1943: 230).

³⁴ Montes de Oca (1943: 233).

la de economía libre.³⁴

Y en esa dimensión histórica aparecían dos modelos de desarrollo: La Alemania de Bismark y la Inglaterra liberal para arribar a una conclusión cruda, severa al menos para aquellos momentos: “la economía dirigida es la antítesis de la economía libre; de manera que el totalitarismo, con sus dos sectas rivales –nazista y comunista– significa precisamente lo contrario del concepto liberal de la vida”³⁵

Desde otra trinchera aunque también en una de las mejores revistas que nos legó el siglo XX, se insistía en promover el crecimiento del país a partir del Estado, sin embargo la polémica se desató en torno a la vía para alcanzarlo. El debate fue singular y desigual, pues por un lado enfrentó a Frank Tannenbaum contra un alud de economistas enamorados y obsesionados a finales de los años cuarenta de la “industrialización a toda costa”.

El artículo de Tannenbaum, publicado en *Problemas Agrícolas e Industriales de México* abrió el fuego: el futuro económico del país se cimentaba en la agricultura y en su reforma agraria. Había que profundizar esa vía tal y como lo demostraban los avances alcanzados durante el sexenio de Lázaro Cárdenas. Crecer fortaleciendo a la pequeña propiedad fuera ésta privada o ejidal; a la pequeña y mediana industria y, así, caminar con las dos piernas de manera modesta pero incluyente. Sin tener certezas o seguridades, bien podemos considerar en la propuesta de este estudioso norteamericano, una vertiente que se experimentó en la Rusia “soviética” de los años veinte con el impulso a la Nueva Economía Política (1921-1927); asimismo, conviene destacar su apuesta política en favor de la expansión social del bienestar, razón última del crecimiento; una máxima que nos permite considerarlo como un

³⁵ Montes de Oca (1943: 234). Y más adelante a propósito de México señalaba: “La acción del gobierno mexicano, en los campos en que ha intervenido, puede justificarse, relativamente, si reviste carácter transitorio y cuando su objeto es abrir brecha en donde sea necesario suplir temporalmente deficiencias existentes, los mismo que cuando se trate de ensayar nuevas formas de operar o de enfrentarse a problemas de carácter ‘sui generis’. [...] si se observa el problema, desde otro ángulo, debe agregarse que cuando la intervención estatal maneja directamente negocios que pertenecen normalmente a las empresas independientes, equivale a tomarlos de los particulares que han aprendido a dirigir estas empresas eficazmente y a colocarlos en manos de personas que pueden ser idóneas para la política, pero poco aptas para los negocios” (1943: 242).

“(...) En suma, y como es usual en las manifestaciones del intervencionismo, tales empresas se traducen únicamente en beneficios para minorías especiales: es unos casos; para los trabajadores o para grupos burocráticos o políticos, en otros, para los productores que se someten a la tutela del gobierno. Sería muy difícil, si no imposible, probar que la nación en conjunto obtiene ventajas efectivas de las operaciones de estas empresas” (1943: 243).

³⁶ Campos (2004: 34).

³⁷ Baran (1975: 51).

³⁸ Baran (1975: 56).

³⁹ Baran (1975: 56).

temprano inventor de la “protoindustrialización”.

En contraposición, un conjunto de economistas entre los que destacaron Mario Ramón Beteta y Alonso Aguilar argumentaban la necesidad de acelerar el paso en materia de industrialización, para lo más pronto posible la autonomía, es decir la independencia de México con respecto al exterior. Industrialización fue durante algún tiempo sinónimo de independencia económica, este era un argumento edificado en las experiencias de nuestro país durante el periodo de entre-guerras; no era posible ni recomendable crecer a expensas de las materias primas, siempre tan maltratadas por el mercado mundial, en tanto, la formación de capital anidaba en la industria, sobre todo en la gran industria donde la productividad, el empleo pero sobre todo la soberanía se hacían presentes. Una industrialización pesada, con fuerte participación estatal que se viera encadenada con las demás manufacturas; un proceso acelerado de formación de capital que por sí solo traería el bienestar de la población, justo en los “maravillosos” años cincuenta.

En un artículo reciente, Julieta Campos nos recuerda y evoca este debate que resulta de gran actualidad en los albores del nuevo milenio:

[...] Frank Tannebaum había señalado con clarividencia, desde los años cincuenta, la celada que le tendía a la nación el desarrollismo desatado. Lo sensato, propuso inútilmente, era volver la atención hacia las pequeñas comunidades. En 1979, aparecieron dos libros emparentados por una preocupación semejante: *El progreso improductivo*, de Gabriel Zaid, vinculado a la propuesta de Schumacher en 1973 (*Lo pequeño es hermoso*), y *La riqueza de la pobreza*, de Enrique González Pedrero, inspirado en el espíritu de los pueblos hospitales de Vasco de Quiroga y en las advertencias de Tannebaum [...].³⁶

Y si bien prevaleció el esquema del desarrollismo sustentado en un amplio proceso de sustitución de importaciones a partir de la intervención del Estado, dicho proceso traería tempranamente fuertes dudas para algunos de sus promotores, y más tarde una decepción sobre sus alcances y las limitaciones de una industrialización llevada a cabo dentro de una nueva etapa del capital mundial. Destaca entre ellos, Alonso Aguilar Monteverde, representante de una rica y elegante teoría del subdesarrollo, y más adelante el constructor de la Teoría del Capitalismo Monopolista de Estado en México.

En el campo de las ideas, la irrupción del capital monopolista, alía a Ricardo y su utilización/distribución del excedente económico con el Keynesianismo radical, el empleo y el consumo; y un poco después con los avances que registraba en cuanto a crecimiento de su industria la tercera parte mundial, denominada socialista en ese entonces amparados en el “marxismo”. En ello, contribuye de manera muy importante, una corriente que desde los años cincuenta se desarrolla en los Estados

Unidos, convocada por la *Monthly Review Press*, en donde concurren autores tan leídos y escuchados poco más tarde en nuestro país: Maurice Dobb, Leo Huberman, Michal Kalecki, Oscar Lange, Joan Robinson, etc.

Para la generación que recupera y articula las preocupaciones de los autores arriba mencionados, superar nuestro atraso en las entrañas del capitalismo se vuelve imposible, genera subdesarrollo. Por tanto, el camino a seguir estaba fuera de la órbita imperial (Ceceña Gámez); las luchas independentistas y más tarde la Revolución Cubana, se volvieron un signo de esperanza en materia de progreso. La economía política se volvió así, “marxista” y en este proceso la obra y cátedra de Paul A. Baran adquieren una importancia fundamental en la comprensión del cambio de paradigma. Para este autor, el crecimiento económico fue el tema central de la economía clásica:

Su preocupación por las condiciones necesarias para el desarrollo económico, surgió del penetrante estudio y observación de la sociedad en que vivieron y trajo como resultado su firme convicción de que las relaciones políticas, sociales y económicas que prevalecían en su tiempo, impedían o retardaban considerablemente el desarrollo de los recursos productivos [...] el progreso económico dependía de la remoción de las instituciones políticas [...] y de la creación de condiciones de libre competencia, con lo que se daría a la empresa y a la iniciativa individual amplias oportunidades para la actividad sin obstáculos.³⁷

No obstante, cuando el capitalismo arriba a su fase monopolista, como producto de un proceso ascendente de concentración y centralización de capital, el desarrollo económico se vuelve cada vez más difícil debido a que una nueva contradicción se aúna a sus males: el divorcio entre una inusitada capacidad de producción y una cada vez más estrecha capacidad de consumo, a nivel nacional e internacional:

[...] La concentración y la centralización de capital hizo avances gigantescos, y las grandes empresas se adueñaron de la vida económica, desplazando y absorbiendo a las pequeñas. Al destrozarse el mecanismo competitivo que las regulaba, para el bien o para mal, el funcionamiento del sistema económico, las grandes empresas se convirtieron en la base del monopolio y del oligopolio, que son los rasgos característicos del capitalismo moderno.³⁸

Esta nueva fase del capitalismo a nivel mundial significó un cambio nega-

⁴⁰ Baran (1975: 58-59).

tivo para los países en vías de desarrollo, pues lejos de que la irradiación del capital internacional fuera acompañada de beneficios sociales, trajo un nuevo mundo bipolar entre un norte rico y un sur pobre. Un dualismo que trae a la arena de la discusión una nueva vertiente dependentista desde la lente del marxismo norteamericano:

La penetración occidental en las regiones atrasadas y coloniales, que se había supuesto extendería los beneficios de la civilización occidental a todos los rincones del globo, se tradujo de hecho, en la opresión y explotación brutal de las naciones subyugadas.³⁹

Un mundo sin remedio dentro de la lógica del capitalismo que, a pesar de ser advertido por Keynes, “el gran economista del siglo XX”, sus profundas contradicciones eran irremediables; no había recetas para superarlas:

Pero la lógica del capitalismo monopolista probó ser mucho más fuerte que lo que Keynes y sus seguidores radicales habían pensado. Transformó y utilizó sus realizaciones teóricas para propósitos bastante ajenos a sus intenciones. El ‘Estado Benefactor, guiado por los cánones de la economía keynesiana y los preceptos de las ‘finanzas funcionales’, ha quedado esencialmente en el papel.

La guerra y la prosperidad de los años de postguerra suspendieron toda la preocupación keynesiana con respecto al exceso de acumulación y la escasez de la demanda efectiva [...] La economía, al exaltar las virtudes del mecanismo del mercado, al glorificar el monopolio y las ‘grandes empresas’, prácticamente canceló cualquier avance logrado como resultado de la revolución Keynesiana y volvió a la complacencia de la ‘alegre década de los veinte’.⁴⁰

Asimismo, el capital monopolista invadía el campo de la historia económica, buscando una interpretación tersa del tránsito hacia el capitalismo y sus bondades de acuerdo a Baran. Una crítica que iba encaminada a cuestionar y minar el trabajo de Rostow y su teoría del “despegue”.

En el campo de la investigación económica, se están dedicando ahora muchas energías al intento de demostrar que los propios países capitalistas avanzados han llegado a su actual nivel de desarrollo por un proceso de crecimiento lento y espontáneo, dentro de la estructura del orden capitalista y sin grandes choques ni levantamientos revolucionarios

⁴¹ Baran (1975: 66).

⁴² Baran (1975: 72).

[...] En consonancia con esto, grandes recursos están siendo dedicados a una campaña extensiva para reescribir la historia del capitalismo. Su propósito es la rehabilitación del caballero de industria y su glorificación, como héroe y primer impulsor del progreso económico [...].⁴¹

El crecimiento económico se define, según Baran, como el incremento de la producción *per cápita* de bienes materiales en el transcurso del tiempo. Ello a su vez depende de la utilización del excedente económico, piedra angular de la nueva economía política del crecimiento:

Por consiguiente, el volumen y la naturaleza de la inversión neta que se efectúa en una sociedad en un tiempo dado, depende del tamaño y del modo de utilización del excedente económico generado en el proceso productivo.

[...] La comprensión correcta de los factores a que se debe atribuir el tamaño y el modo de utilización del excedente económico, es una de las principales tareas de una teoría del desarrollo económico. La economía “pura” ni siquiera ha legado a asomarse a este problema. Hemos de buscar su solución en la economía política del crecimiento.⁴²

En suma, la presencia del capital monopolista inhibía para siempre las posibilidades de desarrollo económico; polarizaba aún más al mundo entre un país rico, los Estados Unidos y los países subdesarrollados; frustraba el bienestar social; y hacía de la producción *versus* consumo y la utilización/distribución del excedente económico las nuevas preocupaciones de la economía política, preocupaciones que acompañan a la generación de jóvenes economistas mexicanos a lo largo de la década de los sesenta, una generación que, armada de la economía política del crecimiento, veinte años más tarde, accederá al poder para buscar subsanar desde la esfera pública la pobreza provocada por un capitalismo tardío, excluyente y desigual, al tiempo que una nueva camada de economistas, a la sombra del pensamiento de Montes de Oca, se encargaba y encarga del quehacer económico gubernamental orientando sus preocupaciones económicas en alcanzar finanzas sanas y abrir la economía al exterior.

Una reflexión final a modo de corolario

Desde hace algunos años, poco más de una década, aparece en el campo de las ciencias sociales, una nueva economía política. Una corriente que en nuestros países ha tenido un gran recibimiento al confrontar y proporcionar alternativas diferentes a la ortodoxia liberal. Esta corriente busca ir más allá de la finanzas sanas y la estabilidad de los precios, para poner de nueva cuenta el dedo en el renglón del crecimiento económico, del crecimiento de los mercados internos, del empleo y el bienestar económico. Si bien no niega la importancia del mercado, busca nuevos instrumentos para subsanar o confrontar sus excesos y, en ese afán, vuelve a poner los ojos en el Estado como un instrumento indispensable en la reproducción de nuestra vida material, social y espiritual.

La nueva economía política incorpora al vocabulario conceptos hasta entonces poco conocidos: teoría de juegos, fallas del mercado, externalidades, costos ambientales, políticas públicas, marcos institucionales, información imperfecta, costos de transacción, disparidades regionales, políticas públicas; así como otras preocupaciones viejas pero renovadas, como la distribución del ingreso para subsanar una nueva pobreza arrojada por la revolución en las comunicaciones. En ese sentido aboga por una nueva forma, dimensión y responsabilidades por parte del Estado.

Un Estado o instituciones de regulación mundial que pongan fin al fundamentalismo del mercado. La política, leemos en la prensa, debe retomar el puesto de mando de la economía; fomentar el desarrollo del mercado interno, promover el empleo con calidad, recuperar el valor del salario real, defender la soberanía alimentaria, reconstruir las redes de bienestar social y preservar la soberanía nacional. Elementos centrales de una economía política sin la cual cualquier transformación política resultará a la larga inviable.

Siendo el crecimiento la principal preocupación, un modesto déficit presupuestario lo vale, una inflación por arriba de la media internacional también, siempre y cuando éste repercuta en otras variables, tenga efectos multiplicadores. Es decir una estrategia con responsabilidad económica. Stiglitz, Krugman, North, y hasta Sen lo avalan. Y Keynes lo festeja desde donde está.

En un mundo con tantas posibilidades, hay que volver la vista a la demanda, a la distribución del ingreso, a la calidad del consumo, a la solidaridad social, y ello exige un nuevo concierto institucional.

Pero ¿por qué en nuestros países existe tanto interés hacia la nueva econo-

mía política? Una primera respuesta es que somos hombres del siglo XX. Y como lo hemos advertido en este ensayo, estamos acostumbrados a ver una economía política, íntimamente vinculada al crecimiento y a la participación del Estado en la economía. “Administración pública y desarrollo económico” conforman el binomio que ronda buena parte de las tesis de licenciatura en la Escuela Nacional de Economía durante los años cincuenta y sesenta. Nosotros, somos economistas del bienestar social amparados por el Estado y, por tanto, admiramos a los liberales del siglo XIX y denostamos aquellos que sobrevivieron en la sombra del XX. Y paradójicamente, a pesar de que el liberalismo permea movimientos sociales hasta ahora desconocidos y poco estudiados desde ese enfoque.

Como hemos apuntado, para los economistas del siglo XX, el liberalismo no deja de ser una corriente trasnochada, cuya esencia reivindica ilusamente las leyes ciegas del mercado como motor de la economía. Y así será hasta la década de los ochenta, cuando de nueva cuenta y sin mucho ruido toman las riendas de la política económica del país: finanzas sanas y estabilización de precios, a la par del adelgazamiento del Estado vía privatizaciones y búsqueda de eficiencia en el quehacer público.

Para los economistas del siglo XX, el Estado es el sujeto de transformación social, primero como depositario de la renta del suelo (reforma agraria y petróleo); segundo, como promotor de nuevos arreglos institucionales en los espacios monetarios y fiscales; tercero como promotor de la industrialización; cuarto como una entidad sustancial para el desarrollo con bienestar para aquella población que se incorpora a ese proceso; y quinto, decepcionados de él, viendo en las sociedades de economías planificadas el futuro de un país sin las monsergas del mercado. Esto es con nuestras dudas la economía política del México del siglo XX. Pero eso no fue siempre así, de ahí que la economía política mexicana observe en varias facetas, esbozos, episodios, en donde sus principios y contenidos a menudo se confrontan en el tiempo.

Bibliografía

- Baran, Paul. A. (1975). *La economía política del crecimiento*, México: FCE.
- Campos, Julieta, (2004). “Ningún Leviatán” en *Letras Libres*, noviembre, año VI, ním. 71, México.
- Casasús, Joaquín D. de (1896). *Estudios monetarios*, México: Tipografía de la Oficina del Impuesto del Timbre.
- (1896). *La cuestión de la plata en México*, México: Tipografía de la Oficina del Impuesto del Timbre.

- (1896). *El problema monetario*, México: Tipografía de la Oficina del Impuesto del Timbre.
- (1896). *La depreciación de la plata y sus remedios*, México: Tipografía de la Oficina del Impuesto del Timbre.
- (1896). *Historia de los impuestos sobre el oro y la plata*, México: Tipografía de la Oficina del Impuesto del Timbre.
- Florez Estrada, D. Alvaro (1831). *Curso de economía política*, París: Imprenta de Gaultier-Laguionie, p. 472.
- García Alba, Pascual, Lucino Gutiérrez Herrera, Gabriela Torres Ramírez (coordinadores) (2004). *El nuevo milenio mexicano*, México, UAM-Azcapotzalco-Grupo Editorial Eón, tomo 4.
- Goldschmidt, Alfonso (1924). *Fundamentos de la ciencia económica*, Jalapa-Enrique Veracruz: Oficina Tipográfica del Gobierno del Estado.
- (1929). “El Instituto de Economía de la América Latina” en *Revista Mexicana de Economía*, número 3, septiembre, pp. 374-375.
- González Aparicio, Enrique (1926). *El servicio civil de carrera en la Administración Pública Federal*, tesis, Facultad de Jurisprudencia de la Universidad Nacional.
- Gutiérrez Herrera, Lucino, Francisco J. Rodríguez Garza y Santiago Ávila Sandoval (2002). “Fases mundiales y minutos de modernización en México” en Francisco Rodríguez Garza y Santiago Ávila Sandoval (coordinadores), *Tiempo y devenir en la historia económica de México*, México: UAM-A.
- Hobsbawm, Eric (1995). *Historia del siglo XX*, Barcelona: Crítica-Grijalvo.
- Hutchison, T.W. (1985). *Sobre revoluciones y progresos en el conocimiento económico*, México: FCE, p. 415.
- Lerliche, Cristian E., (1991). *Teoría cuantitativa y Escuela de “Cambridge”: la versión de A.C. Pigou*, México: UAM: serie economía.
- Macedo, Pablo (1905). “La evolución mercantil; comunicaciones y obras públicas; y la Hacienda Pública” en *Tres monografías que dan idea de una parte de la evolución económica de México*, México: FE-UNAM, 1989.
- Martínez Sobral, Enrique (1932). *Compendio de economía*, México: ed. Botas, p. 432.
- Maynard Keynes, John (1973). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México: FCE.
- Montes de Oca, Luis (1943). “La intervención del estado en la Actividad Económica” en *Investigación Económica*, núm. 3, tomo III, México, tercer trimestre, pp. 223-262, Escuela Nacional de Economía.
- Mora, José María Luis (1986). “Política”, *Obras Completas*, vol. 1, México: SEP-

Instituto Mora; p. 530.

Polanyi, Karl (1992). *La gran transformación, los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, México: FCE/Clásicos de Economía.

Prieto Guillermo (1861). *Algunas ideas sobre la organización de la Hacienda Pública basadas en el presupuesto de 1857*, México: Imprenta de V. G. Torres, 27 p.

——— (1990). *Lecciones elementales de economía política*, México: M.A. Porrúa.

Rist, Charles (1945). *Historia de las doctrinas monetarias y del crédito*, México: Editorial América.

Rodríguez Garza, Francisco J. (1993). *Entrevista a Ricardo Torres Gaitán*.

Sánchez de Tagle, Javier (1929). “El problema económico de los Fisiócratas” en *Revista Mexicana de Economía*.

Silva Herzog, Jesús (1928). “Nuestros puntos de vista” en *Revista Mexicana de Economía*, núm. 1, (marzo-abril), pp. 1-4.

Sraffa, Piero (1994). “Introducción” en David Ricardo, *Principios de economía política y tributación*, México: FCE.

Turrent, Eduardo Díaz (1984). “El keynesianismo y la legislación bancaria en México” en *Análisis Económico*, núm. 1, enero-junio.

Uhthoff, Luz Ma. L. (1995). *Luis Cabrera y Rafael Nieto, de la Cámara de Diputados a encargados de la Secretaría de Hacienda*, mimeografo.

UNAM, (1981). “Resumen del desarrollo de las ciencias económicas” en Torres Gaitán, Ricardo y Gonzálo Mora Ortiz, *Memoria Conmemorativa de la Facultad de Economía*, México: Facultad de Economía-UNAM.

El multiplicador del crédito en México

(Recibido: octubre/04 aprobado: noviembre/04)

*Fernando Velázquez Vadillo**

Resumen

Se cuestiona la existencia del mecanismo del multiplicador de crédito como esquema explicativo de la relación entre la masa monetaria y el dinero central en México. Nos referimos al periodo 1989-1994 que presentó características idóneas para este estudio. Se analizan la distribución de crédito, el refinanciamiento del banco central, la evolución de los factores autónomos de la liquidez bancaria y el endeudamiento externo de los bancos comerciales. Se concluye que el mecanismo del divisor de crédito pudo jugar de manera particular en el periodo analizado, pero que el multiplicador de crédito es el mecanismo prevaleciente en la creación monetaria del Sistema Bancario en México.

Palabras clave: crédito bancario, refinanciamiento, multiplicador del crédito, divisor del crédito factores autónomos de la liquidez bancaria, endeudamiento externo.

Clasificación JEL: G32.

* Profesor-Investigador del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco (fvv@correo.azc.uam.mx).

¹ Deniza, (s.f.: 128).

Introducción

La distribución de crédito de los bancos tiene como contrapartida su creación monetaria y en este proceso de creación monetaria interviene un elemento indispensable, a saber, el monto de dinero central del que disponen los bancos. Este monto es conocido como liquidez bancaria.

Ante un crecimiento sostenido de su distribución de crédito, los bancos enfrentan requerimientos crecientes de dinero central, el cual pueden obtener endeudándose ante el banco central (BC). Este endeudamiento es conocido como el refinanciamiento del BC. El refinanciamiento permite entonces satisfacer las necesidades de liquidez surgidas de la distribución de crédito de los bancos comerciales.

El análisis de la creación monetaria de los bancos en México da por sentado el juego del mecanismo del multiplicador del crédito. En este esquema el monto del refinanciamiento es reducido, puesto que los bancos comerciales utilizan sus reservas de dinero central en forma de títulos públicos para apoyar su distribución de crédito.

En una situación de escasas reservas de dinero central puede plantearse sin embargo, que la progresión del crédito se acompañará de un crecimiento del refinanciamiento del BC. Existiría entonces una relación directa entre la progresión del crédito y el monto del refinanciamiento del BC. Esta correspondencia reflejaría una relación entre el dinero central y la masa monetaria en términos del divisor de crédito : los bancos distribuyen crédito y se refinancian después ante el banco central.

En el periodo 1989-1994, pudo observarse en México una importante progresión del crédito bancario que ante reducidas reservas en dinero central debió traducirse en montos importantes de refinanciamiento del BC. Sin embargo, aunque las reservas de dinero central de los bancos comerciales no fueron suficientes para apoyar la progresión del crédito, los montos de refinanciamiento fueron poco significativos.

En este artículo se analiza las causas de esta coincidencia entre reducido refinanciamiento e importante crecimiento del crédito bancario. Es decir, los elementos que permitieron a los bancos comerciales otorgar montos crecientes de crédito sin recurrir al endeudamiento ante el BC. Esta cuestión implica investigar si el mecanismo del multiplicador estuvo realmente vigente en este periodo de rápido crecimiento del crédito bancario.

Se estudia entonces la evolución de los factores autónomos de la liquidez bancaria que pudieron, al evolucionar favorablemente, reducir las necesidades de refinanciamiento de los bancos; pero también el papel importante del endeudamiento

externo, que contribuyó a liberar a los bancos de su dependencia respecto al refinanciamiento y a sostener su creciente distribución de crédito.

Se evalúa la afirmación generalmente aceptada de que el mecanismo del multiplicador de crédito prevalece en el funcionamiento del sistema bancario mexicano. El estudio comprende el periodo 1989-1994, porque presentó características idóneas para este análisis.

Se aborda primero la relación entre la distribución de crédito y el refinanciamiento del BC, le sigue el análisis del refinanciamiento del BC y los factores que contribuyeron al equilibrio de los balances bancarios en México en el periodo 1989-1994.

1. Distribución de crédito y refinanciamiento del banco central

Puede afirmarse que el factor que origina la oferta de crédito bancario es la demanda de medios de financiamiento del público, la demanda de crédito. La satisfacción de esa demanda, es decir, la oferta de crédito, está supeditada al monto de dinero central del que disponen los bancos comerciales. Este monto de dinero central es lo que se conoce como liquidez bancaria.

La dependencia de la distribución de crédito respecto a la liquidez bancaria es consecuencia de la relación de autoridad que se establece entre el BC y los bancos comerciales en un sistema bancario jerarquizado. El BC emite el dinero central o base monetaria (*high power money*), él es entonces el único que puede satisfacer la necesidad de liquidez del sistema bancario provocada por su distribución de crédito. La creación monetaria de los bancos depende así de la actitud que el BC adopta respecto a su refinanciamiento. Esta actitud se manifiesta en dos lógicas opuestas de la oferta de crédito: la del multiplicador y la del divisor del crédito.

1.1 La noción de la liquidez bancaria

En un sistema bancario jerarquizado, el BC presenta dos características: es el banco de los bancos y es el único emisor de dinero central.

La característica específica del BC es la de ser el banco de los bancos y de adoptar respecto a ellos un comportamiento que no es el de la búsqueda de un beneficio comercial. “Todos los bancos están ligados al banco central por una cuenta corriente, todos efectúan pagos entre ellos mediante transferencias o órdenes al banco central de debitar sus cuentas en beneficio de los bancos a quienes deben”.¹

El banco central ofrece entonces a los creadores de dinero (bancos comerciales) el servicio que éstos últimos proveen a su clientela: al hacer admitir su

moneda como medio de pago indiscutible, el BC permite a los bancos pagar sus deudas entre ellos tan fácilmente como lo hacen dos empresas que tienen su cuenta en el mismo banco.

Por otro lado, el BC emite el dinero central, llamado también base monetaria, que está constituido por los billetes (en poder de los bancos y del público) y los depósitos de los bancos en el BC.

La liquidez bancaria consiste en el monto de dinero central del que disponen los bancos comerciales. Para precisar esta noción recordemos que el dinero central tiene dos componentes que deben distinguirse claramente.

El primero es el dinero conservado por los agentes no financieros (empresas y hogares). Está constituido esencialmente de billetes y de depósitos monetarios. Esta parte del dinero central se conoce como dinero en circulación y se incluye en la masa monetaria y en la “liquidez de la economía”. El segundo se integra por el dinero mantenido por los bancos en forma de billetes en caja o en la forma, más importante, de cuentas corrientes. Este componente, que se excluye de la masa monetaria constituye la liquidez de las instituciones financieras.

Debemos distinguir entre los elementos componentes de la liquidez de “un banco” y la liquidez del sistema bancario. Mientras que la primera comprende el monto de su cuenta corriente en el banco central, los billetes en caja y los montos de sus cuentas corrientes en otros bancos, en la segunda éste último monto se elimina por agregación.

La liquidez bancaria comprende entonces elementos del pasivo del BC.

1.2 Creación monetaria de los bancos y refinanciamiento del banco central

<i>Líquides Bancaria</i>	<i>Masa monetaria en Circulación</i>	
Billetes en caja + Cuentas Corrientes de los bancos en el Banco Central	Billetes en circulación + Cuentas Corrientes del público en el Banco Central	Dinero bancario emitido por los bancos comerciales + Piezas Metálicas en poder del público

La conclusión del análisis de la creación monetaria de los bancos se resume en la frase: los créditos crean los depósitos. Estos depósitos están ligados a las chequeras

² Chaineau (1990: 23-24).

de los clientes y son en consecuencia dinero bancario. Por esta razón se plantea la igualdad: crédito = creación monetaria de los bancos.

En un sistema bancario jerarquizado un problema esencial de tesorería se impone a los bancos: su capacidad de distribución de crédito está limitada por sus disponibilidades de moneda central y en consecuencia, por la actitud del BC respecto al financiamiento de los bancos comerciales (refinanciamiento).

En efecto, los bancos comerciales conservan un cierto monto de dinero central, es decir, están obligados a conservar como activos, elementos del pasivo del banco central. Tres razones justifican la constitución de este monto:²

- 1) Los clientes retiran siempre en forma de billetes una fracción del aumento de sus depósitos para poder efectuar los pagos ligados a sus transacciones cotidianas. Como los bancos deben sin costo y sin tardanza efectuar esta conversión de depósitos en billetes, les es necesario conservar dinero central.
- 2) Ciertos bancos pueden, después de haber efectuado las operaciones de compensación con los demás bancos, ser deudores netos de otros bancos. El pago monetario interbancario que debe realizarse entonces, se efectúa en moneda central por crédito y débito de sus cuentas corrientes en el BC.
- 3) La constitución de reservas obligatorias en el BC crea una necesidad artificial de dinero central para los bancos de segundo rango, que refuerza la necesidad en moneda central que éstos tienen como consecuencia de la salida de billetes.

La igualdad inicial entre crédito distribuido y creación monetaria de los bancos se ve entonces modificada. Los bancos deberán responder a las demandas de billetes de sus clientes, que surgen de los nuevos depósitos generados por los créditos y deberán constituir nuevas reservas sobre la base del incremento de los depósitos. Podemos plantear:

Distribución de crédito
= creación monetaria de
los bancos comerciales
 $\Delta C = \Delta M$

Necesidad de dinero
central de los bancos
comerciales
 $\Delta B + \Delta R$

Los bancos sufren así un desequilibrio de sus balances como consecuencia de su distribución de crédito: el activo aumenta de $\Delta C + \Delta R$ mientras que en el

³ Chaineau (1990: 157).

pasivo encontramos $\Delta M - \Delta B = \Delta D$

Para equilibrar sus balances los bancos comerciales deberán solicitar un monto de dinero central o refinanciamiento igual a:

$$\Delta C + \Delta R - \Delta D = Rf$$

El refinanciamiento del BC aparece entonces como indispensable a la actividad de crédito de los bancos comerciales, sin él no pueden convertir en billetes la fracción del aumento de los depósitos solicitada por el público, ni constituir las reservas exigidas por ese aumento.

Los bancos podrían sin embargo reequilibrar su balance a partir de una obtención autónoma de dinero central. Es el caso de una situación de excedente de la balanza de pagos que provee de divisas a los bancos comerciales y que les permite al cederlas al BC obtener la liquidez necesaria.

La condición de equilibrio de los bancos comerciales es entonces:

$$\Delta B + \Delta R = \Delta Div + \Delta Ref$$

En una situación de importante creación monetaria de los bancos comerciales, una declinación de la entrada de divisas conducirá a que el papel del refinanciamiento bancario sea más importante. Sin embargo, como lo veremos en el caso de México, el endeudamiento externo puede jugar en esas circunstancias un papel importante en el equilibrio de los balances bancarios.

La distribución de crédito de los bancos les provoca entonces problemas de liquidez, ya que una parte del dinero creado va a ser convertido parcialmente en billetes y la parte restante de los depósitos va a justificar la constitución de reservas en el BC. Este último, debe entonces refinanciar a los bancos comerciales en un monto igual a la suma de los montos de los retiros de billetes y de las reservas creadas. La actitud del BC respecto a su refinanciamiento se concretiza en dos lógicas diferentes de la oferta de crédito bancario, que se resumen en los análisis del multiplicador y del divisor del crédito.

1.3 Multiplicador y divisor de crédito

Los bancos pueden efectuar operaciones de préstamo cuando poseen un monto en moneda central superior al necesario para asegurar la conversión de sus monedas en dinero central, o bien, cuando tienen la seguridad de que el BC los refinanciará. Existe entonces una relación entre el volumen de las disponibilidades de dinero

central que los bancos conservan y el volumen de créditos que otorgan. Esta relación puede ser analizada en términos del multiplicador o de divisor del crédito.

En el caso del multiplicador, el sistema bancario está fuera de banca, es decir, que los bancos equilibran sus balances sin recurrir al banco central, el sistema bancario dispone entonces globalmente de montos excedentes de dinero central.

En este caso la relación establecida entre la base monetaria (MC) y la masa monetaria (MM) puede ser interpretada en el sentido: la masa monetaria es un múltiplo de la base. Esta relación puede establecerse de la manera siguiente: $MM = k MC$. En donde “k” es el multiplicador de crédito.

El valor del multiplicador de crédito es presentado por A. Chaineau³ de la manera siguiente:

$$k = 1 / (b + r - rb)$$

Donde:

r: es el porcentaje de reservas obligatorias respecto a los depósitos y,

b: es el porcentaje de billetes en la masa monetaria.

El divisor del crédito aparece cuando el sistema bancario está en banca, es decir, cuando el monto en dinero central del que disponen los bancos comerciales es insuficiente para hacer frente a las necesidades nacidas de su actividad de distribución de crédito, lo cual exige una creación monetaria posterior del BC que deberá refinanciarlos. Por esta razón puede hablarse de un divisor de refinanciamiento.

La relación entre MM y MC será entonces $MC = (1 / k) MM$. En donde $1/k$ es el divisor del crédito. El divisor del crédito es entonces el inverso del multiplicador:

$$1/k = (b + r - rb)$$

En una situación en la que actividad económica progresa y la demanda de crédito es importante, los montos crecientes de crédito distribuido requerirán también de montos crecientes de liquidez bancaria. Puede plantearse que si esta situación de auge perdura, el mecanismo del multiplicador dará paso al mecanismo del divisor del crédito puesto que las reservas en dinero central de los bancos comerciales no son ilimitadas. En otras palabras, el BC apoyará la distribución de crédito de los bancos comerciales a *posteriori* con su refinanciamiento. Montos de

⁴ Esta intensificación de la competencia interbancaria se tradujo, en particular, en una modificación importante

refinanciamiento significativos e importante volumen de crédito bancario se manifestarán simultáneamente en la economía.

Sin embargo, durante el periodo 1989-1994, en el que el crédito bancario en México creció a tasas muy elevadas, los montos del refinanciamiento del BC fueron mínimos. Puesto que las reservas en dinero central de los bancos comerciales, constituidas por títulos públicos, fueron reducidas ya que el sector público presentó un superavit en el periodo 1992-1994, interesa entonces analizar cómo los bancos mexicanos pudieron mantener durante un plazo tan largo tasas elevadas de crecimiento en su distribución de crédito sin el apoyo del refinanciamiento del BC.

2. Refinanciamiento del banco central y factores que contribuyeron al equilibrio de los balances bancarios en el periodo 1989-1994

En el periodo 1989-1994 el crédito bancario creció a tasas muy elevadas al tiempo que el monto de refinanciamiento del BC fue reducido. Los bancos no dependieron entonces de este recurso para solucionar el desequilibrio que su actividad de crédito generó en sus balances. Por lo que resulta pertinente analizar los elementos que permitieron a los bancos comerciales equilibrar sus balances en este periodo de crecimiento acelerado del crédito.

Inicialmente se muestra el crecimiento del crédito distribuido en el periodo 1989-1994, después se presenta la evolución del refinanciamiento bancario en México en el mismo periodo, le sigue el análisis de la evolución de los factores autónomos de la liquidez bancaria y, finalmente el estudio del papel que jugó el endeudamiento externo en el equilibrio de los balances bancarios.

2.1 Evolución en términos reales del monto de crédito distribuido por los bancos comerciales mexicanos

El proceso de liberalización del sistema bancario mexicano que comenzó en 1988 y el proceso de privatización de los bancos realizado en el periodo de 1990-1992, intensificaron la competencia interbancaria.⁴ Esto condujo, en el marco de un medio ambiente optimista respecto a las perspectivas de evolución de la economía mexicana a la progresión en términos reales del monto del crédito distribuido por los bancos comerciales en el periodo 1989-1994. La evolución del monto real del crédito distribuido por los bancos comerciales en el periodo 1983-1994, puede observarse en el Cuadro 1 y la Gráfica 1.

Puede constatar que el crédito de los bancos comerciales, progresa en promedio en los periodos 1983–1988 y 1989–1994 respectivamente, de 609.2 a 921.4 millones de pesos.

En el periodo 1989–1994, el crédito de los bancos comerciales presentó tasas de crecimiento positivas. Sin embargo, una disminución de esa tasa puede observarse en 1993. Esto puede atribuirse a una actitud más prudente de los bancos en su distribución de crédito ante el deterioro de sus portafolios de préstamos (la progresión del crédito distribuido se acompañó, en efecto, de la progresión de la cartera vencida).

Analizaremos ahora como los bancos pudieron equilibrar sus balances ante esta importante progresión del crédito distribuido.

2.2 Importancia del refinanciamiento de los bancos de segundo rango ante el banco central en México

Cuadro 1
Crédito distribuido por los bancos comerciales en el periodo 1983-1994
(millones de pesos de 1978 y tasa de crecimiento real)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994*
BC	548.1	564.2	625.0	710.7	768.4	438.5	582.6	732.7	905.9	1113.6	1272.2	1694.7
TC	-16.6	2.9	10.8	13.7	8.1	-42.9	32.9	25.8	23.6	22.9	14.3	33.2

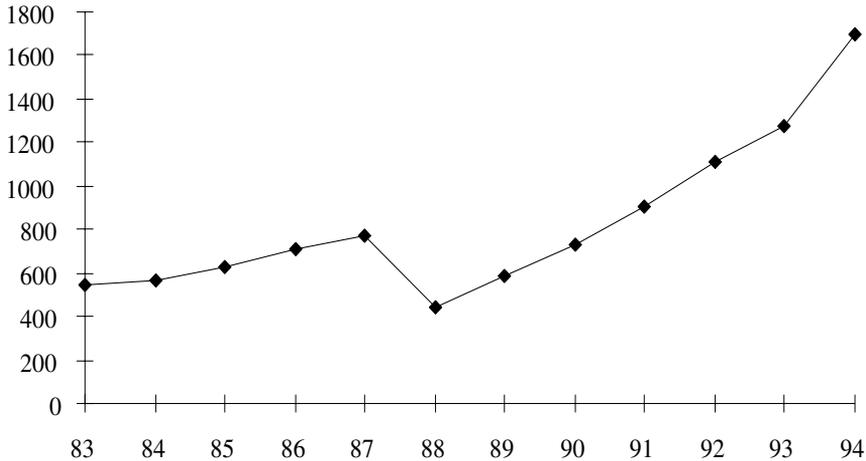
* Una nueva metodología fue utilizada en la presentación de los balances bancarios a partir de 1994. En consecuencia, los montos presentados para este año no son estrictamente comparables con el resto de la serie.

Fuente: 1994, Banxico. 1983-1993, Banxico e INEGI, varios años.

de la estructura del mercado bancario, ya que la participación de los bancos de tamaño medio y pequeño, pasó de 25% en 1991 a 38% en 1994.

⁵ Llau (1985 : 49).

Gráfica 1
Crédito distribuido por los bancos comerciales.
(millones de pesos de 1978)



Fuente: Elaborada con base en Cuadro 1.

Hemos constatado la importante progresión del crédito bancario en el periodo 1989-1994. Interesa ahora examinar la importancia del endeudamiento de los bancos ante el BC para saber si los bancos mexicanos apoyaron su creciente distribución de crédito en este recurso.

Para verificar la dependencia de los bancos respecto al Banco Central haremos referencia al volumen de refinanciamiento otorgado por éste último a los bancos comerciales.⁵ La línea 12e “Crédito a los bancos creadores de dinero”, de las Estadísticas Financieras del Fondo Monetario Internacional, nos informa sobre el monto de créditos del banco central a los bancos comerciales.

El Cuadro 2 muestra que en el caso de México el monto del refinanciamiento de los bancos comerciales por el banco central es poco importante y no refleja la existencia del mecanismo del divisor de crédito, el cual está basado en este refinanciamiento.

Si tomamos como referencia el caso de Alemania, podemos constatar que el monto de refinanciamiento de los bancos comerciales ante el BC es mucho más elevado que en el caso de México. En Alemania, el refinanciamiento de los bancos comerciales representó en los años 80 la mitad del activo del balance del BC.⁶

Sin embargo se observa en México una progresión del endeudamiento de

los bancos ante el BC, en los dos periodos considerados: 1983–1988 y 1989–1994. El importante crecimiento en el segundo periodo se explica por el aumento espectacular del endeudamiento de los bancos ante el BC en el mes de diciembre de 1994. A continuación los elementos determinantes de esta evolución.

2.3 Evolución de los factores autónomos de la liquidez bancaria en México

La evolución de los factores autónomos de la liquidez bancaria podría situar al

Cuadro 2
Crédito del banco central a los bancos creadores de dinero en México, 1983-1994
(porcentaje de la base monetaria)

1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
1.6	1.1	0.8	0.6	0.4	0.8	0.2	0.1	0.1	0.0	1.6	160.4
1983-1988				1989-1993				1989-1994			
0.88				0.66				27.1			

Fuente: Elaboración propia con base en FMI (1995: 273).

sistema bancario fuera del BC, es decir, en una situación en la que las dificultades de liquidez de los bancos son solucionadas sin la intervención del BC. Sin pretender determinar los montos exactos de esos factores, dada las limitaciones estadísticas involucradas, se intenta mostrar el sentido de su influencia sobre la situación de liquidez de los bancos mexicanos en el periodo estudiado.

Los factores autónomos de la liquidez bancaria son: la demanda de billetes del público, los préstamos otorgados por el BC al sector público y la disponibilidad de divisas.

La demanda de billetes en México

La demanda de billetes en México es tradicionalmente importante y su participación

⁶ Renversez (1990).

⁷ Banco de México (1993).

en la base monetaria aumentó en los años estudiados. Su evolución en el periodo 1983-1994 fue la siguiente.

La progresión de la demanda de billetes que muestra el Cuadro 3, indica que constituyó una fuga importante en las disponibilidades de dinero central de los bancos mexicanos y contribuyó, en consecuencia, a acrecentar su necesidad de refinanciamiento. Como puede observarse, la participación promedio de la demanda de billetes en la base monetaria, fue en los periodos 1983-1988 y 1989-1994, de 37.5 y de 82.5% respectivamente. La progresión de la demanda de billetes por el público en el segundo periodo se explica por el proceso deflacionista, así como por la facturación de las cuentas de cheques a partir de 1993.⁷

El monto del déficit público en México

El monto del déficit público así como su modo de financiamiento, juegan también un papel importante en la situación de liquidez de los bancos. Su monto como porcentaje del PIB evolucionó de la manera siguiente en el periodo 1984-1992.

Un déficit público importante puede ser un factor de aumento de la liquidez bancaria a causa de los depósitos que genera en el sistema bancario. Como puede

Cuadro 3
Participación de la demanda de billetes en la base monetaria, 1983-1994

1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
21.1	23.0	30.5	36.2	51.0	63.2	78.4	79.3	81.7	83.7	86.2	85.4
1983-1988						1989-1994					
37.5						82.5					

Fuente: Elaboración propia con base en FMI (1995: 273).

constatarse en el Cuadro 4 el financiamiento del déficit público por el banco central en México fue significativo en el periodo 1984-1990. Podemos deducir entonces un efecto positivo sobre la liquidez bancaria. Sin embargo, el déficit público se redujo progresivamente y pudo observarse un excedente en las finanzas públicas a partir de 1991, lo que significó un menor financiamiento del BC, en consecuencia, una menor contribución a la liquidez bancaria por parte de este factor.

El modo de financiamiento del sector público se modificó además progresivamente hacia un financiamiento mediante la emisión de títulos. Desde 1992 el gobierno recurre exclusivamente al financiamiento en el mercado de capitales,

⁸ Banco de México (1996: 1-10).

esencialmente mediante la emisión de Cetes. Esta evolución contribuyó a la reducción de las necesidades de refinanciamiento de los bancos, que desde entonces tienen la posibilidad de obtener dinero central mediante la negociación de sus carteras de títulos públicos en el mercado monetario.

Cuadro 4
Deficit público como porcentaje del PIB, 1984-1992

1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
-6.3	-6.9	-12.9	-13.8	-9.7	-5.5	-2.0	3.8	4.7

Fuente: Elaboración propia con base en BANXICO (1994).

Las disponibilidades en divisas de los bancos comerciales en México. Observaremos primero la relación entre la evolución del monto disponible de divisas y el endeudamiento de los bancos ante el BC en México y enseguida analizaremos las causas de la caída de divisas durante el año 1994.

La relación entre el monto de las disponibilidades en divisas y el endeudamiento de los bancos ante el BC es importante y el análisis de su evolución resulta fundamental para comprender el comportamiento de distribución de crédito de los bancos.

En el periodo (1983-1994) la entrada de divisas fue un factor de relajamiento de los requerimientos de liquidez de los bancos mexicanos. Esto puede apreciarse en el cuadro siguiente, que muestra la evolución del monto de créditos sobre el exterior en el activo del BC así como su variación anual.

El impacto del aumento de las reservas internacionales que se constata, fue sin embargo contrarrestado por operaciones de esterilización que realizó el BC a través de la venta de títulos públicos en el mercado monetario. Sin embargo, la entrada de divisas permitió a los bancos mexicanos equilibrar sus balances con una mínima utilización del refinanciamiento del BC durante la mayor parte del periodo 1983-1994.

Observamos ya que durante el año 1994 el refinanciamiento de los bancos por el BC fue muy importante.

Esto se explica por la utilización creciente del crédito bancario dada la progresión de la inversión de las empresas a partir de 1989 y por el aumento del crédito a los particulares. En el marco de esta progresión del crédito bancario, de

la disminución y posterior desaparición del déficit público y de la progresión de la demanda de billetes; la disminución drástica de la entrada de divisas en este año implicó una intervención importante del BC con el fin de equilibrar los balances bancarios.

El papel fundamental de la entrada de divisas en el equilibrio de los balances bancarios se pone en evidencia por el paralelismo constatado entre la disminución de los activos internacionales del BC (debido a la reducción del monto de divisas

Cuadro 5
Crédito sobre el exterior en el activo del banco central y variación
anual, 1983-1994

	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Crédito	708	1 561	2 168	6 214	30 306	15 207
Variación		120.5	38.9	186.6	387.7	50.4
	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Crédito	18 116	30 260	55 570	59 992	78 704	32 739
Variación	-20.6	+67.0	+83.6	-8.0	+31.2	+58.4

Fuente: Elaboración propia con base en FMI (1995: 273).

cedidas por los bancos comerciales al BC) y la progresión del endeudamiento de los bancos ante el BC. La evolución de estos dos datos en el año 1994 puede observarse en el cuadro 6 y las gráficas 2 y 3.

Puede constatarse que la disminución de reservas internacionales en el mes de abril se acompañó por una progresión paralela del endeudamiento de los bancos ante el BC y que la caída de esas reservas en el mes de diciembre implicó una intervención espectacular del Banco Central a fin de equilibrar los balances bancarios. Efectivamente, el endeudamiento de los bancos ante el BC representó este mes más de una vez y media el monto de la base monetaria. Es cierto que una modificación contable, que consiste en no registrar ya los títulos cedidos por los bancos como un financiamiento al sector público, sino como un financiamiento al sector bancario, tuvo lugar en el mes de diciembre de 1994.⁸ Sin embargo, el monto de esos títulos es insuficiente para explicar la importancia del endeudamiento de los bancos ante el BC a lo largo de ese mes.

En el periodo 1989-1994 se observó entonces una progresión importante

del crédito bancario y de la entrada de divisas. Los bancos pudieron así equilibrar sus balances mediante la cesión al BC de sus disponibilidades de divisas. La caída de éstas últimas en 1994 implicó una progresión de su endeudamiento ante el BC.

En la explicación de la caída de la disponibilidad de divisas de los ban-

Cuadro 6
Activos internacionales y créditos a los bancos creadores de dinero, 1994
(millones de pesos)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Octubre	Nov.	Dic.
AI	81 613	93 516	82 816	56 516	56 818	54 264	54 983	55 490	54 940	59 141	43 022	32 739
T de	--	14.6	-11.4	-31.8	0.5	-4.5	1.3	0.9	-0.1	7.6	-27.3	-23.9
C.	1 046	1 407	1 207	10 469	13 381	9 981	16 341	13 341	10 165	6 219	13 019	97 731
Cr./B.	--	34.5	-14.2	767.4	27.8	-25.4	63.7	-18.4	-23.8	-38.8	109.3	650.7

Fuente: Elaboración propia con base en BANXICO (1996: I-10).

cos mexicanos durante 1994, dos elementos aparecen como fundamentales: las características de la estructura del flujo de entrada de divisas y el tipo de régimen de tasa de cambio.

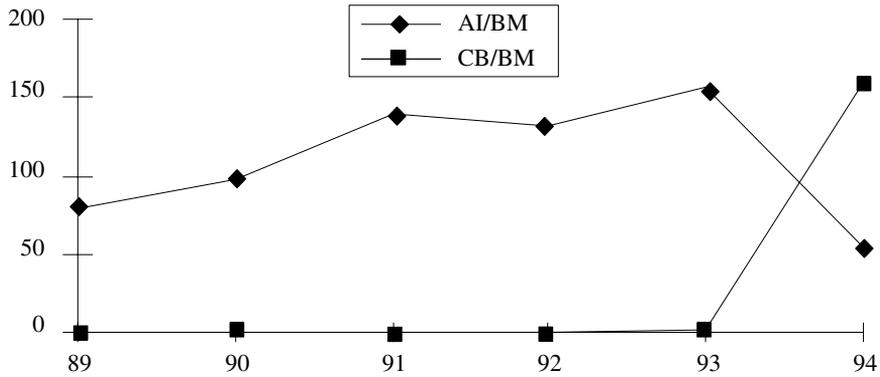
En el Cuadro 7, se observa la evolución del monto y de la estructura del flujo de entrada de divisas registrado en la balanza de pagos durante 1989–1994, sin considerar al sector público, ya que éste último redujo su endeudamiento durante la mayor parte de este periodo.

El análisis de este cuadro permite subrayar tres aspectos: Primero, la importante progresión de la entrada de divisas cuyo monto se multiplicó dos veces y media entre 1989 y 1994. Segundo, la importante contribución a esta evolución de las divisas obtenidas a través de la exportación de mercancías, que crecieron 2.6 veces y de la inversión extranjera (IE) cuyo monto en 1993 representó 6.4 veces el de 1989. Finalmente se observa también una progresión significativa del endeudamiento de las empresas del sector privado en el periodo 1991–1993, así como variaciones positivas en el endeudamiento de los bancos de desarrollo y de los bancos comerciales aún si para estos últimos el monto de esas variaciones disminuye.

La evolución del endeudamiento externo de los bancos comerciales muestra una tendencia a la disminución a partir de 1992, sin embargo, ésta reduc-

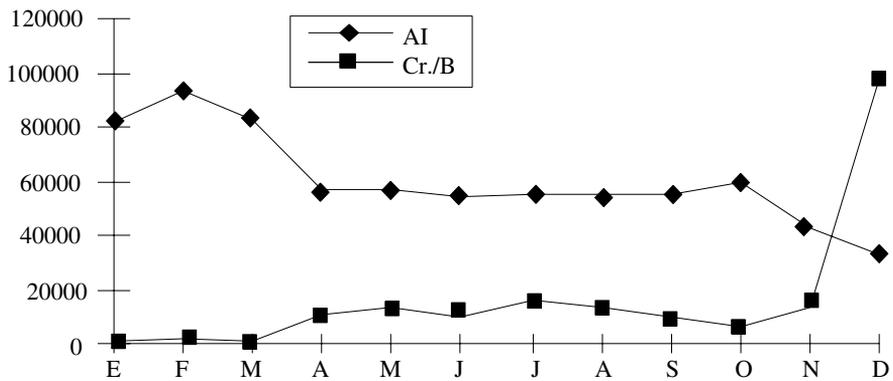
⁹ FMI (1997).

Gráfica 2
AI y crédito a los bancos
creadores de dinero / Base monetaria, 1989-1994
(millones de pesos)



Fuente: Cuadro 6.

Gráfica 3
AI y crédito a los bancos
Creadores de dinero, 1994
(millones de pesos)



Fuente: Cuadro 6.

ción oculta el aumento de su endeudamiento a corto plazo a lo largo del periodo 1989–1994. La evolución del monto y de la estructura de flujos de divisas pueden observarse en las gráficas 4 y 5.

Una observación importante es que el aumento de las exportaciones refleja la evolución de las exportaciones no petroleras y de los productos de las maquiladoras. Esto puede observarse en el Cuadro 8 y las gráficas 6 y 7.

Sin embargo, el aumento de la disponibilidad de divisas en el periodo 1989–1994, estaba fundada en dos elementos que debilitaban el equilibrio de la

Cuadro 7
Monto y estructura del flujo de divisas, 1989-1994
(millones de dólares)

	1989		1990		1991		1992		1993		1994	
		%		%		%		%		%		%
Exp. de Merc.	-22 842	53.6	40 711	57.5	42 688	50.5	46 196	53.4	51 886	49.9	60 882	59.4
Petroleras	7 876		10 104		8 166		8 307		7 418		7 445	
No Petroleras	14 966		30 607		34 521	17.9	37 889		44 468		53 437	
Invisibles*	15 284	35.8	14 677	20.7	15 155	14.5	15 107	17.5	14 759	14.2	17 490	17.1
Deudas**	980	2.3	10 741	15.2	12 257		7 867	9.1	14 822	14.3	9 107	8.9
B. de Des.	nég		4 995		2 341		1 730		3 934		4 382	
B. Comerc.	980		4 250		6 052		1 070		3 598		1 288	
S. Privado	nég		1 496		3 864	17.1	5 067		7 390		3 437	
Inversión Extr.	3 530	8.3	4 628	6.6	14 489		17 293	20.0	22 486	21.6	15 057	14.6
Directa	3 037		2 633		4 762		4 393		4 901		10 973	
Portafolio	493		1 994		9 728		12 900		17 585		4 084	
Acciones	n.d.		n.d.		6 332		4 783		10 717		4 084	
M. Monet.	n.d.		n.d.		3 396		8 117		6 868		0	
Total	42 636	100.0	70 757	100.0	84 589	100.0	86 463	100.0	103 953	100.0	102 536	100.0

* Comprende los Servicios no factoriales que abarcan principalmente los gastos de los extranjeros en visita a México y los Servicios factoriales, que toman en cuenta principalmente el pago de intereses.

** El endeudamiento del sector público no se incluyó ya que fue negativo durante la mayor parte de este periodo.

balanza de pagos:

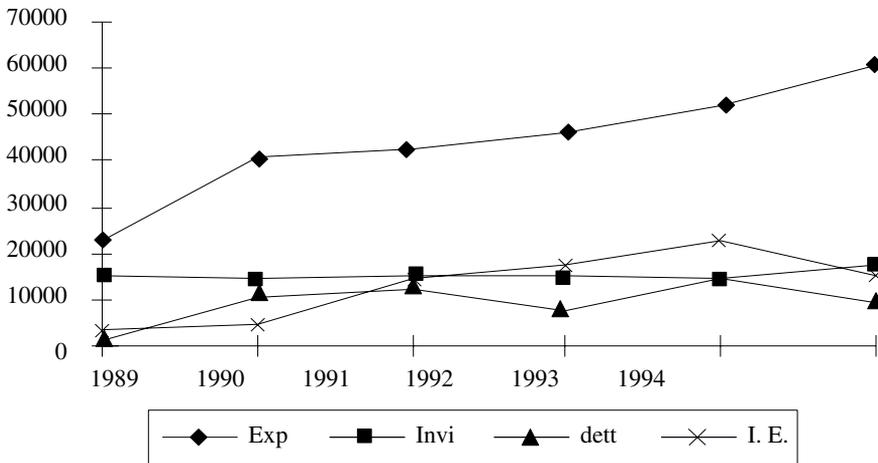
1) El crecimiento del déficit de la Cuenta Corriente, cuya evolución puede obser-

varse en el Cuadro 8:

- 2) El financiamiento de ese déficit mediante la inversión extranjera y la importancia al interior de la adquisición de activos de corto plazo que representaron durante los años 1991, 1992 y 1993, respectivamente, 23.4, 46.9 y 30.5% del total de la inversión extranjera). En efecto, la inversión extranjera permitió equilibrar el déficit de la cuenta corriente y acrecentar las reservas internacionales, pero este equilibrio se veía fragilizado por la importancia de los recursos de financiamiento a corto plazo cuya naturaleza extremadamente volátil fue puesta en evidencia por su desaparición durante 1994 (ver Cuadro 7).

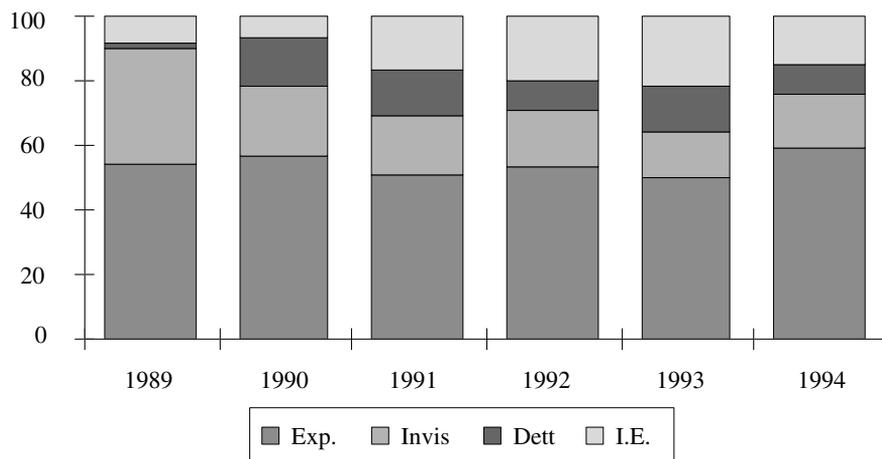
El déficit de la cuenta corriente y la importancia de los recursos extranjeros a corto plazo durante 1994, explican la pérdida de confianza, de los inversionistas nacionales y extranjeros en la capacidad de las autoridades mexicanas a respetar

Gráfica 4
Evolución del monto de divisas según su origen, 1989-1994
(millones de dólares)



Fuente: Cuadro 6.

Gráfica 5
Evolución de la estructura del flujo de entrada de divisas,
1989-1994



Fuente: Cuadro 6.

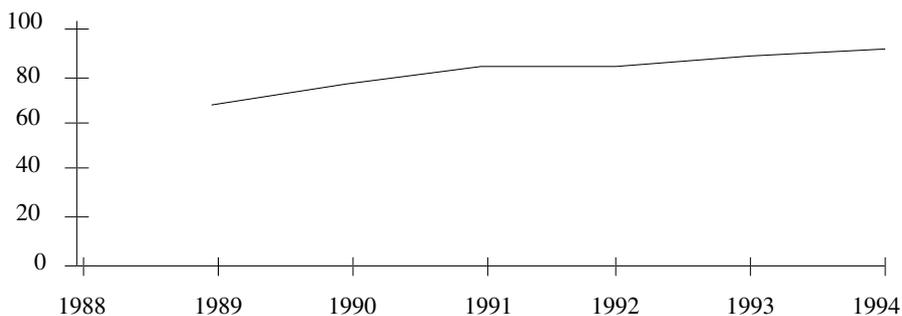
sus compromisos en materia de tasa de cambio lo que condujo a la caída en la disponibilidad de divisas.

Cuadro 8
Participación de las maquiladoras y de los productos no petroleros
en el total de las exportaciones, 1989-1994

<i>Exportaciones</i>	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Maquiladoras	35.1	34.1	37.1	40.4	42.1	43.1
No petroleras	65.5	75.2	80.9	82.0	85.7	87.8

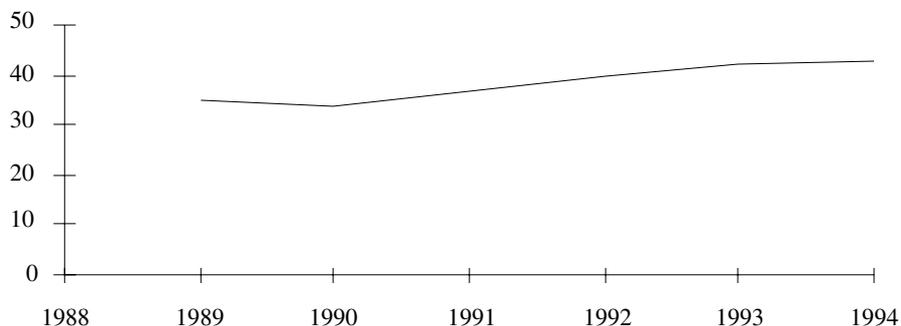
Fuente: NAFIN (1995:317).

Gráfica 6
Participación de las exportaciones
no petroleras en el total de las exportaciones, 1989-1994



Fuente: Cuadro 8.

Gráfica 7
Participación de las maquiladoras
en el total de las exportaciones, 1989-1994



Fuente: Cuadro 8.

Régimen de tasa de cambio y caída en las disponibilidades de divisas

Pueden distinguirse dos etapas principales en la evolución del régimen de tasa de

cambio en México a partir de 1982. Primero, en el mes de diciembre de 1982, se estableció la obligación de cesión de divisas al BC así como una serie de medidas

Cuadro 9
Evolución del saldo de la cuenta corriente y porcentaje, 1989-1994
(miles de millones de dólares)

1989		1990		1991		1992		1993		1994	
-6 085	16.0	-7 114	12.8	-15 893	25.7	-24 804	40.5	-23 393	35.1	-29 662	37.8

Fuente: INEGI y BANXICO, varios años.

conexas de control de cambios que se tradujeron en un doble mercado de cambio. Este último comprendía, por un lado, una tasa de mercado controlada aplicable a transacciones determinadas que representaban aproximadamente 70% de todas las transacciones comerciales y de todos los pagos (esa tasa fue ajustada cotidianamente a partir de enero de 1989) y por otro lado, una tasa de mercado libre aplicable a todas las otras transacciones.⁹

Más tarde, a partir del mes de noviembre de 1991, las diversas disposiciones del control de cambios fueron abandonadas y la tasa controlada fue fusionada con la tasa libre en una tasa única que era ajustada de manera continuada. Efectivamente, se introdujo un margen de fluctuación que se amplió progresivamente para alcanzar 4 puntos al final de 1992 y 15 puntos en el mes de diciembre de 1994.

Señalamos ya el creciente déficit de cuenta corriente y la importancia de la inversión extranjera de portafolio de corto plazo en el periodo 1989 –1994. En el marco de esas características de la balanza de pagos y del aumento del crédito bancario, la aparición de graves eventos políticos provocó ataques severos contra el peso en los meses de marzo y diciembre de 1994 y la salida masiva de capitales del país. A esto se sumó otro fenómeno que contribuyó a reducir la disponibilidad en divisas: cuando las perspectivas de depreciación del peso se acentuaron, ciertos segmentos del sector empresarial que estaban muy endeudados en dólares ante los bancos nacionales, así como inversionistas extranjeros y nacionales abandonaron las inversiones clásicas en pesos y adquirieron títulos emitidos en dólares o indexados al dólar (Tesobonos).

El BC sostuvo entonces al peso básicamente a través de intervenciones masivas en el mercado de cambios, lo que se reflejó en la rápida disminución de las reservas internacionales. Estas alcanzaron 11,000 mdd hacia mediados de diciembre

de 1994, cuando su monto era de 30,000 mdd en el mes de febrero del mismo año. Ante la caída de las reservas internacionales, el BC tuvo que dejar flotar libremente el peso a partir del 22 de diciembre. En el mes de enero de 1995, la tasa de cambio fluctuaba alrededor de 6 y 7 pesos por dólar, lo que representaba una depreciación de 40 a 50% respecto a la tasa de cambio prevaeciente hasta antes de la crisis del mes de diciembre de 1994.¹⁰

Las salidas masivas de capitales y la caída de reservas internacionales provocaron la escasez de divisas en los mercados financieros mexicanos. Una parte importante del total del crédito bancario (alrededor de 25% hasta antes de la crisis de diciembre) estaba pactada en dólares y era financiada en gran parte por líneas de crédito a corto plazo de bancos extranjeros.¹¹ El respeto de sus compromisos ante bancos extranjeros, mientras que sus disponibilidades en divisas disminuían, colocó a los bancos mexicanos en la necesidad de aumentar su endeudamiento ante sus acreedores extranjeros. Sin embargo, la progresión de este endeudamiento parece haber sido insuficiente para cubrir su necesidad de refinanciamiento, lo cual explicaría su creciente endeudamiento ante el BC a lo largo del año 1994.

Papel del endeudamiento externo en el equilibrio de los balances de los bancos comerciales mexicanos

En el periodo 1983-1994, los bancos mexicanos utilizaron de manera significativa el endeudamiento externo. Este último presentó sin embargo características particulares en el periodo 1989-1994.

Ante la debilidad del ahorro interno, el endeudamiento externo tuvo un papel importante en el sostenimiento de la actividad de crédito y en el equilibrio de los balances bancarios. Un nivel de ahorro elevado, habría permitido a los bancos recolectar recursos suficientes para prestar directamente lo que recibieron en depósito, u obtener en el mercado monetario la liquidez necesaria por su actividad. Sin embargo, el ahorro interno en México es tradicionalmente débil y disminuyó todavía más en el periodo 1988-1994.

Esto puede observarse en el cuadro siguiente, que muestra la evolución del ahorro nacional en proporción del PIB en el periodo 1980-1994.

La debilidad del ahorro interno explica entonces la utilización del endeu-

¹⁰ OCDE (1995 : 45-46).

¹¹ OCDE (1995 :40).

damiento externo de los bancos comerciales mexicanos. Podemos observar en el Cuadro 11 la evolución del monto de este endeudamiento así como su participación en el total del balance en el periodo 1983-1994.

Puede constatar que el endeudamiento externo representó en promedio 18% del total del balance de los bancos comerciales en el periodo 1983-1994 y que las participaciones respectivas del endeudamiento a largo y a corto plazo fueron, también en promedio, de 14.5 y 3.5%.

En el periodo 1989-1994, los bancos comerciales equilibraron sus balances por su disponibilidad de divisas que provenían principalmente de los depósitos generados por la progresión de las exportaciones y de la inversión extranjera, pero también por la utilización del endeudamiento, principalmente a corto plazo, ante los bancos y las entidades no financieras extranjeras.

Aún cuando puede constatar que la participación del endeudamiento externo en el total del balance de los bancos mexicanos disminuyó de 20.8 a 15.2%, en los periodos 1983-1988 y 1989-1994, respectivamente, debe señalarse un aspecto fundamental: el constante aumento de su endeudamiento a corto plazo. Éste aumentó en promedio de 1.8 a 5.3% del total del balance y de 2.0% en 1989 a 7.0% en 1994 (ver Gráfica 8). Esto muestra que la evolución de la actividad de crédito observada a partir de 1989, fue sostenida por la utilización del endeudamiento externo, principalmente en el año 1994 en el cual hubo una caída de las disponibilidades de divisas de los bancos comerciales.

Puede plantearse entonces que el mecanismo del divisor del crédito funcionó en el periodo 1989-1994, aunque de una manera particular: los bancos distri-

Cuadro 10
Ahorro interno en México como porcentaje del PIB, 1980-1994

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Ahorro Interno	21.7	21.0	19.3	25.3	22.5	22.0	16.9	22.2
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	
Ahorro Interno	19.3	18.8	19.2	17.8	16.1	16.7	15.8	

Fuente: 1980-1987, OCDE (1992:80)
1988-1994, OCDE (1995:8)

buyeron crédito y se “refinanciaron” después mediante el endeudamiento externo a corto plazo. Este se habría entonces sustituido al refinanciamiento del BC. Sin embargo, el importante refinanciamiento del BC en 1994 muestra una intervención del BC de carácter excepcional, lo que a su vez es demostrativo del multiplicador

Cuadro 11
Endeudamiento externo de los bancos comerciales mexicanos, 1983-1994
(millones de pesos) y participación en el total del balance

	1983		1984		1985		1986		1987		1988	
		%		%		%		%		%		%
L.P.	1 441	21	1 839	17	3 238	20	7 459	23	13 764	18	15 672	15
C.P.	103	2	144	2	210	1	478	1	1 747	2	3 440	3
Total	1 544	23	1 983	19	3 448	21	7 937	24	15 511	20	19 112	18
	1989		1990		1991		1992		1993		1994	
		%		%		%		%		%		%
L.P.	21 301	14	29 216	12	33 286	9	34 774	8	37 816	7	74 671	9
C.P.	3 279	2	11 486		24 209	7	25 051	5	33 221	6	53 418	7
Total	24 580	16	40 702		57 495	16	59 825	13	71 037	13	128 089	16

Fuente: BANXICO, varios años.

de crédito: en circunstancias excepcionales en el que el funcionamiento del sistema bancario está en peligro, el BC otorga montos de refinanciamiento importantes a los bancos comerciales.

Conclusiones

La importante progresión del crédito bancario entre 1989 y 1994 se realizó paralelamente al crecimiento significativo del nivel de actividad económica. En proporción del PIB la FBCF representó 18.2%, en 1989 y 20.4% en 1993 y el crédito de la banca comercial al sector privado en los mismos años alcanzó 9.4 y 17.0%, respectivamente. Podemos plantear entonces que la evolución del crédito bancario en este periodo respondió a la creciente demanda del sector privado.

Tradicionalmente se da por hecho en los análisis del funcionamiento del sistema bancario en México, que el mecanismo del multiplicador prevalece en la creación monetaria de los bancos.

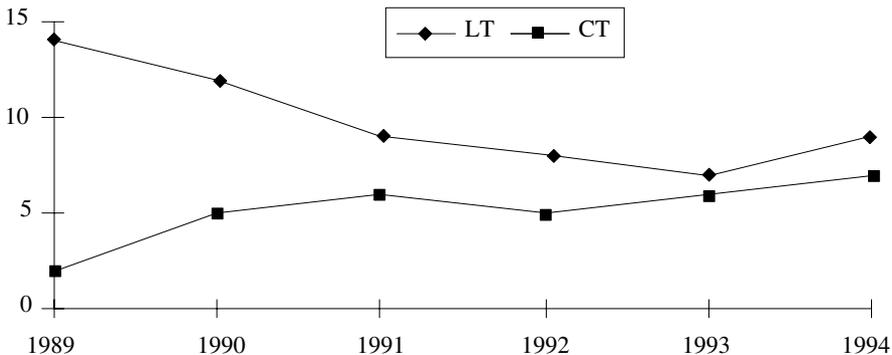
Sin embargo, el importante monto de crédito distribuido en el periodo

1989-94, debería reflejarse en montos significativos de refinanciamiento ya que las reservas de dinero central de los bancos comerciales fueron reducidas. A esto contribuyó la aparición de un superávit en las cuentas del sector público entre 1992 y 1994. El funcionamiento del divisor de crédito entraría en juego: ante reservas de dinero central limitadas los bancos recurrirían al endeudamiento ante el BC para apoyar su creciente distribución de crédito.

El monto de refinanciamiento en este periodo fue al contrario reducido, por lo que puede pensarse que la liquidez bancaria fue suficiente para apoyar la distribución de crédito. Constatamos en efecto, en un primer momento, que la disponibilidad de divisas apoyó el crecimiento del crédito. Los bancos cedieron sus divisas al BC lo que les permitió mantener su distribución de crédito. A esto contribuyó también el creciente endeudamiento externo de los bancos comerciales que permitió a éstos obtener divisas intercambiables por dinero central.

Gráfica 8

Participación del endeudamiento externo a largo plazo y a corto plazo en el balance de los bancos comerciales mexicanos, 1989-1994



Fuente: Cuadro 11.

Ante la caída de divisas los montos de endeudamiento externo crecieron aún más rápidamente. El mecanismo del divisor jugó de una manera indirecta: los Bancos Comerciales obtuvieron dinero central a través del endeudamiento externo, concediendo crédito y “refinanciándose” ante los bancos extranjeros.

Sin embargo, el crecimiento en el endeudamiento externo no fue suficiente para compensar la caída de divisas, lo que exigió la intervención del BC para equilibrar los balances de los bancos comerciales. El monto del refinanciamiento presenta un crecimiento explosivo en el mes de diciembre de 1994.

El mecanismo del divisor de crédito pudo entonces jugar de una manera indirecta puesto que los bancos comerciales se refinanciaron ante los bancos extranjeros. Sin embargo, ante la caída de divisas, el BC concedió montos importantes de dinero central a los bancos comerciales.

Este refinanciamiento tuvo un carácter excepcional, lo que justifica el planteamiento de que es el multiplicador de crédito el mecanismo que prevalece en el funcionamiento del sistema bancario en México. La disposición del Banco de México a partir de 1995, que exige a los bancos comerciales mantener saldos promedio mensuales en su cuenta corriente en el BC iguales a cero, confirma la continuidad del mecanismo del multiplicador de manera institucional.

Referencias bibliográficas

- Banco de México (1993). *Informe anual 1993*.
- Béziade, M. (1986). *La Monnaie*, París: Masson, 2a. ed.
- Toullec, C. (1979). “Economie de marché, économie d’endettement et politique monétaire”, *Revue Banque*.
- Chaineau A. (1990). *Mécanismes et politique monétaires*, París: Puf, 10^a ed.
- Denizet J. (s.f.) “Monnaie et financement dans les 80’s”, *Economica*.
- FMI (1997). *Statistiques Financières Internationales*.
- Ferrandier R., Koen (1991). “*Marchés de capitaux et techniques financières*”, París: *Economica*.
- Levy-Garboua V., Weymuller B. (1979). “Macroeconomie contemporaine”, *Economica*.
- Llaur, P. (1985). “*Economie financière*”, tome I, Paris: PUF.
- NAFIN (1995). *La economía mexicana en cifras*, México: NAFIN.
- OCDE (1995). (1992), *Etudes économique*, Mexique.
- Renversez, F. (1986). *Eléments d’analyse monétaire*, París: Mementos Dalloz
- (1986). “Facteurs constitutifs d’une économie des marchés financiers” en *Cahiers français*, núm. 224.
- (1990). *Marchés des capitaux et système financier en France aujourd’hui*, LAREA/EREF.

Política monetaria, cortos y estabilidad macroeconómica

(Recibido: octubre/04 aprobado: diciembre/04)

Josefina León León

*Juan Ramiro de la Rosa Mendoza**

Resumen

La política monetaria ha sido relativamente exitosa en el logro del control de los precios y de la estabilidad macroeconómica, pero esto ha sido insuficiente puesto que por otra parte no se ha logrado traducir la estabilidad en un mayor desempeño económico. La inversión privada, así como el ahorro, han disminuido en los últimos cuatro años, mientras, por otro lado, se sigue una política fiscal y monetaria de tipo “neutral”, por lo que se dice que no hay motores internos para activar la economía, y se está dependiendo primordialmente de factores foráneos, como es la demanda externa proveniente de EUA, la inversión extranjera directa, el precio del petróleo, y ahora hasta las remesas que pueden enviar los migrantes mexicanos a sus familias en el país, y no se están creando las condiciones para un mejor desarrollo de nuestra economía. En el artículo se hace un análisis del papel de la política monetaria y el uso de los cortos en el logro de la estabilidad macroeconómica, y se termina con la revisión de algunos factores externos de los que depende la economía mexicana en el periodo actual.

Palabras clave: política monetaria, mercado de dinero, base monetaria, política de “cortos”, modelo Mundel-Fleming, estabilidad macroeconómica, factores externos.

Clasificación JEL: E52, E58.

* Profesores-Investigadores del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco (llmj@correo.azc.uam.mx) y (delarosa@correo.azc.uam.mx). Se agradece la colaboración de Rocío Miguel Sámano, en la recopilación de información y de Andrea López Hernández en la actualización de gráficas, ambas de la carrera de Economía de la UAM-A.

Introducción

La política monetaria ha sido relativamente exitosa en el logro del control de los precios y de la estabilidad macroeconómica, pero esto ha sido insuficiente puesto que por otra parte no se ha logrado traducir la estabilidad en un mayor desempeño económico. La inversión privada, así como el ahorro, han disminuido en los últimos cuatro años, mientras, por otro lado, se sigue una política fiscal y monetaria de tipo “neutral”, por lo que se dice que no hay motores internos para activar la economía, y se está dependiendo primordialmente de factores foráneos, como es la demanda externa proveniente de EUA, la inversión extranjera directa, el precio del petróleo, y ahora hasta de las remesas que pueden enviar los migrantes mexicanos a sus familias en el país, y no se están creando las condiciones para un mejor desarrollo de nuestra economía. En el artículo se hace un análisis del papel de la política monetaria y el uso de los cortos en el logro de la estabilidad macroeconómica, y se termina con la revisión de algunos factores externos de los que depende la economía mexicana en el periodo actual.

El artículo está integrado por tres apartados, en el primero de ellos se hace referencia al desarrollo de la teoría monetaria en el contexto de distintas corrientes macroeconómicas; en particular nos interesa señalar que los lineamientos actuales de la política monetaria, como el objetivo central y único de controlar la inflación y la independencia, credibilidad y transparencia del banco central, reflejan en gran parte las ideas originadas en el campo de la investigación económica. En efecto, en el marco de la controversia macroeconómica contemporánea, como veremos más adelante, predominan elementos de corrientes como la Nueva Economía Clásica.

De las distintas herramientas de la política monetaria nos interesa destacar el papel que juega el régimen de saldos acumulados, más conocido como política de “cortos” (o “largos”), que ha sido el instrumento más utilizado bajo el régimen actual de tipo de cambio flexible.¹ Para explicar en forma resumida la mecánica operativa de este régimen es importante tener una idea clara del funcionamiento del mercado de dinero; por esta razón en este artículo vamos a plantear un modelo muy simple que nos va a ser de mucha utilidad para comprender, por ejemplo, por qué el primer efecto que se genera en la economía ante el anuncio de un aumento del “corto”, es el ascenso en las tasas de interés del mercado.

En el segundo apartado se analizan, desde un punto de vista teórico, los efectos que sobre el sistema económico en su conjunto tiene una política monetaria

¹ En realidad lo que se tiene es un régimen de flotación sucia. Lo anterior significa que el banco central participa en el mercado de dólares para suavizar las fluctuaciones del tipo de cambio.

de carácter restrictivo bajo un régimen de tipo de cambio flexible. Nos basamos esencialmente en la teoría de la paridad del poder de compra y el modelo de Mundell-Fleming con el propósito de ilustrar gráficamente los costos de este tipo de política. Además, se presentan algunos datos empíricos sobre la economía mexicana, haciendo referencia sobre todo a los primeros tres años del gobierno actual de V. Fox. Finalmente, en el tercer apartado se presenta una serie de reflexiones en relación a los alcances y límites de la política monetaria.

1. La política monetaria y el equilibrio del mercado de dinero

Como punto de partida de este artículo vamos a considerar la definición de la política monetaria en dos fuentes distintas con el propósito de subrayar que, desde el punto de vista de la teoría macroeconómica, el papel que la política monetaria juega en el sistema económico ha sido objeto de importantes controversias. La política monetaria se refiere a la acción tomada por el banco central para afectar las condiciones monetarias y financieras con objeto de sostener el crecimiento del producto, aumentar el empleo y lograr la estabilidad de precios.² En otra perspectiva:

la política monetaria consiste en la acción consciente emprendida por las autoridades monetarias, o la inacción deliberada, para cambiar la cantidad, la disponibilidad o el coste del dinero, con objeto de contribuir a lograr algunos de los objetivos básicos de la política económica. El más importante para la política monetaria es, sin duda, la estabilidad de precios, pero también puede cooperar en el logro de un crecimiento sostenido y, obviamente, a favor del equilibrio externo (Cuadrado, 1995: 528).

Como se puede deducir de los conceptos anteriores, la política monetaria va a influir en el comportamiento de las variables claves del sistema económico, como la producción, el empleo y los precios; además, también va a incidir en la Balanza de Pagos.³ Por otra parte, como es conocido en la literatura macroeconómica, la generación de crecimiento económico y de empleo implica un costo en términos de que provoca presiones inflacionarias. La discusión de la existencia de un *trade-off* entre inflación y desempleo data de hace más de cuarenta años, cuando se publicó lo que hoy conocemos como la curva de Phillips (1958). Con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial y hasta los primeros años de la década de los setenta, los bancos centrales se preocupaban tanto de la estabilidad de precios como del cre-

² Ver *The New Palgrave a Dictionary of Economics* (1987: 508-509).

³ La Balanza de Pagos es el registro de las transacciones de un país con el resto del mundo.

cimiento económico y la generación de empleo. Sin embargo, en los años setenta empieza a perfilarse la idea de que el objetivo central de la política monetaria debe ser el control de la inflación, lo que es equivalente a mantener estable el valor de la moneda.

El cambio de percepción sobre el papel que va a jugar la política monetaria en el marco de las políticas de estabilización se explica fundamentalmente por los siguientes factores: a) En la década de los setenta la mayoría de los países empiezan a sufrir problemas de aceleración de la inflación, desempleo creciente y bajo crecimiento económico.⁴ En el proceso inflacionario influyeron sobre todo dos acontecimientos: 1) con el rompimiento de los Acuerdos Monetarios de Bretton Woods en 1971,⁵ muchos países, sobre todo del mundo industrializado, se vieron obligados a implementar políticas de tipo de cambio de “flotación sucia”.⁶ 2) En 1973-1974 y 1979-1980, el precio del petróleo subió espectacularmente debido a la formación de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), un cártel de productores de petróleo. b) La síntesis neoclásica, que era el consenso en macroeconomía surgido a principios de los años cincuenta y basado en la interpretación de las ideas de Keynes (1936) por parte de economistas como: Hicks (1937), Modigliani (1944), Hansen (1947, 1949), Samuelson (1955), Patinkin (1956) y Metzler (1951), resultó ser incapaz de explicar el fenómeno de estanflación económica (inflación acompañada de desempleo); lo que aunado a su carencia de fundamentos microeconómicos, fueron factores que contribuyeron al desarrollo de nuevas corrientes teóricas al interior de la macroeconomía, como el monetarismo encabezado por M. Friedman y la Escuela de Expectativas Racionales representada por autores como R. Lucas.

Un aspecto fundamental es que tanto el monetarismo como la escuela de las expectativas racionales van a subrayar la importancia de las expectativas de los agentes económicos⁷ y el papel de la política monetaria como vía para lograr la

⁴ Ver Snowdon, Vane y Wynarczyk (1994: 11-18).

⁵ Después de la Segunda Guerra Mundial, el acuerdo de Bretton Woods estableció un sistema de tipo de cambio fijo entre los países miembros del Fondo Monetario Internacional (FMI), que abarcaba a la mayoría de las economías de mercado del mundo. Bajo este acuerdo, los países firmantes fijarían el valor de sus respectivas monedas en términos de dólares de los Estados Unidos, y el dólar sería convertible, a su vez, en oro al precio fijo de \$35 la onza. Ver Larraín y Sachs (2002: 254-258).

⁶ Es decir, el nivel del tipo de cambio va a estar determinado de acuerdo con las fuerzas del mercado, pero el banco central va a intervenir para presionar al tipo de cambio en una u otra dirección.

⁷ Aunque autores como Keynes (1936), Meade (1937), Lange (1938) y Hicks (1939), entre otros, ya habían comenzado con la discusión de las expectativas, fue hasta la década de los setenta cuando empezaron a cobrar relevancia. En efecto, en la formulación de modelos para explicar el problema conjunto de la inflación y el desempleo en los años setenta, el proceso de formación de expectativas sobre los precios comenzó a jugar un papel central. Primero se desarrollaron modelos con expectativas adaptativas (ver por ejemplo los trabajos de Friedman, 1968,

estabilidad macroeconómica. En este nuevo orden de ideas muchos países se vieron en la necesidad de empezar a reorientar su política económica con el propósito de empezar a disminuir sus desequilibrios internos y externos. Así por ejemplo, la reducción del déficit público se convierte en un objetivo prioritario, por lo que se tenía que evitar la monetización de la deuda. Es decir, la práctica que consiste en recurrir a la emisión primaria de billetes y monedas para financiar el gasto público, dado que esta medida genera presiones inflacionarias. En estas condiciones, resultaba prioritario hacer una serie de cambios a nivel institucional a fin de permitir la independencia de los bancos centrales y evitar así que se vieran presionados por los gobiernos en turno. Además, en el marco de la teoría de las expectativas racionales la política monetaria va a tener efectos de muy corto plazo en las variables reales como la producción y el empleo, siempre y cuando las variaciones en la oferta monetaria sean inesperadas por los agentes económicos. Por el contrario, en el caso de que las variaciones en la cantidad de dinero sean previstas, el argumento es que la política monetaria no tiene efectos reales, de ahí que los incrementos en la cantidad de dinero se van a traducir en aumentos proporcionales en el nivel de precios, lo que comúnmente se conoce como neutralidad del dinero. Lo anterior, en términos de la curva de Phillips aumentada por las expectativas,⁸ implica que no existe *trade-off* entre inflación y desempleo, por lo que dicha curva se convierte en una línea vertical cuyo nivel en el eje de las abscisas está determinado por la tasa natural de desempleo (Un).⁹

Las ideas anteriores fueron puestas en tela de juicio por autores como S. Fischer (1991), quien señala que la existencia de contratos escalonados va a generar rigidez salarial, de modo que, aún cuando los agentes sean racionales y las variaciones monetarias sean previstas, la política monetaria va a tener efectos reales. Fischer critica a la Escuela de las Expectativas Racionales, argumenta que la no neutralidad del dinero no se debe a la diferencia entre precios corrientes y precios esperados, sino a la existencia de contratos nominales de largo plazo en la

1976) y posteriormente con expectativas racionales, entre los principales representantes destacan Lucas (1972, 1980, 1996), Barro (1976), Sargent y Wallace (1975). Ver León León (2004: 120-121).

⁸ Para más información sobre este punto ver Friedman (1968) y Phelps (1968).

⁹ Friedman le dio el nombre de “tasa natural” a la tasa de desempleo en el equilibrio de largo plazo. En Friedman (1968: 8), afirmó: “la “tasa natural de desempleo” [...] es el nivel (de desempleo) que resultaría del sistema walrasiano de ecuaciones de equilibrio general, siempre que ellas incorporen las características estructurales efectivas del mercado laboral y del mercado de bienes, incluyendo las imperfecciones del mercado, la variabilidad estocástica en la demanda y en la oferta, el costo de reunir información sobre los empleos vacantes y las disponibilidades de trabajo, los costos de la movilidad y otros”.

economía; depende de si los contratos se hacen para un período o si son de mayor término (en cuyo caso la cantidad de dinero afecta el nivel de producto, aún cuando el cambio en la cantidad de dinero sea anticipada).

Lo anterior generó una fuerte controversia en el terreno de la teoría macroeconómica entre los autores de la Nueva Economía Clásica, como Lucas (1972, y 1972b), Sargent y Wallace (1975,1976) y Barro (1976), defensores de la idea de que con variaciones previstas en la cantidad de dinero la política monetaria resulta ineficaz para afectar a las variables reales,¹⁰ y los representantes de la Nueva Economía Keynesiana, que señalan que en el corto plazo las variaciones en la oferta monetaria sí generan efectos reales.¹¹ Un punto en común que comparten ambas escuelas de pensamiento es la idea de la neutralidad del dinero en el largo plazo, lo que significa que una política monetaria contractiva se va a traducir en una menor tasa de inflación, sin efecto alguno sobre el crecimiento del producto y del empleo. Este debate, que tiene sus raíces en la década de los setenta, continúa vigente en la actualidad y además es enriquecido por las aportaciones de autores como Victoria Chick y Roger Garrison, representantes respectivamente de la economía Postkeynesiana y de la Escuela Austriaca de Economía.

En el campo de la política monetaria hay tres aspectos que empezaron a cobrar relevancia en la mayoría de los países: 1) la independencia del banco central, 2) la formación de expectativas de inflación de los agentes económicos, y 3) la transparencia en el manejo de la política monetaria. Respecto al punto (1) y para el caso concreto de la economía mexicana, el Banco de México se constituye en una institución autónoma a partir de abril de 1994, en el artículo 28 de la Constitución Mexicana se indica que:

¹⁰ “En el desarrollo de la proposición de inefectividad, principal prescripción política de la Nueva Macroeconomía Clásica y que resalta la inoperancia de las políticas discrecionales para mantener el output y el empleo por encima de sus valores naturales, Lucas desempeña un papel esencial. Lucas es el primer autor *new classical* que explora las consecuencias para la política económica de las expectativas racionales, obteniendo resultados como la neutralidad del dinero incluso a corto plazo y la inefectividad de la política económica de estabilización del gobierno”. Por otra parte, Sargent y Wallace, así como Barro, demuestran la inefectividad de las políticas monetaria y fiscal activas en el marco de un modelo keynesiano con expectativas racionales. Ver Usabiaga y O’Kean (1994: 43-47).

¹¹ Stanley Fischer, Edmund Phelps y John Taylor sentaron las bases de lo que, a lo largo de los años ochenta, se desarrollaría bajo el nombre de *New Keynesian Approach*, otros autores representativos son: N.G. Mankiw, L. Ball, D. Romer, O.J. Blanchard, N. Kiyotaki, J.L. Yellen, L.H. Summers, C. Azariadis y J.E. Stiglitz. Un análisis exhaustivo de los planteamientos de estos autores se encuentra en *New Keynesian Economics*, Vol. I y II, edited by G. Mankiw and D. Romer, The MIT Press, London, England, 1991. Para versiones resumidas ver Gordon, J.R., “What is New-keynesian Economics?”, *Journal of Economics Literature*, vol. XXVIII, september (1990, 1115-1171). Y en Romer, D., “The New Keynesian Synthesis”, *Journal of Economic Perspectives*: vol. 7, núm. 1, Winter (1993: 5-22).

¹² *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*, México, Editorial Porrúa, 134ª. edición, (2001:

[...] El Estado tendrá un banco central que será autónomo en el ejercicio de sus funciones y en su administración. Su objetivo prioritario será procurar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional, fortaleciendo con ello la rectoría del desarrollo nacional que corresponde al Estado. Ninguna autoridad podrá ordenar al banco conceder financiamiento. No constituyen monopolios las funciones que el Estado ejerza de manera exclusiva a través del banco central en las áreas estratégicas de acuñación de moneda y emisión de billetes. El banco central, en los términos que establezcan las leyes y con la intervención que corresponda a las autoridades competentes, regulará los cambios, así como la intermediación y los servicios financieros, contando con las atribuciones de autoridad necesarias para llevar a cabo dicha regulación y proveer a su observancia. La conducción del banco estará a cargo de personas cuya designación será hecha por el Presidente de la República con la aprobación de la Cámara de Senadores o de la Comisión Permanente, en su caso; desempeñarán su encargo por periodos cuya duración y escalonamiento provean al ejercicio autónomo de sus funciones [...].¹²

Con la crisis económica desatada en nuestro país en diciembre de 1994 se modifica la política cambiaria de tipo de cambio fijo; la Comisión de Cambios¹³ se ve en la necesidad de implementar una política de tipo de cambio flexible. Lo anterior va a significar un cambio sustancial en el manejo de la política económica, ya que la política monetaria va a empezar a jugar un papel central y esto, como explicaremos con detalle más adelante, se va a reflejar en su influencia en los mercados de dinero y cambiario.

A partir de 1998 se nombra a Guillermo Ortiz como Gobernador del Banco de México, un aspecto importante es que en 1999 se adopta el esquema de objetivos de inflación (*inflation targeting*), las principales características de este régimen monetario son:

a) el reconocimiento de la estabilidad de precios como el objetivo fundamental; b) el establecimiento y anuncio de metas de inflación de corto y mediano plazos; c) la consolidación de una autoridad monetaria autónoma; d) la aplicación de la política monetaria en un marco de transparencia; e) el análisis permanente de todas las fuentes potenciales de presiones inflacionarias; f) el uso de mediciones alternativas de la inflación, como la llamada inflación subyacente.¹⁴

35).

¹³ La Comisión de Cambios está integrada por funcionarios de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y del Banco de México, su función es determinar la política cambiaria del país.

¹⁴ Informe Anual del Banco de México (2000).

¹⁵ Informe Anual del Banco de México (2002).

Respecto al punto número tres, referido a la transparencia de la política del banco central, Guillermo Ortiz se ha preocupado por mantener informado al sector privado en relación a los lineamientos de la política monetaria, con este propósito la Junta de Gobierno del Banco de México determinó que a partir de enero de 2003 los anuncios de sus decisiones sobre dicha política se difundirían en fechas preestablecidas. A tal fin se establecieron 23 fechas por año para los anuncios sobre la postura de política monetaria; la autoridad monetaria también decidió reservarse la facultad de modificar dicha postura en fechas distintas a las preestablecidas en caso de presentarse eventos extraordinarios que hicieran necesaria su intervención.¹⁵ Las medidas anteriores tienen como objetivo evitar que los agentes económicos se vean sorprendidos por acciones inesperadas por parte del instituto central (se cumple el punto 2, respecto a la formación de expectativas de los agentes).

De las reflexiones de este apartado se puede deducir que en el terreno de la política económica han dominado las ideas de la Nueva Economía Clásica, en relación a aspectos como la reducción del déficit público como un objetivo prioritario, la importancia de la formación de expectativas de los agentes económicos y el papel del dinero en la generación de inflación.

1.1 La expansión de crédito en el sistema económico

La oferta monetaria de un país se determina básicamente por los siguientes factores: la política del banco central, el comportamiento de las economías domésticas (familias y empresas) que poseen dinero y el sistema de banca comercial en que está depositado. La oferta monetaria comprende tanto el efectivo en manos del público como los depósitos bancarios que se pueden utilizar para realizar transacciones, como las cuentas corrientes. Es decir, si M representa la oferta monetaria, E el efectivo y D los depósitos a la vista, tenemos:¹⁶ 1) $M = E + D$.

Uno de los objetivos básicos del sistema bancario es contribuir en el proceso de intermediación financiera. Es decir, si suponemos por ejemplo que los agentes económicos del sector privado que tienen capacidad de ahorro depositan en el banco \$100,000.00, si los bancos no concedieran créditos entonces tendrán el 100 por ciento de estos depósitos en forma de reservas, caso en el que sería nula su influencia en la oferta monetaria. Por el contrario, si los bancos empiezan a utilizar parte de sus depósitos para conceder préstamos a los agentes económicos que lo requieran, van a

¹⁶ En esta sección presentamos una versión resumida del modelo de expansión monetaria expuesto por Mankiw (2003: 482-488).

¹⁷ Por ejemplo, los bancos más importantes en México son: Banamex, BBVA Bancomer, Banorte, Banco Azteca,

cobrar intereses por el crédito otorgado. Además, están obligados a tener una parte de sus activos como reservas para hacer frente a posibles retiros de dinero de sus clientes, ya que sería inconstitucional que una persona fuera a retirar su dinero del banco y que éste se negara a dárselo. Pero en la medida en que la cantidad de nuevos depósitos sea aproximadamente igual a la cantidad de dinero retirado, un banco no necesita tener todos sus depósitos en reserva. En este caso se tiene un sistema bancario de reservas fraccionarias, en el cual los bancos sólo tienen en forma de reservas una proporción de sus depósitos, digamos 10%. Por lo tanto, el balance de este banco hipotético, que vamos a llamar A, es como se muestra en el Cuadro 1.

Cuadro 1
Balance del Banco “A”

<i>Activo</i>	<i>Pasivo</i>
Reservas \$10,000.00	Depósitos \$100,000.00
Préstamos \$90,000.00	

Por lo tanto, el cociente entre las reservas y los depósitos es de 10%. En un sistema bancario de reservas fraccionarias los bancos crean dinero concediendo préstamos de los depósitos que reciben; este punto es importante, ya que de todos los intermediarios del mercado financiero los bancos son las únicas instituciones autorizadas a hacerlo. La creación de dinero no se detiene en este banco, si por ejemplo suponemos que el prestatario deposita los \$90,000 pesos en un segundo banco “B”, el proceso de creación de dinero continúa, como se muestra en el Cuadro 2.

Aunque se puede extender este proceso de creación de dinero para todos

Cuadro 2
Balance del Banco “B”

<i>Activo</i>	<i>Pasivo</i>
Reservas \$9,000.00	Depósitos \$90,000.00
Préstamos \$81,000.00	

los bancos que existen en el mercado de dinero de un país,¹⁷ no se crea una cantidad infinita de dinero, dado que cada vez hay una menor disponibilidad de dinero para seguir prestando. Siendo rr el cociente entre reservas y los depósitos, la cantidad

Bansi, Banco del Bajío, Interacciones, Banrural, Scotiabank Inverlat, Santander Serfín, Mifel, Banca Afirme, Banjercito, American Express Bank, Ixe y HSBC. Véase “El mercado de dinero” en *El Financiero* (<http://www>).

de dinero creada por los \$100,000.00 pesos iniciales es:

$$\begin{aligned}
 \text{Depósito inicial} &= \$100,000.00 \\
 \text{Préstamo del Banco "A"} &= (1 - rr) \times \$100,000.00 \\
 \text{Préstamo del Banco "B"} &= (1 - rr)^2 \times \$100,000.00 \\
 \text{Préstamo del Banco "C"} &= (1 - rr)^3 \times \$100,000.00
 \end{aligned}$$

Por lo tanto, la Oferta Monetaria total es $= [1 + (1 - rr)^2 + (1 - rr)^3 + \dots]$
 $\times \$100,000.00 = (1 / .10) \times \$100,000.00 = \$1'000,000.00.$

El razonamiento anterior nos da un primer acercamiento que nos ayuda a explicar el papel de la banca comercial en el sistema económico. Con esta base vamos a plantear un modelo sencillo de oferta monetaria en el que B representa la base monetaria y se define como la cantidad de billetes y monedas en circulación (E) más el saldo neto de las cuentas corrientes que el Banco de México abre a las instituciones de crédito (R).

$$B = E + R \quad (3)$$

El cociente entre las reservas y los depósitos, rr , va a estar determinado por la política del banco central que regula a los bancos comerciales.¹⁸ El cociente entre el efectivo y los depósitos, er , es la cantidad de efectivo, E , que tienen los agentes económicos en porción de sus tenencias de depósitos a la vista, D . Es decir, el cociente er refleja las preferencias de las familias y las empresas en relación a la cantidad de dinero que quieren tener en sus bolsillos y la que depositan en los bancos.

Para encontrar los factores que determinan la oferta monetaria se divide la primera ecuación por la segunda, con lo que se obtiene que:

dividiendo el numerador y el denominador en el segundo miembro de la ecuación entre D :

elfinanciero.com.mx).

¹⁸ En 1989 se eliminaron las disposiciones de encaje obligatorio y las pocas normas de crédito selectivo todavía vigentes; ambas fueron sustituidas por el coeficiente de liquidez. "Más adelante, se pensó, cuando se adquiriese más experiencia y cuando se tuviera mayor seguridad de contar con fuentes de liquidez para la banca capaces de suplir la que emanaba del mencionado coeficiente, se podría dar otro paso". En efecto, a partir de septiembre de 1991 se elimina también el coeficiente obligatorio de liquidez aplicable a los pasivos bancarios denominados en pesos. Ver *Informe Anual del Banco de México* (1991: 24).

¹⁹ Se cree que el concepto de demanda de dinero tuvo su origen en la teoría de *saldos reales* en donde la distin-

Note que E/D es el cociente entre el efectivo y los depósitos, er , y que R/D es el cociente entre las reservas y los depósitos, rr . Por lo tanto, haciendo las respectivas sustituciones en la ecuación nos queda:

(3)

Se puede ver que la oferta monetaria es proporcional a la base monetaria, el factor de proporcionalidad se llama multiplicador monetario, $m = (er+1)/(er+rr)$, por lo que:

$$M = mB \quad (4)$$

El aumento de un peso en la base monetaria implica el incremento de m pesos en la oferta de dinero, siendo $m > 1$, lo que implica la posibilidad de creación de dinero bancario a partir de los depósitos. Es decir, las variaciones en la base monetaria producen un efecto multiplicador en la oferta monetaria, motivo por lo que a B se le denomina dinero de alto poder expansivo. Además, debemos de subrayar que la base monetaria es controlada directamente por el banco central. Por otro lado, cuanto menor es el cociente entre reservas y depósitos, más préstamos conceden los bancos y más dinero crean con cada peso de depósitos; es decir, una reducción de rr eleva el multiplicador monetario y por lo tanto implica un aumento en la oferta monetaria. Cuanto menor es el cociente entre el efectivo y los depósitos, er , menos pesos de la base monetaria tiene el público, lo que implica que los bancos tienen más pesos de la base monetaria en forma de depósitos y entonces pueden crear más dinero concediendo créditos; la reducción de er eleva a m , y por lo tanto aumenta la oferta monetaria.

Un punto que se debe subrayar es que la interacción entre la oferta monetaria y el funcionamiento del sistema financiero es un elemento clave de la evolución del sistema económico, ya que si los intermediarios financieros otorgan crédito para apoyar la inversión productiva y el consumo de las familias, esto se va a reflejar en un aumento en la demanda agregada.

Los bancos centrales tienen mecanismos muy similares para modificar la cantidad de dinero en la economía, como por ejemplo: operaciones de mercado abierto, préstamos directos al sector privado, operaciones de esterilización de moneda extranjera y operaciones de cambio. En el caso de la economía mexicana, de 1998 a la actualidad se han utilizado básicamente las siguientes herramientas:

- a) Régimen de Saldos Acumulados.
- b) Establecimiento de depósitos de la banca comercial en el Banco de México: las instituciones de crédito quedan obligadas a constituir depósitos en el instituto central a un plazo indefinido, por una determinada cantidad en pesos por día hábil, hasta alcanzar un determinado monto acumulado. Estos depósitos devengan una tasa de interés equivalente a la TIIE (tasa de interés interbancaria de equilibrio) a 28 días. El propósito esencial para el banco central es mantener su posición acreedora en el mercado de dinero, lo que significa que los “cortos” se van a volver más efectivos para inducir movimientos al alza en las tasas de interés.
- c) Emisión de Bonos de Regulación Monetaria (Brems): bonos emitidos por el Banco de México con el propósito de regular la liquidez en el mercado de dinero. Este tipo de bonos no representan una fuente de financiamiento para el Banxico, el gobierno federal o alguna otra entidad gubernamental; de hecho, los recursos quedan depositados hasta su vencimiento.

De las herramientas anteriores, la que se ha utilizado con mayor frecuencia es el Régimen de Saldos Acumulados, más conocida como la política de cortos (o de largos) y es precisamente esta herramienta la que nos va a interesar explicar en este artículo. Pero antes vamos a analizar la demanda de dinero, el otro componente del mercado monetario.

1.2 La demanda de dinero

El conocimiento de los factores que determinan la demanda de dinero es esencial para la implementación de la política monetaria y el logro de su objetivo central de controlar los precios. Vamos a definir las siguientes variables: M^d representa la demanda nominal de dinero; $(M/P)^d$ representa la demanda de saldos reales; i es la tasa de interés del mercado; Y es el nivel de ingreso o renta; V es la velocidad de circulación del dinero y z representa al resto de factores que pueden influir en la demanda de dinero.

Con base en la interpretación de Cambridge de la teoría cuantitativa¹⁹ y de la teoría de la preferencia por liquidez de Keynes (1936),²⁰ podemos plantear una demanda de dinero del tipo:

(5)

Recordemos que el dinero tiene tres funciones: unidad de cuenta, medio de

cambio y reserva de valor. La primera función no genera por sí misma una demanda por dinero, ya que los precios pueden expresarse en pesos sin necesidad de que exista una demanda. En cambio, el dinero sólo puede desempeñar las otras dos funciones si la gente lo posee; por lo tanto, las teorías que hasta la actualidad se han desarrollado en relación al por qué los agentes económicos demandan dinero, destacan el papel del dinero como depósito de valor (como ahorro) o como medio de cambio (para transacciones). En la ecuación (5) tenemos una función de demanda de dinero que va a satisfacer las tres funciones antes señaladas. Además, para efectos de simplificar el análisis vamos a suponer que los agentes económicos no sufren de ilusión monetaria; esto significa que si los precios aumentan, de P_0 a P_1 , las familias y empresas responden incrementando su demanda nominal de dinero, de M^d_0 a M^d_1 , de tal modo que la demanda de saldos reales permanece inalterada, es decir que: . Si esto es así, entonces la ecuación (5) también la podemos expresar como:

(6)

En consecuencia, la demanda de saldos reales depende del comportamiento del producto interno bruto real (Q) (que se relaciona directamente con la demanda de dinero para transacciones), de la tasa de interés del mercado (i que se relaciona inversamente con la demanda especulativa de dinero) y otros factores z que van a influir en la demanda de dinero. Por ejemplo, z puede representar lo siguiente: 1) los factores estacionales, en períodos de vacaciones como en diciembre y semana santa aumenta la demanda de dinero; 2) años electorales, es común que en estos periodos los gastos relacionados con las campañas políticas impliquen la transformación de depósitos bancarios en billetes y monedas, ya que los partidos políticos requieren de efectivo para realizar sus pagos; 3) el aumento temporal de la demanda de billetes y monedas ocasionado por la incertidumbre que despertó el grado de preparación de los bancos para hacer frente al problema computacional del fin del milenio, esto a fines de 1999. Por lo tanto, la presencia del parámetro z en la ecuación de demanda de dinero implica que alguno o algunos de los factores asociados a esta variable se hacen presentes.

Entonces, como se mencionó con anterioridad, un aumento en la activi-

ción entre oferta y demanda de dinero fue esencial en las cuestiones monetarias, esos elementos fueron dados por autores como Marshall (1922) y Pigou (1943).

²⁰ En adición a la demanda motivada por la necesidad de realizar *transacciones*, existe de igual manera una demanda *especulativa* de dinero, lo que llevo a Keynes a concluir, en su teoría de la preferencia por liquidez, que las variaciones en la tasa de interés influyen en la cantidad de dinero demandado.

²¹ Los subíndices t y $t-1$ representan respectivamente el periodo actual y el periodo anterior.

dad económica se va a traducir en un incremento en la demanda de saldos reales, mientras que un ascenso en la tasa de interés va a reducir la demanda de dinero y en consecuencia, la velocidad de circulación del dinero aumenta. Lo que se muestra en las siguientes derivadas parciales:

(7)

(8)

1.3 Equilibrio del mercado de dinero

Desde el punto de vista de autores como Friedman, se debe considerar al banco central como una entidad que debe limitarse a ofrecer la cantidad de dinero necesario para el correcto funcionamiento del sistema económico. Este autor señala que: “la moneda es sólo una máquina”, y la función de la autoridad monetaria es mantener a la máquina bien aceiteada; evitar, por manipulaciones monetarias, ser fuente de perturbación, y, en algunos casos, utilizar a la moneda como elemento compensador para neutralizar perturbaciones que provienen de otras fuentes, aunque esta última función es “mucho más limitada de lo que comúnmente se cree (...)” De aquí se desprende que la oferta monetaria debe crecer en el tiempo adaptándose al crecimiento del producto y de la población. Pero, ¿en dónde radica entonces el poder de la política monetaria? Su poder estriba en el “daño que puede causar cuando es errónea” y en la necesidad de retirar dinero de la economía, cuando éste ha crecido más que el producto, para combatir la inflación (Quijano, 1981: 324).

El equilibrio del mercado de dinero se representa por la igualdad entre la oferta y la demanda, lo que se muestra como: $M = (M/P)^d$, sustituyendo por las ecuaciones (4) y (6) se tiene:

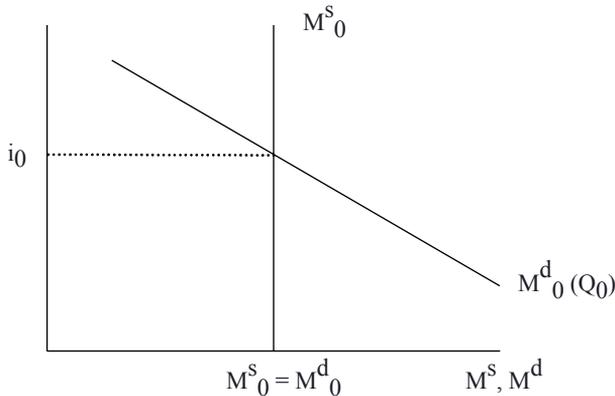
(9)

Ahora vamos a suponer que los coeficientes de efectivo a depósitos, er , y de reservas a depósitos, rr , que como señalamos antes, determinan el multiplicador monetario, m , permanecen constantes. Por lo tanto, del lado izquierdo de la ecuación los ajustes de la oferta monetaria se van a hacer únicamente a través de variaciones en la base monetaria. Un aspecto que se debe subrayar es que por ejemplo, si $z = 0$ y para un nivel dado de producto como $Q = Q_0$, la tasa de interés i_0 se va a determinar en el mercado de dinero por la igualdad entre la oferta y la demanda de dinero, como se muestra en la Gráfica 1.

Ahora bien, si el producto interno sube, de Q_0 a Q_1 , esto va a implicar un ascenso en la demanda de dinero, ya que los agentes económicos aumentan sus requerimientos de efectivo para hacer transacciones, lo que va a generar presiones hacia el alza en la tasa de interés. En términos gráficos esto implica un desplazamiento de

la curva de demanda de M^d_0 a M^d_1 , y un alza en la tasa de interés, que pasaría de i_0 a i_1 , como se observa en la Gráfica 2. Sin embargo, un aspecto importante en materia de política monetaria es que ante el incremento en la demanda de dinero el Banco de México va a responder aumentando su oferta de base monetaria, lo que genera un desplazamiento de la recta hacia la derecha, de B_0 a B_1 ; lo anterior significa que la base monetaria es una variable endógena en el sentido de que los ajustes que haga el instituto central van a estar determinados por el comportamiento de la demanda de dinero, lo que evita las fluctuaciones bruscas de la tasa de interés o, como en este ejemplo, permite que se siga manteniendo el nivel inicial. En efecto, la tasa de interés se mantiene en i_0 , que corresponde al nuevo equilibrio entre la oferta y la demanda de dinero: $B_1 = M^d_1$, como se muestra en la Gráfica 2.

Gráfica 1
Equilibrio del mercado del dinero



Además, otro aspecto que es importante señalar es lo que se refiere a las operaciones de esterilización del banco central y aquí es indispensable definir a la base monetaria por el lado de sus fuentes, sea: la cantidad de bonos públicos en poder del banco central; AI^*_{Bc} la cantidad de reservas internacionales en poder del banco central; L_{Bc} la cantidad de préstamos al sistema financiero de parte del banco central y E el tipo de cambio de la moneda nacional (la cantidad de pesos por cada dólar). Con lo anterior, se puede decir que la evolución de la base monetaria por el lado de sus fuentes es:

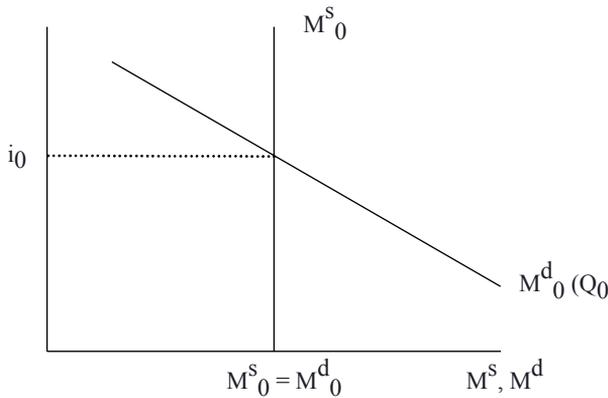
$$(10)$$

Como se puede observar en la ecuación (10), un cambio en la base mo-

netaria puede ser explicado por variaciones en: 1) la deuda pública en poder del banco central, 2) la cantidad de reservas internacionales valoradas en moneda local y 3) los créditos del banco central al sistema financiero.²¹ Así por ejemplo, vamos a suponer que la demanda de dinero se mantiene sin cambio y que ascienden los precios internacionales del petróleo, el ingreso petrolero genera más divisas al país y por efecto de las operaciones de cambio que realiza el banco central, hace au-

Gráfica 2

Ajustes del mercado de dinero ante un aumento en el nivel del producto



mentar las reservas internacionales, con lo que se incrementa la base monetaria. Sin embargo, bajo estas condiciones lo que le va interesar a las autoridades monetarias es mantener estable el nivel de la base y por esta razón va a compensar el aumento en los activos internacionales con una reducción del crédito interno neto, que en términos de la ecuación (10) se representa por la suma del primer y tercer término del lado derecho; por el contrario, si las reservas internacionales se reducen el banco central va a responder expandiendo el crédito interno neto. Lo anterior es lo que se conoce como operaciones de esterilización; en la actualidad una regla de operación del Banco de México es que va a compensar las variaciones en los componentes de la base a fin de mantenerla relativamente estable.

En resumen, hay dos ideas esenciales de este apartado que queremos subrayar. La primera es que la tasa de interés se determina en el mercado de dinero y la segunda es que este mercado siempre va a estar en equilibrio en el sentido de

que toda la demanda de dinero del sector privado va a ser cubierta por el sistema bancario. Es decir, el Banco de México siempre proporciona el crédito suficiente para atender plenamente la demanda de billetes y monedas, incluso aunque opere la política de “cortos”.

1.4 La política de “cortos” y su efecto en el mercado monetario

Los bancos comerciales participan en el proceso de intermediación financiera, su objetivo es captar recursos de las familias y empresas que tienen capacidad de ahorro y otorgar créditos a los agentes que lo demandan. Como es conocido, parte del negocio de los bancos es que la tasa de interés activa que cobran por otorgar crédito sea mayor en relación a la tasa pasiva, que es la que dan por los recursos que captan. Además, cualquier banco comercial debe contar con recursos para hacer frente a los posibles retiros de sus clientes, ya en el apartado 1.1 hemos explicado el proceso de expansión de crédito en el sistema económico.

Ahora bien, desde 1995 el Régimen de Saldos Acumulados ha sido el principal instrumento utilizado por Banxico para determinar la postura de la política monetaria, que puede ser neutral, expansiva o contractiva.

La gran mayoría de las operaciones de efectivo se hacen a través de los bancos. Y si a una persona o empresa le sobra dinero, por lo regular lo deposita en un banco y si le falta acude al banco para hacer un retiro. En sus operaciones diarias para satisfacer a su público, los bancos también tendrán faltantes y sobrantes, por lo que existe un mercado interbancario, es decir, entre los mismos bancos se cubren los faltantes de unos con los sobrantes de otros. En este mercado interviene el Banco de México como regulador de efectivo para asegurar que la demanda global sea igual a la oferta. Para este fin, calcula la demanda día a día a través de una subasta diaria, inyecta o retira dinero para asegurar que no haya faltante o sobrante. Para ayudar a que el mercado funcione eficazmente, el banco central permite que los bancos depositen o giren dinero diariamente a través de una cuenta en el instituto central.

Todas las tardes, después de haber realizado las operaciones del día, los bancos conocen el saldo preliminar de cierre de sus cuentas con el Banco de México. A partir de ese momento, se permite a los bancos realizar transferencias de fondos entre ellos, con

²² Heath (2000).

el fin de cubrir la mayoría de sus faltantes con los sobrantes de otros bancos y no con un sobregiro con el banco central.²²

El instituto central calcula diariamente el saldo acumulado que tiene cada banco en su cuenta e implementa una política que castiga cualquier saldo que no sea igual a cero.²³ Si el banco tiene un saldo positivo a su favor en el banco central, éste no le va a dar nada a cambio. Por esta razón a ningún banco comercial le conviene depositar sus sobrantes de dinero en el Banco de México si existe la oportunidad de prestar a otros bancos y recibir a cambio un rendimiento determinado por la tasa de interés del mercado. Si el banco tiene un saldo negativo en su contra, esto significa un sobregiro en sus cuentas con el banco central, caso en el que la autoridad monetaria le va a cobrar una tasa de interés muy alta, equivalente a la tasa de CETES (Certificados de Tesorería de la Federación) a 28 días multiplicada por dos. Esto va a propiciar que el banco prefiera cubrir sus faltantes de dinero con los otros bancos. De esta forma, lo más conveniente para todos los bancos es mantener un saldo promedio de cero en sus cuentas con el instituto central, y buscar compensar sus cuentas a través de operaciones interbancarias.

El banco central ajusta la oferta de base monetaria a la demanda de dinero, pero cuando percibe que la demanda es excesiva, la intenta disminuir a través de un aumento en la tasa de interés. En lugar de establecer directamente la tasa interbancaria, influye en forma indirecta a través del envío de señales y este es precisamente el caso de los “cortos”. En la gráfica 3 se observa la situación inicial de equilibrio en el mercado de dinero, la igualdad entre la oferta y la demanda de dinero: $M^s_0 = M^d_0$, determina la tasa de interés i_0 .

“Cuando el banco central quiere inducir un aumento en la tasa de interés, establece un “corto”, que consiste en abastecer al sistema interbancario vía el mecanismo normal un monto ligeramente menor a la demanda estimada. De esta forma obliga a los bancos a sobregirarse con el Banco Central por la cantidad faltante y a pagar una tasa de CETES por dos. Dado que a ningún banco le conviene quedarse

²³ A partir de abril del 2003 el Banco de México estableció el Régimen de Saldos Diarios; a las 18:30 horas, después de haber aplicado en las cuentas de la banca los resultados de las cámaras de compensación de los distintos sistemas de pago, el Banxico abre su sistema durante una hora con el propósito de que los bancos intercambien fondos entre sí. A la apertura de este mercado el Banco de México interviene todos los días subastando créditos o depósitos a fin de compensar diferencias entre la demanda de billetes y monedas estimada y la observada. Esto con el objeto de cumplir con el objetivo establecido de Saldos Diarios Totales (SDT). Ver el Régimen de Saldos Diarios en (<http://www.banxico.org.mx>).

²⁴ Régimen de Saldos Diarios.

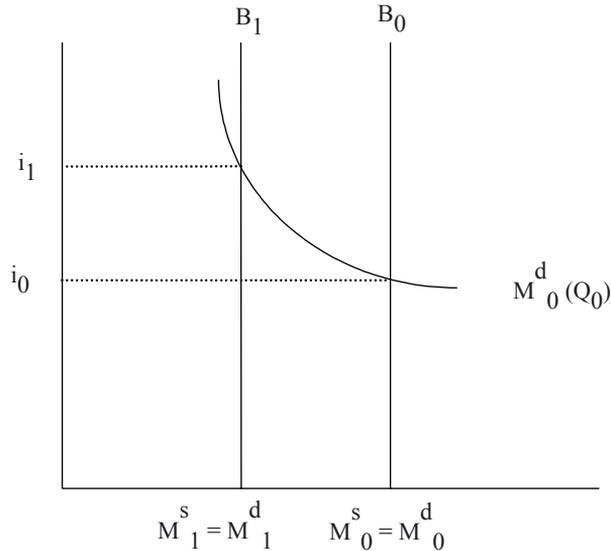
con este sobregiro, están dispuestos a pedirle prestado a los otros bancos, aunque sea a una tasa mayor al mercado, con tal de no quedarse cortos”.²⁴ Este mecanismo es el que provoca presiones sobre la tasa de interés, la cual aumenta de i_0 a i_1 . El ascenso en la tasa de interés puede generar que la demanda de dinero disminuya, de M^d_0 a M^d_1 , porque se está contrayendo el nivel del gasto que las familias y las empresas hacen a través del crédito, y ante este nuevo nivel de la demanda de dinero el banco central responde ajustando la oferta de base monetaria, que pasa de B_0 a B_1 , que como se muestra en la gráfica 3, implica un desplazamiento hacia la izquierda de la línea que la representa, después que hubo un incremento en la tasa de interés. Esto significa que el mercado de dinero sigue estando en equilibrio, pero ahora a una tasa de interés mayor i_1 .

Un aspecto importante es que en los nueve años en los que se ha aplicado este instrumento, el monto del corto ha sido muy pequeño (representa en promedio menos del uno por ciento de la base monetaria), por lo que difícilmente se podría pensar que su aplicación genera una gran presión sobre las tasas de interés y en este sentido se dice que es una política de señales. El “corto” es una señal de restricción monetaria, la cual interpreta el sistema bancario como una intención firme de limitar la demanda de dinero y evitar las presiones inflacionarias. En el caso de un “largo”, el efecto que se genera en el mercado de dinero es el contrario, es decir, hay presiones hacia la baja en la tasa de interés y la demanda de dinero aumenta, lo que interpretan los bancos como una política de carácter expansivo.

Como se puede observar en el Cuadro 3, de 1998 a la actualidad el monto del “corto” se ha modificado 32 veces. En el año de 2004 se ajustó en nueve ocasiones, lo que significó un período particularmente difícil para las autoridades monetarias. A este respecto distintos analistas del sector privado señalan que la política de los “cortos” empieza a perder su efectividad como medida de control inflacionario, dado que las expectativas de inflación del sector privado están por encima de la meta de inflación del Banco de México, que es de 3% más/menos uno por ciento, y la medición actual de inflación para 2004 sobrepasó el nivel de 5 por ciento. Ante las presiones inflacionarias, Banxico tomó la decisión de reforzar en

²⁵ Véase Martínez Trigeros (1998).

Gráfica 3
El banco central responde ajustando la oferta de base monetaria, después del incremento en tasa de interés



el último trimestre del año su política monetaria contractiva a través de la emisión de Brems.

No obstante que en este último año el banco central se ha visto en la necesidad de incrementar la frecuencia de los cortos a fin de contener las presiones inflacionarias y de complementar esta medida con otros instrumentos, es indudable que el Régimen de Saldos Diarios ha resultado relativamente eficaz para reducir la tasa de crecimiento de los precios, como se puede observar en la Gráfica 4; lo que sin lugar a dudas ha contribuido en forma favorable a que el Banco de México gane credibilidad frente al sector privado, ya que la inflación implica procesos de redistribución del ingreso que favorecen a los que más tienen en detrimento de las familias de escasos recursos, lo que acentúa los problemas de desigualdad en la distribución del ingreso.²⁵

2. El mecanismo de transmisión de la política monetaria

En este apartado vamos a analizar los efectos de la política monetaria contractiva bajo un régimen de tipo de cambio flexible. Ya en el apartado anterior hemos se-

ñalado que el primer efecto que genera el aumento en el “corto” sobre el mercado de dinero es un ascenso en las tasas de interés del mercado y que posteriormente esto va a generar una reducción de la demanda de dinero del sector privado, ante

Cuadro 3
Evolución del “corto”,
cifras en millones de pesos

Fecha	Medición		Fecha	Medición	
	Anterior ⁽¹⁾	Actual ⁽²⁾		Anterior ⁽¹⁾	Actual ⁽²⁾
11 de marzo de 1998	20	0.7	6 de diciembre 2002	475	17
25 de junio	30	1.1	10 de enero de 2003	550	19.6
10 de agosto	50	1.8	7 de febrero	625	22.3
17 de agosto	70	2.5	28 de marzo	700	25
10 de septiembre	100	3.6	20 de febrero de 2004	812	29
30 de noviembre	130	4.6	12 de marzo	924	33
13 de enero de 1999	160	5.7	27 de abril	1036	37
18 de enero de 2000	180	6.4	23 de julio	1148	41
16 de mayo	200	7.1	27 de agosto	1260	45
26 de junio	230	8.2	24 de septiembre	1428	51.0
31 de julio	280	10	22 de octubre	1596	57
17 de octubre	310	11.1	26 de noviembre	1764	63
10 de noviembre	350	12.5	10 de diciembre	1932	69
12 de enero de 2001	100	14.3			
18 de mayo	350	12.5			
31 de julio	300	10.7			
8 de febrero de 2002	360	12.8			
12 de abril	300	10.7			
23 de septiembre	400	14.3			

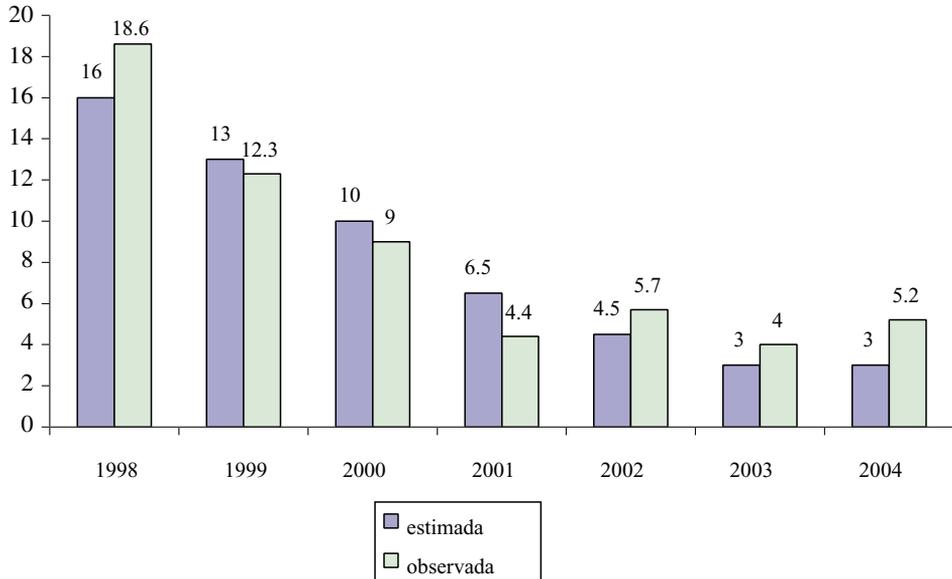
⁽¹⁾ Periodo de 28 días.

⁽²⁾ Diariamente.

lo cual el banco central hace un ajuste a la oferta de base monetaria. Ahora bien, en términos del modelo de Mundell-Fleming²⁶ el mecanismo de transmisión de esta política monetaria contractiva sería como sigue: el ajuste en la oferta de base monetaria va a generar un desplazamiento hacia la izquierda en la función que representa el equilibrio del mercado de dinero, es decir, que LM se va a desplazar hacia la izquierda, de LM_0 a LM_1 , según se muestra en la Gráfica 5. Esto va a implicar que en el punto B de la gráfica, la tasa de interés interna va a ser ahora mayor en relación a la tasa de interés internacional: $i_1 > i^*_0$. Dado el supuesto de movilidad perfecta de capitales, el proceso de arbitraje entre las tasas de interés se va a traducir en un aumento en la inversión extranjera directa hacia nuestro país, esto quiere decir que

²⁶ Para entender la relación que se establece entre el dinero, el tipo de cambio, los precios y la tasa de interés,

Gráfica 4



Fuente: Banco de México.

va a ver un proceso de recomposición en la cartera de activos de los agentes económicos, de tal forma que aumenta la demanda por activos internos (como bonos, acciones, pagarés bancarios, etc.) y se reduce la demanda de activos externos.

En términos del mercado de dólares esto significa que la demanda de dólares va a ser menor en relación a la oferta y por lo tanto el tipo de cambio se aprecia. Por su parte, la apreciación cambiaria va a llevar a una reducción en el tipo de cambio real y, suponiendo que se cumpla la condición Marshall-Lerner,²⁷ el nivel de las exportaciones netas se reduce (la diferencia entre las exportaciones e importaciones), con lo que la función que representa el equilibrio del mercado de

y los efectos que sobre estas variables genera, por ejemplo, la inflación externa y las tasas de interés mundiales (particularmente la tasa de fondos federales de Estados Unidos) resulta muy útil asumir la teoría de la paridad del poder de compra y el arbitraje de tasas de interés. El marco de referencia es un modelo muy conocido en economía abierta: el modelo de *Mundell-Fleming*, que se desarrolló en los años sesenta con los trabajos pioneros de Robert Mundell y J. Marcus Fleming. Mundell publicó su obra en varios artículos en libros y revistas. Los más conocidos son su artículo "Capital Mobility and Stabilization Under Fixed and Flexible Exchange Rates", *Canadian Journal of Economics and Political Science*, november, 1963; y su libro *Internacional Economics*, Macmillan, N.Y., 1968. El trabajo clásico de Fleming es "Domestic Financial Policies Under Fixed and Under Floating Exchange Rates",

bienes y servicios se desplaza hacia la izquierda, es decir, la función *IS* pasa de IS_0 a IS_1 (Gráfica 5). Asimismo, el proceso de arbitraje de tasas de interés va a generar un aumento en la demanda de activos internos y por lo tanto sus precios van a empezar a aumentar mientras que la tasa de interés interna se va a empezar a reducir, el ajuste hacia la baja va a ser de tal magnitud que de nuevo la tasa de interés interna se iguala a la tasa de interés internacional: $i_0 = i_0^*$, con lo que la economía pasa a un nuevo nivel de equilibrio que, como se puede observar en la gráfica 5, implica un menor nivel de producción, que pasa de Q_0 a Q_1 .

El proceso anterior también implica que al aumentar la tasa de interés, de i_0 a i_1 , esto va a generar efectos negativos en la inversión y el consumo del sector privado, dado que esta tasa representa el costo del crédito para el caso de las familias y un costo de capital para el caso de las empresas. Por lo tanto, la demanda agregada se va a contraer a consecuencia tanto de la reducción en las exportaciones netas como de la caída en el gasto en consumo e inversión del sector privado. En términos gráficos la demanda agregada se desplaza de DA_0 a DA_1 . Lo que finalmente se traduce en una reducción en el nivel de inflación, que pasa de P_0 a P_1 y en un ajuste en la actividad productiva, que se contrae de Q_0 a Q_1 . Ahora bien, este ajuste sobre la actividad económica necesariamente se va a reflejar en un aumento en la tasa de desempleo y por lo tanto en menores niveles de bienestar para la población, con todo lo que esto implica para una economía en vías de desarrollo.

En resumen, la política monetaria se va a traducir en una reducción en la demanda agregada que al final va a repercutir en menores presiones inflacionarias y en este sentido este tipo de política resulta exitosa. Sin embargo, en el corto plazo esto tiene un costo y es el hecho de que puede tener efectos negativos sobre el aparato productivo, o cuando menos neutrales. En el Cuadro 4 se muestra que el crecimiento promedio durante la primera mitad del sexenio actual

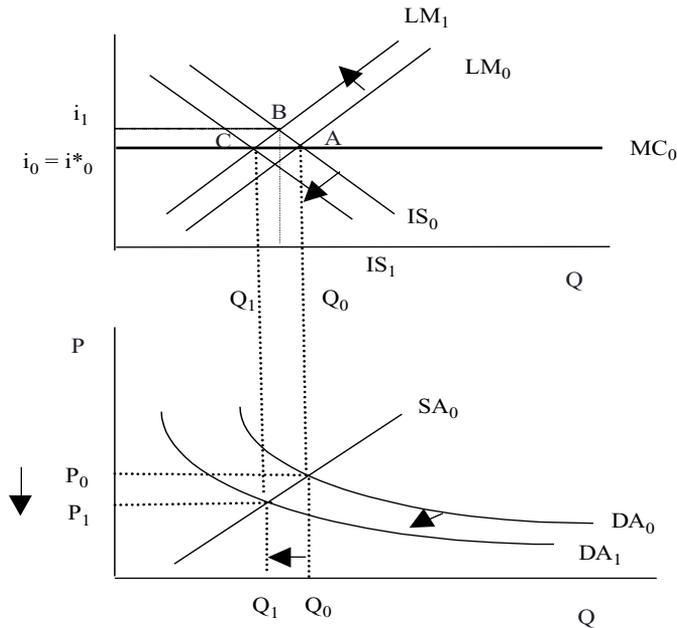
Internacional Monetary Fund Staff Paper del FMI, November, 1962. Para una exposición resumida de los supuestos de la teoría de la paridad del poder de compra y el arbitraje de intereses ver León (2004: 136-141).

²⁷ La condición que asegura la estabilidad del tipo de cambio de equilibrio es que la suma de las elasticidades de demanda de importaciones de los dos países sea superior a la unidad. Esta es la conocida condición de Marshall-Lerner, necesaria, en este caso, para que una depreciación cambiaria mejore la balanza comercial. En consecuencia, una apreciación cambiaria se va a traducir en una reducción de las exportaciones netas.

²⁸ InfoSel *Financiero*, 19 de enero de 2005.

²⁹ Un aspecto que debemos subrayar es la tendencia ascendente que los ingresos petroleros han observado de

Gráfica 5
Efectos de una contracción monetaria con libre movilidad de capitales
y tipo de cambio flexible



ha sido realmente muy pobre y las tasas de desempleo urbano (abierto y alternativa) reflejan una tendencia ascendente durante este período de 2001 a 2003.

Podemos afirmar entonces que la economía carece de motores internos y que se mueve gracias a la presencia de factores externos. En 2004 la economía mexicana creció 4.1% gracias a la recuperación económica de EUA (que creció a 4.5%), que impulsó fuertemente la demanda externa, además, el precio del petróleo comenzó a repuntar promediando 30 dólares por barril para la mezcla mexicana;²⁸ apuntalando el efecto positivo, se tuvieron remesas cercanas a los 17 mdd. En el Cuadro 4 se observa que la evolución de la actividad económica de nuestro país se asocia, en términos generales, al comportamiento de la tasa de crecimiento del producto interno bruto (PIB) de Estados Unidos, dada nuestra alta dependencia económica hacia ese país. En la Gráfica 6 hemos obtenido las tasas de crecimiento de EUA y México, 1971-2003, y luego hemos calculado las líneas de tendencia de

forma polinomial para conseguir la tendencia del ciclo: se observa que a medida que ha avanzado la integración con EUA, los ciclos económicos se acercan. Más exactamente, el ciclo económico de México va dependiendo cada vez más del ciclo largo de EUA; basta observar la mayor “estabilidad” del ciclo de EUA y el de México oscilando alrededor del mismo, de forma cada vez más cercana. La falta de dinámica interna también se puede observar en la meta de mantener un déficit público manejable, por lo tanto, se dependerá básicamente de la inversión privada para dinamizar la economía, pero ésta ha venido en franco descenso desde 2001, como se observa en la Gráfica 7, donde en el 2000 se mantenía cerca de 24% de

Cuadro 4

Año	México		PIB* EUA	Tasa de Desempleo en áreas urbanas	
	PIB Crecimiento real anual %	Inflación anual variación porcentual del INPC	Variación porcentual anual	Abierto 1/	Alternativa 2/
1998	4.9	18.6	4.2	3.2	4.1
1999	3.4	12.3	4.5	2.5	3.4
2000	6.6	9	3.7	2.2	2.9
2001	-0.1	4.4	0.5	2.5	3.1
2002	0.7	5.7	2.2	2.7	3.27
2003	1.3	4	3.1	3.28	3.89

1/ Muestra la proporción de personas desocupadas abiertas con respecto a la Población Económicamente Activa. La Población Desocupada Abierta, incluye a las personas de 12 años y más que, en el período de referencia de la encuesta no trabajaron ni una hora a la semana, pero realizaron acciones de búsqueda de un empleo asalariado o intentaron ofrecer una actividad por su cuenta.

2/ Es la proporción de la Población Económicamente Activa, y de la Población Económicamente Inactiva Disponible que se encuentra Desocupada Abierta en el periodo de referencia, que está disponible para el trabajo aunque haya abandonado la búsqueda del mismo o que iniciará sus labores próximamente. El concepto de población desocupada utilizado en esta definición es más amplio y se considera no sólo desocupados abiertos, sino, también, a la parte de la Población Económicamente Inactiva que suspendió la búsqueda de empleo para refugiarse en actividades del hogar o estudio, pero que se encuentra disponible para aceptar un puesto de trabajo. A éste último grupo se le conoce como Desocupados Encubiertos. Se incluye, asimismo, a las personas que comenzarán a trabajar en las cuatro semanas posteriores a la semana de referencia.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Oficina de Análisis Económico de Estados Unidos y FMI; el Banco de México y el INEGI.

Inversión sobre PIB, mientras actualmente dicho rubro sólo ocupa 20% sobre PIB, y no hay perspectivas de mejoramiento, pues no se están creando condiciones para ello; con todo, la política monetaria persiste sólo en el objetivo de mantener baja la inflación. Adicionalmente, dependemos de la entrada de inversión extranjera, de los ingresos por la venta de petróleo²⁹ y del envío de remesas familiares por parte de los migrantes, las cuales en este sexenio han aumentado en forma importante, como se muestra en el Cuadro 5.

Debido a que el PIB ha tenido un crecimiento prácticamente nulo durante 2001-2003, el desempleo ha aumentado, tal como se observó en el cuadro 4. Este crecimiento escaso ha estado ligado al descenso de la actividad exportadora manufacturera, incluyendo la maquila, por el estancamiento en el que cayó la economía estadounidense, a la cual nos hemos vuelto procíclicos, como ya se verificó antes: en los últimos tres años se ha acentuado la convergencia cíclica de la economía mexicana, con el ciclo de los negocios de la economía estadounidense; y esto puede ser explicado como un efecto combinado de:

1) la peculiar manera de integración comercial y productiva entre México y los Estados Unidos, y 2) una política macroeconómica específica, caracterizada por un acomodo implícito de México a las condiciones de su vecino, que combinadas explican el desempeño agregado de la economía mexicana en el pasado reciente (Luna y González, 2004:50-51).

Lo primero tendría que ver con la idea esencial de que México ha seguido una política comercial, a partir del TLCAN,³⁰ complementaria a la economía estadounidense, más que competitiva, y un signo de ello puede ser el aumento del comercio intraindustrial, además de “estructuras productivas nacionales más similares (...) El comercio conduce así a la convergencia (...) de ciclos de negocios” (Luna y González, 2004:42-43).

Lo segundo, sobre la política macroeconómica específica, nos habla

2001 a la actualidad. Esto en buena medida se debe a que los precios del petróleo en el mercado internacional han aumentado en forma excepcional: por ejemplo, el 25 de octubre de 2004 la cesta de crudos de la OPEP alcanzó un nivel histórico de 46.61 dólares por barril, según la Agencia Internacional de la Energía (AIE). Por su parte, el precio promedio de exportación de la mezcla mexicana de petróleo en 2001 fue de 18.61 dólares por barril; en 2002 aumentó a 21.53; en 2003 a 24.77 y en 2004 ascendió a 30 dólares.

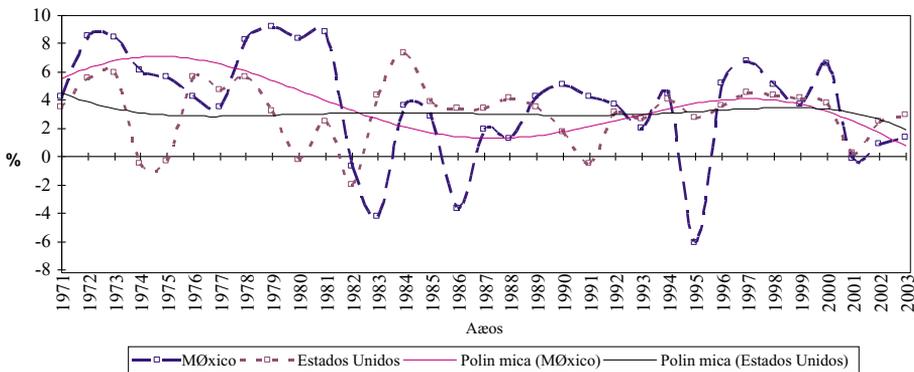
³⁰ De hecho, es posible percibir al TLCAN como un factor de aceleración en el proceso de integración de la economía mexicana: “El TLCAN implica un cambio de percepción; México pasa de paria a favorito de los mercados

Cuadro 5

<i>Ingreso por divisas en México</i>			
<i>(Millones de dólares)</i>			
Año	Remesas familiares	IED	Petróleo
1998	5,626,844	12,346,169	7,134,319
1999	5,909,632	13,189,742	9,928,210
2000	6,572,543	16,597,738	16,382,765
2001	8,895,263	26,843,231	12,798,739
2002	9,814,448	14,774,561	14,475,598
2003	13,396,208	10,789,410	18,653,748

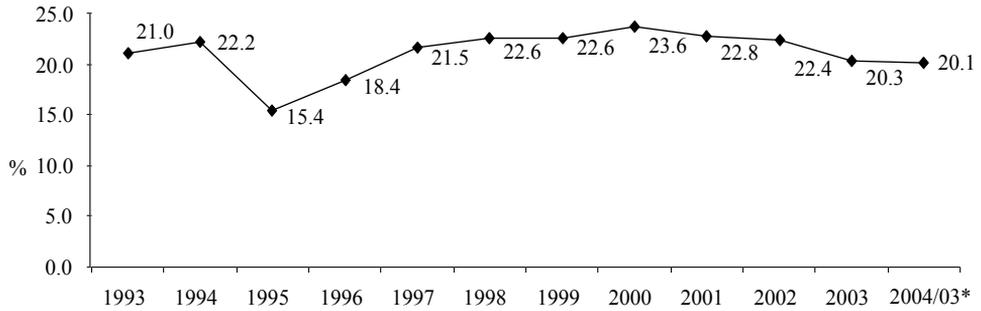
Fuente: Pérez y Romero (2004: 36).

Gráfica 6
Tasas de crecimiento del PIB en México y Estados Unidos
Tendencia cíclica del PIB (1971-2003)



Fuente: INEGI.

Gráfica 7
México, inversión privada sobre PIB
(1993-2004/03)



Fuente: INEGI.

de que los instrumentos de política internos no se están usando para estimular la demanda agregada, y así tendríamos un tipo de política macroeconómica de tipo neutral, tanto la política fiscal, que se maneja con una férrea disciplina de saneamiento en las finanzas públicas, como la política monetaria, la cual a partir del régimen de flotación cambiaria de 1995 se ha hecho prudente para otorgar credibilidad y respetabilidad al Banco Central (Luna y Gonzalez, 2004:50-51). Concretamente, a partir de 1995:

[...] la elaboración de la política monetaria del Banco de México se ha perfilado gradualmente en la dirección de garantizar a los agentes dos condiciones básicas: 1) la regla subyacente es una posición neutral, en la que el banco central se compromete a satisfacer la demanda de dinero; en ello hay una renuncia *de facto* al uso de la oferta de dinero como instrumento de política, y 2) cuando las condiciones del entorno son incompatibles con las metas –primero implícitas y más tarde explícitas– de inflación, la regla subyacente aún se aplica. Sin embargo, una proporción preanunciada de la demanda de dinero se satisface a una tasa distinta de la que prevalece en el mercado. Cuando esa tasa es supe-

internacionales en un lapso relativamente corto y la expectativa del tratado intensifica los procesos de integración sectorial que ya se advertían desde fines de los ochenta” (Luna y González, 2004: 37).

³¹ Ver datos del *Informe Anual del Banco de México* (2003: 175).

³² Solís Mendoza, (2004: 29).

rior los intermediarios buscan reducir la posición deudora de su cuenta del banco central (es decir, quedar “cortos”), mientras que una tasa a condiciones más favorables induce a la banca comercial a incrementar su saldo deudor (posición “larga”) (Luna y González, 2004:50-51).

3. Estabilidad macroeconómica y estancamiento: las dos caras del gobierno foxista

La estabilidad macroeconómica se refiere a la tendencia que en los últimos seis años han mostrado algunas variables fundamentales del sistema económico: a) reducción en la tasa de crecimiento de la inflación; como se muestra en la Gráfica 4, la inflación observada en 1998 fue de 18.6% y para el año de 2003 su nivel se ubicó en 4%. b) Caída en la tasa de interés del mercado, como se observa en el Cuadro 6, durante el primer año del gobierno foxista el promedio anual de la tasa de interés de los CETES a 28 días fue 11.3% y de enero a octubre del año 2004 este indicador se ubicó en 6.5%.

c) Ascenso en la acumulación de reservas internacionales, cuyos montos y tendencia se ilustran en la Gráfica 8. Como la acumulación de reservas internacionales implica un costo de oportunidad para el país, el Banco de México implementó un mecanismo de subasta de dólares a partir de mayo de 2003 con el propósito de disminuir su ritmo de acumulación. Los montos de las subastas de dólares y los periodos respectivos se observan en la Gráfica 9; así por ejemplo, del 1 de febrero al 29 de abril de este año se subastarán diariamente en el mercado cambiario nacional 23 millones de dólares. d) Finanzas públicas sanas en el sentido de que el monto del déficit del sector público en relación al PIB, durante el periodo 2001-2003 ha sido en promedio de menos 0.86%.³¹

e) Descenso en la tasa de “riesgo país”, que se entiende como:

la diferencia en la tasa de interés que existe entre los bonos de largo plazo emitidos por el gobierno mexicano respecto de la tasa de interés que tienen los bonos de plazo parecido que haya emitido el gobierno de Estados Unidos, el cual se considera el de menor riesgo internacional. Esto significa que el riesgo país es la sobretasa que tiene que pagar nuestro gobierno en términos de puntos base, es decir, en centésimas de punto porcentual. En otras palabras, es el spread que tienen los bonos del gobierno de un país con respecto a los bonos del tesoro estadounidense. Por ejemplo, para el viernes 15 de octubre de 2004, el riesgo país de México era de 189 puntos base, lo que significa que los bonos de largo plazo del gobierno federal pagaban una tasa de 1.89% adicional a lo que pagaban

Cuadro 6

<i>Año</i>	<i>Tipo de cambio promedio</i>	<i>CETES a 28 días</i>
1990	2.8126	34.81
1991	3.0179	19.30
1992	3.0945	15.64
1993	3.1152	14.92
1994	3.3751	14.18
1995	6.4190	48.48
1996	7.5994	31.38
1997	7.9185	19.81
1998	9.1357	24.80
1999	9.5605	21.40
2000	9.4556	15.25
2001	9.3425	11.31
2002	9.6560	7.09
2003	10.7890	6.23
2004		
Enero	10.9308	4.95
Febrero	11.0128	5.57
Marzo	10.9984	6.28
Abril	11.2535	5.98
Mayo	11.5119	6.59
Junio	11.3790	6.57
Julio	11.4735	6.81
Agosto	11.3957	7.21
Septiembre	11.4858	7.36
Octubre	11.3864	7.76

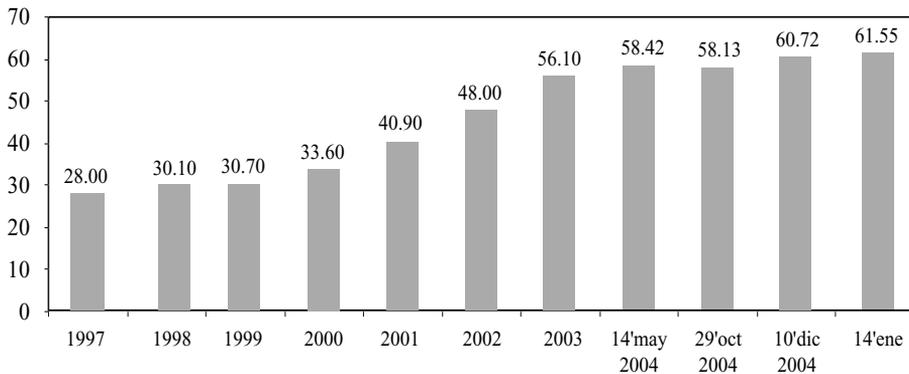
Fuente: Elaborado con datos del Banco de México.

los bonos del Tesoro de Estados Unidos. Este índice se encuentra por debajo de los 200 puntos base desde mediados de julio de 2004 y es uno de los menores de los países en vías de desarrollo.³²

En conclusión, a pesar del relativo éxito en la estabilidad macroeconómica, esto no se ha traducido aún en un mayor incremento del crecimiento económico, debido al empeño en utilizar de manera “neutral” tanto la política fiscal como la política monetaria, y al tipo de integración que se ha venido estableciendo con la economía estadounidense, dependiente en un alto grado del comercio intraindustrial y de las exportaciones de maquila, con un escaso desempeño en la productividad

³³ León León (2004).

Gráfica 8
Reservas internacionales



Saldo en miles de mdd al fin del periodo.

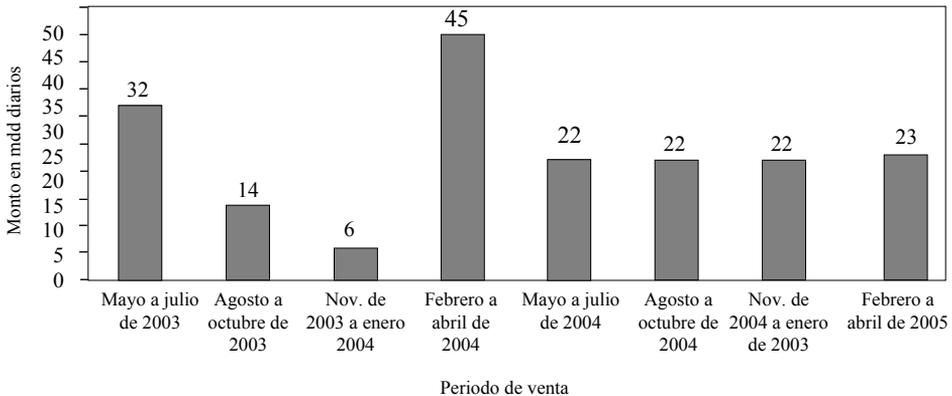
Fuente: Banco de México.

de la mano de obra.

En el largo plazo las expectativas desde la perspectiva del banco central son, que una vez que se logre consolidar la estabilidad de los precios con una meta de inflación de 3%, la segunda etapa es impulsar el crecimiento económico y la creación de empleo. Sin embargo, los costos actuales asociados a la estabilidad macroeconómica podrían implicar un riesgo para la economía en su conjunto en el sentido de que las empresas micro, pequeña y mediana no se están integrando suficientemente a la dinámica exportadora y por otro lado la política económica no favorece el desempeño del mercado interno, lo que nos llevaría en el mediano y largo plazo a un escenario en el que se refuerza la dependencia hacia los factores externos, como: 1) el crecimiento del producto interno bruto de Estados Unidos, 2) la variación en los precios internacionales del petróleo, 3) los ingresos por remesas familiares, 4) la inversión extranjera y 5) la industria maquiladora de exportación.

Por otro lado, un punto importante que queremos subrayar es que en el

Gráfica 9
Subasta de dólares



Fuente: Banco de México.

manejo actual de la política monetaria las variables de ajuste son la tasa de interés determinada por el mercado de dinero y el tipo de cambio determinado por el mercado de divisas. Ya en un trabajo anterior³³ se ha estudiado la relación entre estos dos mercados y el hecho de que en realidad el banco central interviene en el mercado cambiario a través de las subastas de divisas con el propósito de reducir la acumulación de reservas internacionales y de evitar variaciones bruscas en el tipo de cambio. Además, vimos cómo el banco central influye en forma indirecta en el movimiento de la tasa de interés y por supuesto que aquí una variable fundamental es la tasa de fondos federales de los Estados Unidos. En la Gráfica 10 se observa que a partir de junio han observado una tendencia ascendente y las expectativas apuntan a que seguirá aumentando, lo que en gran medida explica el comportamiento hacia la alza que han observado las tasas de interés en México durante el segundo semestre de 2004.

Bibliografía

- Banco de México. (1995-2003). *Informe Anual*.
 ——— (2000). *Programa de política monetaria para el año 2000*, enero.
 ——— (1998). “Programa monetario para 1998”, *Comercio Exterior*, núm. 48, pp. 253-259.
 ——— (1990). “Lecciones de un decenio de lucha contra la inflación en América Latina”, *Boletín CEMLA*, vol. 36, núm. 3, pp. 134-139.

Barro, R.J.(1976). “Rational expectations and the role of monetary policy” *Journal of Monetary Economics* 2, pp. 1-32.

Cuadrado Roura, J.R. (coordinador) (1995). *Introducción a la política económica*, España: Mc Graw Hill.

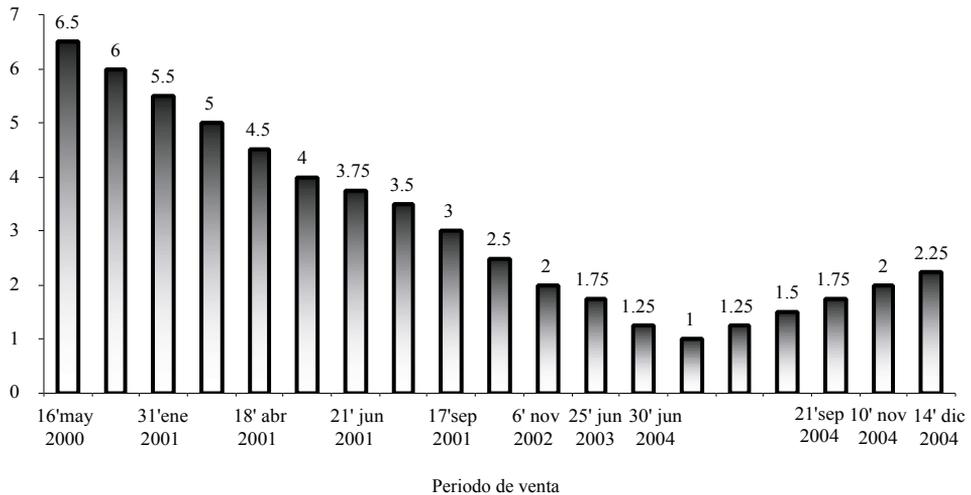
Fischer, S. (1991). “Long term contracts, racional expectation, and the optimal money”, *New Keynesian Economics*, edited by G. Mankiw and D. Romer, E.U.: Massachusetts Institute of Tecnology, pp. 215-231.

Friedman, M.(1976). “Inflación y desempleo”, en *los Premios Nobel de economía, 1969-1977*, Lecturas del Trimestre Económico, núm. 25, pp. 313-340.

——— (1968). “The role of monetary policy”, *American Economic Review*, march, 1968, núm. 58, pp. 1-17.

Heath, Jonathan (2003). “Los instrumentos de la política monetaria en México a

Gráfica 10
Tasa de fondos federales en E.U.



Fuente: Reserva Federal.

- partir de 1995”, en *Moneda y régimen cambiario en México*, Chávez Gutiérrez, F. (coordinador), Friedrich Ebert Stiftung/UAM, México, pp. 189-224.
- (2000). En periódico *Reforma*, 23 de mayo de 2000.
- Hansen, A.H. (1947). “La teoría general” en M.G. Muller (coomp.), *Lecturas de macroeconomía*, CECSA, México, 1979, pp. 17-24.
- (1949). *Monetary theory and fiscal policy*, New York: McGraw-Hill.
- Hicks, J.R., (1937). “Keynes y los clásicos: una posible interpretación” en M.G. Muller (coomp.), *Lecturas de macroeconomía*, México, CECSA, 1979, pp. 143-152.
- Hicks, J.R., (1939). “Valor y capital”, Fondo de Cultura Económica, cuarta reimpresión. traducido al español por Javier Márquez, Colombia: 1976.
- Fischer, S. (1991). “Long term contracts, rational expectation, and the optimal Money”, *New Keynesian Economics*, edited by G. Mankiw and D. Romer, Massachusetts Institute of Technology, EUA: pp. 215-231.
- Friedman, M. (1976). “Inflación y desempleo”, en *Los Premios Nobel de economía, 1969-1977*, Lecturas del Trimestre Económico No. 25, pp. 313-340.
- (1968). “The Role of monetary policy”, *American Economic Review*, march, núm. 58, pp. 1-17.
- Keynes, J.M. (1936). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México: FCE, 1984.
- Lange, O.(1938). “The rate of Interest and the optimum propensity to Consume”, *Economica*, vol. 5, N.S., february, pp. 12-32.
- Larraín F. y J. D. Sachs (2002). *Macroeconomía en la economía global*, México: Prentice Hall Hispanoamericana, segunda edición en español.
- León León, M.J. (2004). “La política monetaria en México bajo un régimen de tipo de cambio flexible,” en *El Nuevo Milenio Mexicano*, tomo II. *Economía, ahorro y finanzas*, García Alba, P., Gutiérrez L. y Torres Ramírez G. (coordinadores), Ed. UAM-A/Ediciones y Gráficos Eón, S.A. de C.V., México.
- Lucas, R. E. (1972). “Econometric testing of the natural rate hypothesis” en Eckstein, O., *Econometrics of price determination conference*, Board of Governors-Federal Reserve System, Washington, pp. 50-59, (traducido en *Cuadernos Económicos del ICE*, 16, 1981, pp.75-85).
- (1972b). “Expectations and the neutrality of money”, *Journal of Economic Theory*, april, pp. 103-124.
- (1980). “Rules, discretion and the role of the economic advisor” en Stanley Fischer (ed.), *Rational expectation and economic policy*, University of Chicago Press, Chicago (III.), pp. 199-210.

- (1996). “Nobel Lecture: monetary neutrality”, *Journal of Political Economy*, num. 4, vol. 104, august, pp. 661 a 683.
- Luna Martínez, Sergio y Eduardo González Nolasco (2004). “Libre comercio y convergencia. La macroeconomía del TLCAN” en Enrique Casares y Horacio Sobarzo, *Diez años del TLCAN en México*, FCE, serie de lecturas del Trimestre Económico núm. 95 México, pp. 19-60.
- Mankiw, N. Gregory (2003). *Macroeconomics*, Worth publishers, New York: Fifth edition.
- (1992). “Curso rápido sobre macroeconomía”, *Investigación Económica*, núm. 201, FE/UNAM, México, pp. 243-269.
- Marshall Alfred (1922), “*Money, credit and comerce*”, Londres: Macmillan, pp. 260.
- Martínez, Lorenza (1998). “El efecto de la inflación en la distribución del ingreso”, *Serie Documentos de Investigación, No. 9806*, Dirección General de Investigación Económica del Banco de México.
- Meade, J.R. (1937). “A simplified model of Mr. Keynes’s System” en *Review of Economic Studies*, vol. 4, pp. 98-107.
- Metzler, L. (1951). “Wealth saving and the rate of interest” en *Journal of Political Economy*, vol. 59, April, pp. 98-107.
- Modigliani, F. (1944). “Liquidity preference and the theory of Interest and Money”, *Econometrica*, vol. 12, 1944, pp. 45-88. Reprinted in *The Collected Papers of Franco Modigliani: Essays in Macroeconomics*, vol. 1, MIT Press, Cambridge, 1980.
- Ortiz, Guillermo (2000). “La estabilización mexicana: su lógica y su mecánica hacia el 2003”, *Momento Económico*, núm. 105, IIE-UNAM, septiembre-octubre, pp. 21-27.
- Patinkin, D., (1965). *Money, Interest and Prices*, 2ª. Edición condensada, Massachusetts Institute of Technology. EUA: 1989.
- Pérez Servin A. Araceli y L. Romero Amayo (2004). “*Los impactos económicos de las remesas de los migrantes mexicanos*”, trabajo terminal para obtener el título de Licenciado en Economía, UAM- Azcapotzalco, México.
- Phillips, A. W. (1958). “The relation between unemployment and the Rate of change of money wages in the United Kingdom, 1861-1957”, *Economica*, new series, vol. 25, november 1958, pp. 283-299.
- Phelps, E.(1968). “Money-wage dynamics and labor market equilibrium”, *Journal of Political Economy*, num. 4, vol. 76, august, pp. 687-711.
- Pigou, A. C. (1943). “The classical stacionary”, *Economic Journal* 53, pp. 343-351.

- Samuelson, P.(1955). *Economics*, 3^a Edition, New York: McGraw-Hill.
- Sargent, T. J. y Wallace, N. (1975). “Rational expectations, the optimal monetary instrument, and the optimal money supply rule”, *Journal of Political Economy*, num. 83, april, pp. 241-254.
- Sargent, T. J. y Wallace N (1976). “Expectativas racionales y la teoría de la política económica”, *Cuadernos Económicos del ICE*, 16, 1981, pp. 61-74.
- Snowdon. B., Vane H. y P. Wynarczyk (1994). *A modern guide to macroeconomics*, Great Britain: Published by Edward Elgar, reprinted (1996).
- Usabiaga, Ibáñez Carlos, José María O’Kean Alonso (1994). *La Macroeconomía clásica, una aproximación metodológica al pensamiento económico*, Madrid: Ed. Pirámide.
- The New Palgrave Dictionary of Economics* (1987). Edited by Peter Newman, Murray Milgate and John Eatwell in three volumes, Published in The United Kingdom by The Macmillan Press Limited.

Regulación salarial en el campo mexicano

(Recibido: octubre/04-aprobado: diciembre/04)

*José Manuel Hernández Trujillo**

Resumen

Se analizan los mecanismos de regulación de la relación salarial en los mercados de trabajo de frutas y hortalizas en México. Se parte de que los procesos de globalización han modificado las condiciones en que se desarrollan las relaciones laborales en el campo, pero a su vez se observa que así como los empleadores desarrollan estrategias para reducir y homologar los salarios; los jornaleros, mediante sus estrategias de sobrevivencia, tienen también capacidad para influir en la definición de los salarios. De igual manera, los enganchadores, dependiendo de las características de los mercados, también aprovechan estas condiciones para su beneficio, lo que hace que la regulación salarial no sea un proceso biunívoco, sino de múltiples determinaciones.

Palabras clave: regulación, jornaleros, salarios, agricultura.

Clasificación JEL: E24, I31, J21.

* Profesor del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco y doctorante en el Posgrado en Ciencias Sociales, UAM-Xochimilco (mhernanmx@yahoo.com.mx).

Se agradece la opinión de los lectores anónimos, lo que permitió mejorar y reconsiderar algunos argumentos, no obstante lo anterior, la responsabilidad del artículo es exclusiva del autor.

Introducción

En este trabajo, se reflexiona sobre los mecanismos que se advierten en la regulación de la relación salarial en los mercados de trabajo de frutas y hortalizas en México. En un contexto de modificaciones en las formas de competencia de la agricultura comercial, mismas que son resultado de la globalización de la economía.

Así, los mecanismos de regulación salarial, son parte de una estrategia de los grandes productores por eliminar o atenuar las diferencias salariales regionales que se presentan en estos mercados, al ser mercados de producción estacional, donde de manera recurrente la demanda tiende a sobrepasar la capacidad de la oferta regional de empleo.

Además de exponer los mecanismos que utilizan los empleadores para regular la relación salarial, se expone la influencia que tienen el entorno, así como las condiciones de vida en las regiones de expulsión de fuerza de trabajo, que es la que participa en estos mercados y la forma en que ésta migra. Ya que se reconoce que estos elementos, también influyen de manera determinante en los procesos de definición de los salarios.

Con este propósito, el trabajo se organiza de la siguiente manera: un apartado donde se reflexiona sobre la globalización y los cambios que esta genera en las formas de competencia; enseguida, se pasa al análisis del entorno y su influencia en la regulación salarial, y finalmente se analizan los diferentes agentes que intervienen en la negociación salarial y los mecanismos de regulación que utilizan según el agente.

1. Globalización y procesos de competencia

El proceso de globalización de los mercados tiende a homologar las condiciones de producción, los procesos de fijación de precios, las condiciones de costos y, por tanto, a homologar las relaciones que se dan en cada uno de los mercados de factores que se relacionan con las condiciones de costos de producción; todo ello, como resultado de una intensificación y globalización de las condiciones de competencia.

De acuerdo con lo anterior, y en la perspectiva de un futuro con mercados cada vez más abiertos,¹ existe una tendencia a la reducción de costos. Para que las empresas que participan en las diferentes actividades productivas, se involucren en un mejoramiento de su condición competitiva, es necesario que desarrollen estra-

¹ O cuando menos en los países con reducido poder para imponerse en los mercados que enfrentan.

tegias que no sólo les permitan adquirir un nivel de costos equivalente al regional o nacional, sino que logren la capacidad de desplazar o convivir con productos de las más diversas nacionalidades.

Entre los factores que se influyen de manera determinante en la modificación de las formas de competencia de la agricultura, se encuentran las modificaciones en los patrones de consumo de la población y las formas de satisfacer esas necesidades.

Así, se observa un proceso de modificación de los patrones en el que los consumidores tienden a reducir el consumo de productos enlatados y en conservas, y a incrementar el de productos frescos o frescos-congelados.

Esto se debe en primer lugar, a la percepción de que los productos en su estado natural son mejores para la salud, por lo que cuando los productos agrícolas se encuentran frescos y a precios accesibles, son preferidos respecto a los productos enlatados.

Lo anterior se refuerza con un proceso de desestacionalización de la producción que se logra a través de varios mecanismos. Adaptar la producción de determinados bienes de consumo a regiones cada vez más amplias; el desarrollo de tecnologías de cultivo que permiten modificar los ciclos de cultivo, así como la adaptación de plantas a determinadas condiciones climáticas; la diversificación de las empresas les permite ampliar sus periodos de operación en cada zona y por tanto, regular de mejor manera sus costos de producción y la gestión de sus negocios y; finalmente, el desarrollo de estrategias de producción y alianzas estratégicas con empresas de diversas regiones, para poder abastecer a sus mercados por periodos más amplios de tiempo. Con esto, quienes se conservan como productores independientes pierden aceleradamente su capacidad competitiva, ya que acuden al mercado en condiciones de desigualdad, ya sea como productores, o como consumidores de insumos.

En esta forma de competencia, la importancia radica en que las agroempresas cuenten con una sólida infraestructura de empaque, distribución y comercialización del producto. A diferencia de la agroindustria procesadora, ésta es básicamente distribuidora. Los empresarios, al ubicarse en este segmento requieren de un gran poder comercializador, una elevada tecnología de transportación y dominio de las variables financieras y de precios en mercados lejanos.²

El mercado de frutas y hortalizas frescas ha sufrido cambios muy importantes a lo largo de las dos últimas décadas, éstos se han originado en el crecimiento acelerado de las cadenas de tiendas departamentales.

² Para un análisis más detallado véase Rubio (1999).

Durante mucho tiempo, los sistemas de comercialización de frutas y legumbres estuvieron dominados por la existencia de grandes Centrales de Abasto. Este sistema de comercialización basaba el proceso de acopio en redes locales y regionales de comisionistas, que concentraban productos para hacerlos llegar a los sistemas de detallistas localizados en los centros de consumo más importantes. Este esquema se caracteriza por la existencia de muy grandes márgenes de intermediación, que encarecen fuertemente los productos al consumidor final, pero también someten a los productores a fuertes exacciones, reduciendo al mínimo sus márgenes de ganancia.³

En el nuevo esquema de intermediación, tienen una gran importancia los grandes mayoristas, que establecen sistemas de acopio en diferentes regiones e incluso países, con el fin de mantener un abasto suficiente de productos durante la mayor parte del año. Otro aspecto que caracteriza a estos mayoristas, es que se encuentran orientados a proveer a la cadena de minoristas, y las ventas al detalle corresponden a una reducida proporción de sus ventas.

Por tanto, el breve periodo de vida postcosecha y de anaquel de las frutas y hortalizas, obliga al desarrollo de redes de acopio y distribución que operen con una gran agilidad, donde se garantice para todos los participantes en la cadena, el cumplimiento del compromiso de compra en sus diferentes etapas, es decir, se requiere de la articulación y coordinación de un conjunto de actores situados en diferentes países, quienes atienden la producción, el procesamiento, la distribución o la venta de ellas. El que sean mercancías orgánicas que son comercializadas frescas hace que exista sobre ellas un sinnúmero de exigencias de calidad (tamaño, forma, color y consistencia) e imprime una dinámica particular a las interacciones entre los actores de la cadena.

De acuerdo con Echanove, los mercados terminales (centrales de abasto) han enfrentado una pérdida de importancia a partir de la década de los cincuenta, en ello ha incidido la relevancia adquirida por los mayoristas-detallistas (incluyen el autoservicio), que funcionan como unidades integradas que compran en común grandes cantidades de productos para venderlas también directamente a los consumidores (Echanove, 1999: 88-89).

Otro cambio importante que se opera en el mercado y que obliga a los productores o a los grandes comercializadores a cambiar su logística de acopio y distribución, consiste en que las cadenas de supermercados demandan productos por periodos de tiempo más largos, y establecen relaciones comerciales permanentes con quienes les garantizan este abasto, además de que operan con sistemas de compra

³ Véase Gonzalez y Calleja (1999).

que requieren financiamiento por parte del proveedor, situación que no están en capacidad de cumplir los distribuidores más pequeños.

En este mercado, los compradores presionan exigiendo una mayor regularidad en el abasto, sin embargo, el proceso de producción tiene mayores dificultades para desestacionalizarse debido a que la mayor parte de la producción se realiza a cielo abierto.

De este modo la reducción de los costos de producción, y con ello el fortalecimiento de la capacidad competitiva de los productores, proviene del desarrollo de procesos que aceleran la fructificación para aprovechar los periodos en que se presentan los mejores precios por la reducida oferta de producto, lo que permite incrementar el ciclo de cosecha para proveer sus mercados en períodos de tiempo más amplios y con sistemas de organización que permitan incrementar la cadencia en las etapas de desarrollo de plántulas, resiembra de plantas, desarrollo del cultivo, cosecha, selección y empaque.

Esta situación, ha motivado que los productores comerciales desarrollen estrategias que les permitan reducir al máximo sus costos, así como regular o participar en la regulación de aquellos mercados en los que ellos pueden tener algún tipo de injerencia positiva.

El mercado salarial, al igual que los mercados donde se cotizan los demás componentes de costos de su producción, sufren los efectos de la estacionalidad, con lo que los productores se ven en la necesidad de utilizar los mecanismos que les permita tener la fuerza de trabajo en cantidad, calidad y suficiencia a un costo atractivo, acorde con las condiciones competitivas de su mercado.

Por tanto los productores se ven obligados a mejorar los sistemas de abasto de fuerza de trabajo y ampliar los periodos de contratación, para reducir al máximo sus costos de transacción y disminuir la variabilidad de los salarios.

2. Regulación de mercados de trabajo

En la regulación de los mercados actúan las condiciones del entorno y los procesos de regulación.

2.1. El entorno

Cuando se hace referencia a las condiciones del entorno, se habla del entorno económico y social que se transforma con el transcurso del tiempo, y como resultado de la interacción de los mercados de trabajo rurales, industriales y comerciales, del desarrollo de alternativas de producción de toda la economía regional (donde se

establece la relación específica de compraventa de fuerza de trabajo rural), y que no pueden ser fácilmente manipuladas por los empleadores de jornaleros o por los diversos agentes que participan en la regulación de los mercados (enganchadores, organizaciones de jornaleros y sistemas tradicionales de organización para la negociación contractual).

Es decir, nos remitimos a las condiciones que configuran el entorno de relaciones económicas y sociales que determinan la disponibilidad de fuerza de trabajo regional, considerando fundamentalmente a la población que se plantea la posibilidad de ocuparse en la agricultura y a las condiciones salariales de la zona, que definen los mínimos y los máximos salariales por jornada y las de contratación de las alternativas ocupacionales,⁴ entre otras cosas.

Entre las condiciones del entorno, se observa frecuentemente, que cuando en la zona de producción agrícola con elevadas necesidades de jornaleros existe un núcleo importante de población con condiciones de desocupación temporal y que concurren al mercado de trabajo, las necesidades de empleo e ingresos que tienen estos trabajadores influyen en las condiciones de negociación salarial. Al ser la primera alternativa para los empleadores, le confieren un piso o un techo al salario, dependiendo de sus necesidades y de la magnitud del excedente relativo de fuerza de trabajo.

Por ejemplo, en el Valle de Guadalupe en Baja California (México), existe muy poca disposición de fuerza de trabajo, ya que hay muchas y muy buenas alternativas de empleo en Ensenada para los trabajadores locales, además de que la oferta de trabajo agrícola ocurre por un periodo muy reducido, entonces los empleadores tienen que traer trabajadores enganchados, y como no les pueden ofrecer empleo por un período amplio de tiempo, tienen que compensar eso con elevados salarios (Hernández, 1999).

Por otra parte, en la medida que los productores o empleadores son de menor tamaño, sus necesidades de fuerza de trabajo son reducidas y los periodos de cosecha más reducidos, lo que limita el papel de los enganchadores. Con esto, la oferta de trabajo se reduce cada vez más a la que concurre por cuenta propia, por lo que resulta difícil para los empleadores regular el salario y este se determina cada vez más en función de la oferta y la demanda. Es decir, si hay escasez relativa de fuerza de trabajo, los salarios se incrementarán debido a que los empleadores tratarán de cubrir sus necesidades de trabajadores a costa de los otros empleado-

⁴ Cuando hablo de alternativas ocupacionales, me refiero a aquellas ocupaciones en las que el jornalero, no sólo piensa en desenvolverse, sino en las que se emplea cuando no se encuentra activo en la agricultura, o que las abandona ante esta oportunidad de trabajo.

⁵ En observaciones de campo realizadas en enero de 2002, en la localidad del Idolo, en Álamo Veracruz, se

res, y como no pueden retrasar la cosecha hasta que exista una mayor cantidad de fuerza de trabajo, se ven obligados a ofrecer mejores condiciones de ingreso o de condición de vida. Por el contrario, si existe exceso de fuerza de trabajo (Como en las regiones citrícolas de Álamo y Martínez de la Torre, ambas en Veracruz), los salarios se reducirán, ya que al advertir que diariamente quedan contingentes de fuerza de trabajo sin laborar,⁵ tenderán a reducir los salarios, o a modificar las condiciones de contratación (Hernández, 1999b).⁶

En los casos en los que la sociedad se encuentra en condiciones de crecimiento acelerado (como en el caso de La Laguna y las regiones norteñas, con un elevado grado de desarrollo de la industria maquiladora), se presenta una gran demanda de fuerza de trabajo de baja calificación, en las actividades económicas del entorno del mercado de trabajo rural, lo que provoca movimientos intersectoriales de fuerza de trabajo, con lo que se reduce la disponibilidad de empleados para el desarrollo de actividades de baja calificación sin estabilidad y sin seguridad en el trabajo (peones de la industria de la construcción, estibadores, personal de limpieza y trabajadores de servicios con bajos niveles salariales).

Esta situación abre nuevas oportunidades laborales para los jornaleros y genera una escasez relativa de fuerza de trabajo, presionando a las comunidades de origen lo que desarrolla procesos que inciden en la elevación de los niveles salariales en la zona de atracción. Esto obliga a que los empleadores se abastezcan de fuerza de trabajo, mediante enganchadores, pero que además desarrollen estrategias que impidan la movilidad de los mismos.⁷

2.2. *Los procesos de regulación*

Cuando me refiero a los procesos de regulación, hablo de todos aquellos procesos que pueden ser manipulados por los agentes que en forma directa e indirecta, se encuentran interesados en intervenir en la relación salarial y tienen determinado poder para influir en los salarios y en las condiciones de vida resultantes de esta

identificó que lo jornaleros tenían un promedio de tres días trabajados a la semana, lo que habla de un exceso de fuerza de trabajo de entre 30 a 40%.

⁶ Reducir los estratos de edad, contratando preferentemente jóvenes, relegando a los viejos, a las mujeres y a los niños.

⁷ En observaciones de campo realizadas en el marco de la evaluación externa del Programa Nacional con Jornaleros en el año 2000, se constató que en la región lagunera, a los Jornaleros se les contrataba por tres meses forzosos, ya que sólo se les daban pagos en tiempo extra y alimentos, y su salario se les entregaba hasta la terminación del contrato.

⁸ Aquí me refiero a que se dan casos en los que al generarse un incremento relativo de los salarios de los jornaleros

relación. Entre los más importantes se encuentran los productores, los jornaleros, los sindicatos de jornaleros, las organizaciones no gubernamentales que se encargan de trasladar jornaleros, las organizaciones empresariales y los diferentes tipos de enganchadores.

El proceso de regulación salarial es un proceso de múltiples determinaciones en el que interactúan los agentes señalados, en el que cada agente tiene diferentes mecanismos o instrumentos que le sirven para participar e influir en la negociación salarial y en donde en algunos casos se desarrollan procesos irracionales, que no sólo ponen en riesgo la relación salarial, sino que, el proceso de regulación se lleva a niveles extremos que terminan por desaparecer o poner en riesgo la relación contractual, cuando menos con ciertos núcleos de agentes que tradicionalmente han participado.⁸

2.2.1 Los productores y sus mecanismos de regulación salarial

Los productores utilizan como elementos de regulación salarial el otorgamiento de vivienda, la entrega de despensas, comida, la contratación de los hijos menores, el pago de seguro social, el ofrecimiento de trabajo por periodos más amplios que sus competidores, el pago de transporte desde y hacia sus lugares de origen, el ofrecimiento de servicios para sus hijos, como educación, alimentación y cuidado de sus hijos, así como el autoabastecimiento de trabajadores desde las comunidades de origen (enganchado).

El tipo de mecanismos que utilizan los productores para regular su mercado laboral depende de varios factores entre los que se encuentran los siguientes: el tamaño de la explotación, el periodo de cosecha y la superficie total en explotación, es decir, entre más amplio es el periodo de contratación, menor será su urgencia por abastecerse de la totalidad de trabajadores que requieren, ya que esta se irá incrementando conforme avanza la cosecha, hasta llegar a la temporada pico y entre mayor sea la superficie en explotación de la zona, mayor será la necesidad de fuerza de trabajo de la misma y por tanto, mayor su fuerza de atracción. Por otra parte, la existencia de productores minifundistas determinará una oferta de fuerza

originarios de una región, los productores tenderán a captar sus jornaleros de regiones cada vez más distantes de las regiones productoras. En otros casos, el elevado grado de exacción de ingresos que generan los enganchadores, obligará a los patrones, no sólo a enganchar jornaleros de otras regiones, sino a deshacerse de los enganchadores de esas regiones. Lo mismo pasa, cuando los jornaleros migrantes modifican su flujo migratorio, para dejar de ir a regiones en las que obtienen bajos salarios o menor estabilidad laboral.

⁹ Regularmente con alimentación, apoyo alimentario y esporádicamente con vivienda.

¹⁰ En la región del Valle de Culiacán, los enganchadores de las cuarterfías cobraban (en abril del 2000), a los

de trabajo, en función inversa a la capacidad del minifundio para ofrecer a sus miembros los elementos necesarios para su reproducción económica; por eso, esta condición establecerá la magnitud de las necesidades que se tendrán que resolver con trabajadores migrantes.

En la medida en que los predios sean de mayor tamaño, se tendrá posibilidades de autoabastecerse de fuerza de trabajo mediante la contratación de enganchadores, ya que su demanda no sólo es mayor sino más regular. Estas condiciones hacen rentable la contratación de enganchadores y el establecimiento de condiciones mínimas para retenerlos en su explotación.

Por el contrario, los predios pequeños no pueden ofrecer trabajo por periodos amplios de tiempo y no tienen la capacidad para contratar enganchadores, ya que el número de trabajadores que requieren no es suficiente para que sea atractivo a los enganchadores, además de que no se tiene los recursos para hacer el desembolso para los gastos de transporte de jornaleros, y menos aún, para construir viviendas temporales, por lo que se convierte en un empleador residual en el mercado, quedándose con los jornaleros que se enfrentan al desempleo friccional. De esta forma, su problema de abastecimiento de fuerza de trabajo estará en relación directa a la capacidad de la zona para convertirse en una región con gran poder de atracción de trabajadores migrantes.

Así, los productores con predios de tamaño reducido tienen que competir con salarios más elevados, con complementos al salario,⁹ o se ven en la necesidad de conseguir trabajadores con los enganchadores locales, los que cobran un sobreprecio diario por cada trabajador, esta situación encarece la mano de obra.¹⁰

En general, los productores tratan de hacer uso de todos aquellos mecanismos diferentes al incremento del salario, por lo que antes de acudir a la competencia con salarios, primero ofrecen diferentes modalidades de vivienda. La competencia entre los productores se encamina a ir incrementando los servicios, mejorando la calidad de éstos, para hacer más atractivos sus campamentos respecto a los de los productores que compiten por la fuerza de trabajo, y en algunos casos establecen acuerdos para evitar la deserción de unos campos a otros.¹¹

En otras regiones, los productores ofrecen “alimentos”, con lo que los in-

productores, \$15.00 pesos diarios por cada trabajador que les conseguían y aparte de ser “más caros”, los productores se quejan de que sus capacidades físicas están muy deterioradas.

¹¹ En Sinaloa, la mayoría de los productores tienen el acuerdo de no contratar a los jornaleros traídos por otro productor, para desestimular que se cambien de rancho, una vez que se enfadan con un patrón, y para que cumplan de manera forzosa con los contratos que establecieron con los enganchadores.

¹² En los estados de Coahuila y Durango, los productores tienen la costumbre de ofrecer alimentos a sus jornaleros y sólo les entregan semanalmente la cantidad de dinero obtenido por el desempeño en horas extras. Con el

gresos netos por salarios se convierten automáticamente en ahorro, en estos casos, los jornaleros acuden a estas regiones, ya que de antemano tienen una previsión de sus ingresos y de su ahorro, y acuden con el propósito de obtener un determinado nivel de ingreso familiar (vienen en grupos) y logrado éste se regresan.¹²

En el caso de los grandes agricultores de exportación, que se enfrentan con mayor frecuencia a las diferentes disposiciones laborales y comerciales de Estados Unidos, se ven obligados a incorporar condiciones de vida y de trabajo que les permitan mantener el flujo de productos hacia ese país, situación que en un momento dado se convierten en mecanismos de regulación del mercado. Por ejemplo, las disposiciones sobre trabajo infantil, han hecho que los productores eviten contratar infantes, pero para ello han tenido que construir guarderías, darles alimentos a los niños y en algunos casos, desarrollar programas de desincorporación del trabajo infantil con el apoyo de los gobiernos estatales. Por otra parte, ante las restricciones impuestas por la ley de inocuidad han tenido que incorporar un mayor número de letrinas, agua potable, pisos de firme y en algunos casos comedores de campo. Pero las modificaciones introducidas, debido a la normatividad de los mercados a los que se destina la producción y que se expresan como modificaciones en el proceso productivo que impactan en el mejoramiento de la condición de vida de los campos, se presentan a los jornaleros como condiciones competitivas respecto a los otros productores.

En otros casos, pero en condiciones de entorno radicalmente diferentes (San Quintín, Baja California), ante el aislamiento de las zonas de trabajo y ante la falta de organismos gubernamentales que regulen el cumplimiento de las condiciones sanitarias y de empleo, los patrones reducen el cumplimiento de sus compromisos y frecuentemente, no respetan ni los plazos de contratación, ni las condiciones de vivienda ofrecidas (Barrón, 1997).

Como ya se señaló, los pequeños productores tienen cómo único elemento de competencia en el mercado de trabajo ante los grandes productores, el pago de un salario mayor, sin embargo esto se refleja en una reducción de su competitividad en el mercado de productos. Por otra parte, reconocer que el mecanismo de diferencia-

dinero de las horas extras, atienden sus necesidades mínimas y algunos “pequeños lujos”, mientras que el ingreso de la jornada normal, lo obtienen al término de su contrato, mismo que se le entrega al enganchador. En muchos casos, los alimentos se refieren a frijoles y sopa aguada. Un aspecto que pudimos constatar en el trabajo de campo, que desafortunadamente, a los jornaleros les importa muy poco, la calidad de vida que reciben en el lugar donde trabajan, sino que lo más importante en la decisión sobre su trabajo, es el salario monetario. Aún cuando poco a poco esto tiende a cambiar, la mayoría de los jornaleros regula su participación en el mercado de trabajo, por la obtención de un peso más o un peso menos.

¹³ En las entrevistas realizadas en el marco de la evacuación del Programa Nacional con Jornaleros 2000, la Coordinadora Estatal de Sinaloa, nos comentaba que era frecuente que los jornaleros se cambiaran de un campa-

ción salarial se utiliza como instrumento competitivo en el mercado de trabajo, no implica que la brecha salarial en regiones con presencia significativa de pequeños productores sea muy grande, ya que en núcleos de trabajadores con organización precaria (como son los jornaleros) y donde sus condiciones de vida en las comunidades de origen son paupérrimas, una diferencia salarial de tres pesos (en un salario base de \$70.00 al día), se convierte en un atractivo para los trabajadores.¹³

2.2.2 Los jornaleros y sus mecanismos de regulación salarial

Los mecanismos de regulación salarial de los jornaleros dependen fundamentalmente de los siguientes factores:

- a) De las condiciones de reproducción de los mismos y por ende, de la importancia que tienen los ingresos monetarios del salario en su proceso de reproducción y en el de reproducción de la unidad económica familiar.
- b) De su red de relaciones familiares y/o de amistad, y del dinamismo de la misma red, ya que esto no sólo mejora la eficiencia de los jornaleros para conseguir un empleo, sino que reduce sustancialmente sus costos de transacción, lo que le permite una mayor movilidad en el mercado de trabajo.
- c) De su capacidad organizativa y de la fuerza de su organización, ya sea a nivel microrregional, regional o nacional, que es el ámbito en que su organización negocia los salarios.
- d) Del conocimiento que tiene de los mercados de trabajo a los que acude, lo que le permite mejorar las condiciones en las que negocia su salario o sus condiciones de vida.

2.2.2.1 La Unidad Económica Familiar como instrumento de regulación

En el proceso de negociación salarial, el papel de la familia como una unidad económica resulta de gran importancia, ya que así como resulta vital la participación de cada uno de sus miembros en las actividades productivas, la familia misma actúa como un elemento que determina las condiciones en que cada uno de sus miembros se incorpora, ya sea a las actividades internas, o a las actividades remuneradas fuera del predio.

A lo largo de la década de los noventa y de la presente se ha podido

mento a otro, no por las condiciones de vida sino por la diferencia de salarios que existía, y que en muchos casos no era superior a tres pesos.

¹⁴ Véase Barrón (1999).

¹⁵ Que en algunos casos constituye la totalidad o la casi totalidad de los miembros de la familia del jefe de

constatar que 20% de los jornaleros migrantes ocupados en frutas y hortalizas, aproximadamente cuenta con parcela en la que producen maíz, frijol, café y algunos otros productos, en su mayoría destinados al autoconsumo.¹⁴

Sin embargo, una proporción similar de jornaleros migrantes, aún cuando no poseen tierras de su propiedad, acuden año con año (al igual que los anteriormente señalados), a su comunidad, con el objeto de apoyar en el cultivo o la cosecha de las unidades productivas de la familia extensa a la que pertenecen.

Por tanto, el ingreso obtenido en las actividades productivas en las zonas de atracción de jornaleros, aún cuando juega un papel fundamental en la reproducción de los migrantes o de su familia nuclear,¹⁵ constituye un complemento del ingreso de la familia extensa.

De este modo, se establece una interacción económica entre ambas familias, y en la medida en que la unidad de producción tenga menor capacidad de generación de productos e ingresos, mayor será la importancia de los ingresos monetarios externos, por tanto, menor será la capacidad de negociación salarial de los jornaleros dependientes de esa familia.

En los casos en que la región de atracción de jornaleros cuenta con excedentes de fuerza de trabajo, esto se explica por la existencia de un numeroso grupo de productores minifundistas temporales productores de granos básicos.¹⁶ Se conforma un mercado en el que compiten los jornaleros migrantes de regiones cercanas, con los jornaleros con tierra o con aquellos que sin tenerla viven en la localidad y se ocupan en actividades alternativas y que en las temporadas de cosecha en que existe gran demanda de jornaleros, tienden a ocuparse en la actividad intensiva en fuerza de trabajo.

En estos mercados, aún cuando los productores sean propietarios de predios de tamaño reducido, lo que limita su capacidad para atraer trabajadores por su cuenta (enganchados), la fuerza de atracción de la zona es tan grande, (como en los casos de Atlatlahuacán, Morelos y Álamo, Veracruz) que cientos o miles de trabajadores acuden por su cuenta, generando un mercado que regularmente presenta sobreoferta y donde el mismo exceso de fuerza de trabajo, incide fuertemente en la reducción de los salarios, situación que se agudiza, debido a que la mayoría de

familia migrante.

¹⁶ Esto sucede en las entidades definidas por el Programa Nacional con Jornaleros Agrícolas, como intermedias, por ser regiones de atracción de fuerza de trabajo y a la vez de expulsión, ya que conviven zonas de producción intensivas en fuerza de trabajo, con regiones de Alta y muy Alta marginalidad, como sucede en las regiones naranjeras de Veracruz, o las regiones hortofrutícolas del Norte de Nayarit (entre otras).

¹⁷ Compuesto por los propietarios minifundistas que cultivan granos básicos.

los jornaleros de la región reconocen al salario monetario como un complemento seguro a la capacidad de reproducción de la unidad económica familiar, por lo que aceptan salarios menores a los que aceptarían los trabajadores migrantes. Con ello, se genera un mercado de trabajo con salarios deprimidos.

Existen también casos en los que hay un excedente relativo de fuerza de trabajo debido a que muchas de las unidades de producción de la región, son de productores minifundistas de granos básicos y de frutas u hortalizas, pero donde los rendimientos en la producción de granos básicos son altos y el tamaño de los predios es suficiente para que con el resultado productivo de la unidad se atiendan una buena parte de sus necesidades tanto de producto como de ingresos, por lo que el componente de salarios ocupa un papel residual en la reproducción de la unidad económica familiar.

Así, en los periodos de cosecha de frutas y hortalizas, se presenta un excedente relativo de fuerza de trabajo que se ocupa en las unidades hortaliceras,¹⁷ pero que no enfrenta necesidades tan grandes de dinero, por lo que en este caso, la unidad familiar actúa como un elemento que les permite negociar mejores salarios (situación que se presenta en el corte de chile en el sur de Sinaloa y en el corte de tabaco y hortalizas en el estado de Nayarit). Esto que permite que los salarios se negocien en condiciones favorables para los jornaleros. Como el periodo de cosecha es corto y la demanda de trabajadores no es tan fuerte, a los productores no les resulta costoso enganchar trabajadores, estas condiciones aunadas a la posesión de un predio agrícola, son las que mejoran las condiciones de negociación salarial de los jornaleros.

2.2.3 El enganchador y sus instrumentos de regulación

Como señala Kim Sánchez, los enganchadores surgen en México como una necesidad con la expansión de los cultivos comerciales en el noroeste de México, y su función más importante ha sido canalizar mano de obra a las zonas de demanda desde su lugar de origen y comparten en mayor o menor medida las siguientes características:

- a) Se encargan de reunir a la mano de obra en sus lugares de origen y transportarla a las zonas donde se le requiere.
- b) Viven en colectividades rurales.
- c) Financian los gastos de transporte y entregan algún tipo de recursos por ade-

lantado.

- d) Cumplen la función de capataces en los campos de cultivo.
- e) Cobran comisiones a los productores por cada trabajador reclutado o bien, cobran un monto proporcional al volumen de trabajo realizado (Sánchez, 2001).

Aún cuando los enganchadores representan sus propios intereses, son a la vez un instrumento muy importante de regulación salarial de los empleadores, ya que cumplen con el propósito de amortiguar el déficit de fuerza de trabajo de los centros de atracción de jornaleros, y con ello, de regular los salarios a la baja.

Entre los enganchadores se pueden observar diferentes tipos. Los que proveen de fuerza de trabajo de las comunidades de origen y forman parte de las mismas, que son los que traen trabajadores de Oaxaca y Guerrero. Este tipo influye en la depresión de los salarios regionales, ya que además de proveer de trabajadores seguros a los productores, su esfuerzo se suma a los migrantes que acuden por su cuenta, con lo que generan sobreoferta en los mercados donde actúan, con lo que tienden a regular los salarios a la baja.

Aquellos que operan en las mismas zonas de atracción, como los camioneros, que proveen de trabajadores a los productores, pero que se caracterizan por reunirlos en las cuarterías, es decir, regulan las condiciones de empleo de los jornaleros que acuden por su cuenta a las regiones de contratación o que desertan de los campamentos. Este tipo de enganchadores presionan los salarios a la alza, ya que cobran un sobreprecio por los trabajadores que proveen, y lo hacen por periodos más cortos. Es decir, quien contrata sus trabajadores, lo hace con un sobreprecio diario. Así, quienes acuden con ellos, son los productores que no tienen el tamaño suficiente para proveerse de sus propios trabajadores. Este tipo de productores ven reducida su capacidad competitiva por el esquema de aprovisionamiento de trabajadores que tienen.

En el norte de Nayarit y sur de Sinaloa, operan las caporalas, que son quienes asumen el papel de reguladoras de las condiciones laborales de los trabajadores al concentrar la oferta y la demanda de trabajo. Este tipo de acopiador, organiza la fuerza de trabajo regional, y establece la negociación con los productores para cosechar en los diferentes predios de la región y negocia los salarios con los trabajadores que organiza. El procedimiento que desarrollan las caporalas reduce el costo de acopio de la fuerza de trabajo para los productores, ya que debido al tamaño de los predios de los productores y a la intensidad de la demanda de fuerza de trabajo, el mercado de trabajo no tiene una fuerza de atracción suficiente para que los jornaleros acudan por su cuenta a la región, pero el tamaño reducido de los predios (en su mayoría ejidales), tampoco tienen el poder económico suficiente para

hacerse de los trabajadores que levanten la cosecha. En este ámbito, las caporales juegan un papel muy importante en la regulación del mercado y son una fuente importante en la reducción de costos de los productores, lo cual les permite ser competitivos, y a los trabajadores, les permite ampliar los periodos de empleo que por su propia cuenta difícilmente alcanzarían.

Una situación similar a la del papel de las caporales se presenta entre los “jefes de cuadrilla” de la región naranjera de Álamo, Veracruz, donde también coinciden una enorme cantidad de pequeños productores. La diferencia en este mercado de trabajo, respecto a los del norte de Nayarit y sur de Sinaloa, es que en éste, la superficie cultivada de cítricos esta muy concentrada y es muy superior, lo que genera una demanda de fuerza de trabajo constante de aproximadamente unas cinco mil personas. Además de que los grupos de corte son más pequeños, ya que van de los cinco hasta 12 jornaleros. Por lo que la función del “jefe de cuadrilla”, más que obtener un beneficio pecuniario por su trabajo, es la de asegurar su empleo y el de los miembros de su cuadrilla.

Conclusiones

Como se puede observar, las condiciones de regulación salarial, entre las que se incluyen no sólo los salarios, sino también las condiciones de vida de los trabajadores, son condiciones que tiene múltiples determinaciones y en las que no sólo participan los empleadores, sino que también se encuentran definidas por las necesidades de empleo de los trabajadores; por el papel que juegan los ingresos en sus condiciones de reproducción; por las posibilidades de ocupación alternativa que presentan las regiones de atracción; de las condiciones de vida en las comunidades de origen de la fuerza de trabajo y finalmente de las condiciones en que se organiza el abasto de fuerza de trabajo.

Bibliografía

- Barrón, Antonieta (1997). *Empleo en la agricultura de exportación de México*, México: Facultad de Economía-UNAM y Juan Pablos Editor.
- Echanove Huacuja, Flavia (1999). “Redes rurales en el abasto de hortofrutícolas a la Ciudad de México” (productores mayoristas: el caso de los empresarios comerciales y agrícolas de jitomate)” en Gramont, Hubert C. *et al.* (coords.), *Agricultura de exportación en tiempos de globalización. (El caso de las hortalizas, frutas y flores)*, México: CIESTAAM-UACH-IIS-UNAM-CIESAS-Juan Pablos.
- Gonzalez, Humberto y Calleja, Margarita (1999). “La construcción de cadenas

internacionales de frutas y hortalizas: vínculos e interdependencia entre Texas y México” en Gramont, Hubert C. *et al.* (coords.), *Agricultura de Exportación en Tiempos de Globalización. (El caso de las hortalizas, frutas y flores)*, México: CIESTAAM-UACH-IIS-UNAM-CIESAS-Juan Pablos.

Hernández Trujillo, José Manuel (1999). “El mercado de trabajo de la uva, en Valle de Guadalupe, Baja California” en Barrón Pérez, Antonieta, *et al.*, *Apertura Económica en las frutas y hortalizas de exportación en México*. Un acercamiento al estudio de la segmentación de los mercados de fuerza de trabajo, México: Universidad Autónoma de Nayarit.

——— (1999b). “La naranja en Veracruz” en Barrón Pérez, Antonieta *et al.*, *Apertura Económica en las frutas y hortalizas de exportación en México*. Un acercamiento al estudio de la segmentación de los mercados de fuerza de trabajo, México: Universidad Autónoma de Nayarit.

Rubio, Blanca (1999). “Globalización, reestructuración productiva en la agricultura latinoamericana y vía campesina 1970-1995” en *Cuadernos Agrarios*, núm. 17-18, México.

Orígenes y creación del CIDE: testimonio de la Maestra Trinidad Martínez Tarrago

Presentación

Este documento es un testimonio y reconocimiento a la Maestra Trinidad Martínez Tarragó, fundadora y primera directora del Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE). El texto está integrado por dos secciones: la primera contiene las palabras pronunciadas por el Mtro. Víctor M. Sosa Godinez, Rector de la UAM-Azcapotzalco, en el homenaje realizado de manera conjunta entre dicha institución y el CIDE, en diciembre de 2004. En la segunda sección se presenta texto de la entrevista realizada a la Maestra Tarragó sobre los orígenes y la creación del CIDE.¹

Palabras del Mtro. Víctor M. Sosa Godinez, Rector de la UAM-Azcapotzalco

La Maestra Trinidad Martínez Tarragó a quien hoy rendimos un homenaje por ser la fundadora del CIDE, su constructora institucional y directora durante los primeros diez años de su existencia, es una profesional de la economía que invirtió la parte central de su vida en la edificación de una de las instituciones de educación para posgraduados en ciencias sociales de mayor prestigio que existe hoy en México.

La Maestra Martínez Tarragó, pertenece a un conjunto de seres especiales,

¹ Entrevista realizada por el Maestro Lucino Gutiérrez Herrera, Profesor-Investigador del Departamento de Economía de la UAM-A; la transcripción y edición estuvo a cargo de la Maestra Elvira Buelna Serrano; Profesora-Investigadora del Departamento de Humanidades de la UAM-A.

que encuentran placer en realizar acciones en donde los demás hallan contexto para el logro de sus fines. Muchos de los aquí presentes fueron beneficiarios de las obras constructivas a favor del conocimiento que la maestra trinidad fundó. En nombre de todos, los egresados del CIDE, su CIDE, le damos las gracias.²

¿Porqué y cómo la Maestra se avoca a estas tareas? Hija del exilio español, la maestra Tarragó lleva en su mente las enseñanzas de su padre, un ingeniero industrial que le hace comprender que a México le deben todo, la vida inclusive y que ellos, los del exilio, están en obligación de hacer algo por este país que les había acogido como propios. En muchas ocasiones cuando la meditación se adueña de nuestro tiempo, nosotros, maestra Trinidad, podemos afirmar que este compromiso que le viene de familia ha sido cumplido a satisfacción. Usted, con su obra ha realizado los deseos de su familia creando una oferta de recursos humanos altamente calificados para el servicio de México.

Formada economista en la UNAM y posteriormente en Inglaterra, específicamente en Escocia donde permanece 11 años y medio, la maestra trinidad detecta que los estudiantes de los países del entonces tercer mundo son tratados en un sistema educativo paralelo, en el cual como ella dice “obtienen el papelito sin saber la mitad de la misa”. Con esta convicción plantea desde allá la necesidad de mejorar la oferta educativa de los postgrados de allá y, más tarde se convence de la necesidad implementar una sustitución de la oferta educativa a favor de nuestros países, es necesario ampliar la oferta de posgraduados acá, con estudiantes de alto nivel comprometidos con sus realidades. Tenía la convicción y existía la necesidad.

Cuando regresa a México lo hace porque le ofrecen dirigir en la UNAM la reciente División de Estudios Superiores en economía, oferta que por motivos políticos no se lleva a la práctica. Después de un periodo de dudas y de experiencias alternas, la profesora Trinidad, retorna a su idea original de trabajar ampliando la oferta de postgrado, esta idea clavada en el alma, le lleva a concebir durante un congestionamiento sobre periférico, camino a casa, que la única forma de hacer a lo que vino a México, dado su inexistencia, es crear un proyecto de postgrado para economía. En efecto, al igual que Cosió Villegas concibió la creación del FCE en un viaje de regreso a casa sobre el Atlántico, después de fracasar en sus gestiones para que desde España se realizaran libros para los estudiantes de economía, la maestra Tarragó se evito la ruta del Atlántico para regresar a su plaza de profesor en Inglaterra, imaginando, también de regreso a casa sobre la inmensidad de un congestionamiento en periférico, un proyecto que a la postre tuvo como nombre el CIDE.

² El Mtro. Víctor Sosa también es egresado del CIDE (N. de L. G).

La Maestra Tarragó ya en casa elabora su proyecto y lo presenta a Horacio Flores de la Peña.³ Quien lo circula en el gabinete. Después de un mes Flores de la Peña le dice que gustó el proyecto y que se comunique con Francisco Javier Alejo⁴ que era el apropiado para ver al Presidente. De esta manera a la fundación del CIDE concurren diversas voluntades: tres personas. La Maestra Trinidad Martínez Tarragó pone la idea y el Proyecto; Flores De la Peña, proporciona el conducto y Javier Alejo las condiciones iniciales de su implementación. Pero es la Maestra Tarragó quien además de la idea, es decir, el proyecto, pone el trabajo de diez años de su vida por los cuales sus ex alumnos le brindamos el presente homenaje.

Entrevista

Origen y configuración

¿Cómo empezó y por qué empezó esta historia?

No fue una inspiración caída del cielo. Yo lo atribuyo, en gran medida, a mis 11 años de experiencia en Gran Bretaña, concretamente en Escocia. Fui 3 años alumna (1960-1963) y 8½ contratada por dos universidades, la primera, la Universidad de Glasgow, en calidad de *research fellow* (1963-67) y después gané la oposición de una plaza de *lecturer*, en la Universidad de Strathclyde, donde permanecí de 1967 a 1971. *Lecturer* es el nombre con que se designa a los profesores en las universidades británicas.

En el año de 1971 regresé a México porque fui invitada en 1970 por la UNAM, de donde soy egresada, para hacerme cargo de la División de Estudios Superiores; pero, ¡oh sorpresa! cuando llegué, la carta de ofrecimiento no tuvo efecto..., el puesto estaba ocupado. Dado que antes de mi viaje a México me habían ofrecido dos años de *leave of absence*⁵ en la Universidad de Strathclyde, en caso de que quisiera regresar, mi primera intención fue volver a Escocia, donde yo tenía una plaza de por vida. Aquí, me había fallado la oferta que me había hecho la UNAM, razón principal por la cual había regresado a México.

Sin embargo, a los dos días de estar en mi casa decidiéndome si empacaba o no, me llegó una llamada de la Universidad Anáhuac, que yo desconocía, inclusive su existencia. Traté de averiguar de qué se trataba, y la versión que me dieron,

³ En 1973 H. Flor de la Peña desempeñaba el cargo de Secretario de Patrimonio Nacional (N. de L. G).

⁴ Director del FCE (N. de L. G).

⁵ Permiso para ausentarse (traducción de L. G).

obviamente, no encajaba muy bien conmigo, pero en vista de que se trataba de trabajar, cosa que he hecho toda mi vida, fui a ver al Rector de esa Universidad que, en aquel entonces, era el Padre Pardo. Me recibió muy bien, y yo de entrada le dije que era hija del exilio español, lo que no impidió que me contratara. Me planteó que lo que quería era componer la Escuela de Economía que estaba muy mal, a nivel académico.

Existía en dicha escuela un director, pero que no tenía experiencia, por lo que el Rector me pidió que, en calidad de subdirectora, me encargara de componer la Escuela. Le dije: bueno..., si tengo las manos libres para actuar, de acuerdo. Y las tuve. De hecho en dos años creo que logré un cambio radical en lo académico y logré formar una planta de tiempo completo, sin aumentar el presupuesto. En esa planta incorporé por primera vez a Jaime Ros quien después, se incorporó al CIDE, al frente del Departamento de Economía Mexicana y a quien valoro por su calidad académica y por la amistad que nos ha unido a lo largo de los años.

A los dos años me di cuenta que la Anahuac, en aquel entonces, distaba de ser la universidad que yo tenía en mente, dada mi experiencia de 11 años en universidades británicas y de la propia UNAM. Aquello era otra cosa. No nos entendimos, y decidí irme, y me fui. La Anáhuac estaba en Tecamachalco, allá arriba, en medio de la nada. Ahora ya está todo habitado, pero en aquel entonces todo eran campos y yo, en esa época, vivía en el sur de la ciudad.

Fué en el recorrido del periférico, y lo recuerdo con toda claridad, donde me dije: bueno, ¿qué voy hacer? La UNAM no respetó la oferta de trabajo, la Anáhuac, obviamente, no es el proyecto de tu vida. Por otro lado, había tenido la oportunidad, estando en la Gran Bretaña, de constatar algo que me sigue preocupando mucho porque sigue existiendo, y es la tendencia a mandar a muchos estudiantes fuera del país, a un costo muy alto, a estudiar programas que, muchas veces son lamentables, a cambio de los cuales se entrega un título, sin haber aprendido de la misa la mitad. Eso yo lo planteé en una reunión de universidades en la Gran Bretaña, cuando yo ya era profesora. Les dije que me parecía una inmoralidad lo que se estaba haciendo, que a estos países del tercer mundo, africanos, asiáticos, latinoamericanos les costaba mucho dinero mandar gente al extranjero y que muchos programas eran realmente programas diseñados *ad hoc* para el Tercer Mundo. La verdad es que muchos de estos programas han servido para nivelar los presupuestos de algunas universidades del primer mundo.

En esa reunión alguien me dijo que no me preocupara por la formación que recibían los estudiantes porque la mayoría de ellos cuando regresaban lo que querían era ser presidentes de sus países.

Además me preocupaba que, si bien el conocimiento tiene que ser uni-

versal, la visión del primer mundo puede influir en crearle al alumno una ilusión distorsionada de los problemas de su país, y restarle capacidad par entenderlos y, de ser el caso, diseñar las políticas orientadas a su solución. Esto puede ser más cierto en el caso de la Economía.

La convicción de que México necesitaba un esfuerzo mayor en términos de postgrados se me hizo evidente, o sea, había necesidad de nuevas instituciones donde se pudiera captar a los mejores egresados de las licenciaturas y formarlos, aquí en México donde, sin duda, había académicos de buen nivel para hacerlo, muchas veces desaprovechados.

Así fui gestando, en el transcurso del periférico, mi idea de proyecto que aún no tenía nombre. Llegué a casa y me senté a escribirlo, era un proyecto que descansaba y se fundamentaba, en mi convicción de que era necesario hacer un esfuerzo para ampliar y reforzar los programas de posgrado. En ese momento estaba apenas iniciando la División de Estudios Superiores de la UNAM, la UAM no existía,⁶ y no había posgrados en las dos o tres universidades privadas que operaban; los había en El Colegio de México, creo que eso era todo.

Mi proyecto planteaba el posgrado en economía y áreas afines, en todos los casos articulando la docencia con la investigación y con maestros y alumnos de tiempo completo.

Con estas ideas en mente, me aboqué a diseñar las grandes líneas respecto de los objetivos y condiciones necesarias para crear un centro de excelencia : profesorado de tiempo completo y acabar con la práctica que todavía existe, de separar la docencia de la investigación; grave error, porque ambas se nutren mutuamente, sea investigación aplicada o no. Tiempo completo significaba obtener un nivel de remuneración que no impulsara a nadie a buscar trabajos afuera, en detrimento de la actividad académica; alumnos, todos aceptados a través de un examen riguroso de admisión y todos con la seguridad de percibir, en el momento de ser aceptados, una beca que les permitiera vivir durante los dos años que duraban las maestrías. En esa etapa yo no planteé doctorados porque pensé que primero había que consolidar el nivel de las maestrías, para después pensar en los doctorados.

Cuando tuve terminado el documento me dije: y ahora qué hago con él . Lo que se me ocurrió fue ir a ver al único Secretario de Estado que conocía en aquel entonces, el Lic. Horaio Flores de la Peña, a quien conocía de la Escuela de Economía. Conocía su carácter y también su inteligencia; lo fui a ver y le planteé mi proyecto. Me recibió mal, porque me había salido de la Anáhuac.

Voy a contar una anécdota curiosa, que quizá no venga al caso, pero que

⁶ La UAM surgió en 1974 (N. de L. G).

vale la pena registrarla: resulta que Flores de la Peña le había recomendado a Pepe que inscribiera a su hijo en la Escuela de Economía de la Anáhuac porque yo, de hecho, la estaba dirigiendo. Me regañó porque me había ido, algo me dijo de mi sangre mediterránea. Bueno, yo le pregunté, quién es Pepe, a mí qué me importa Pepe. Pues bien, Pepe era José López Portillo, en aquel entonces Subsecretario de Flores de la Peña y el hijo de Pepe era José Ramón, quien efectivamente ingresó a la Anáhuac y allí terminó sus estudios. Yo, en ese momento no tenía idea de quién era Pepe, ni porqué su disgusto.

Al mismo tiempo percibí que, en la medida que Horacio iba leyendo el documento se iba dando cuenta de que el proyecto estaba bien armado y que era interesante. Cuando lo terminó me dijo: mira, yo lo voy a circular en el gabinete, y si gusta yo te hablo. El documento se lo presenté a Horacio en julio de 1973. En la Anáhuac estuve dos años, de 1971 a 1973. Después de que lo presenté, todos mis cuates, colegas y amigos me decían que estaba loca, que estaba fumada, que eso no iba a salir, que me fuera a trabajar con éste, o con aquel, pero yo nada, no quería aceptar nada. Me argumentaban que un proyecto así iba a tardar tiempo y que tenía que tener el aval de gente de peso así que, finalmente, acepté la comisión que me encargó Gerardo Bueno, que era director de CONACYT, para hacer una investigación sobre el impacto de la inversión extranjera directa en el sector manufacturero.

Acepté porque pensé que era compatible, con mi proyecto, y si no salía, tenía un buen proyecto de investigación. De inmediato dispuse de una oficina frente a CONACYT en Insurgentes. Armé un equipo, puesto que era un trabajo que requería mucho manejo de información y me puse a trabajar en él, en el mes de agosto. Pues resulta que ya instalada, me llama Horacio y me dice: el proyecto ha gustado, ve a ver a Javier Alejo, quien era director del Fondo de Cultura, porque es el hombre para llevárselo al presidente, el Lic. Luis Echeverría. Javier tenía un equipo de trabajo ubicado en una casa en la carretera al Desierto de los Leones, que llamábamos la casa de Usher, donde estaban, entre otros, Casio Luiselle, Ignacio Bernal, Suárez Mier. En total tenía como seis o siete economistas que trabajaban con él en una especie de asesoría del Presidente. O sea, Javier Alejo era una gente muy cercana al presidente Echeverría.

Fui a ver a Javier en el Fondo de Cultura; me dijo que ya había leído el documento y que le gustaba porque coincidía con lo que había pensado estando en Oxford. Que bueno, dije yo, pues ya somos dos, y ahí se decidió que yo iba a quedarme a cargo de la dirección del proyecto. También se decidió el nombre, y lo digo porque posteriormente, no hace mucho tiempo, alguien se atribuyó haberle dado el nombre a la institución. Javier quedó de llevar el proyecto al Presidente y que en cuento tuviera noticias me llamaría.

Como ya comenté, para entonces estaba ya metida en las oficinas de CONACYT empezando la investigación de las transnacionales, y fue en los primeros días de septiembre cuando me habló Javier Alejo y me dijo: “Trini, tienes la luz verde”. ¿Qué, la luz verde? ¿cómo, cuándo y de qué manera? ¿qué quiere decir la luz verde? La respuesta de Javier fue, trasládame a las oficinas que tengo en la casa en el camino al Desierto de los Leones y empieza a trabajar con mi equipo. Bueno, muy bien, pero yo tenía el proyecto de las transnacionales con varias gentes trabajando conmigo. Entonces ya me tienes yendo y viniendo entre Insurgentes y dichas oficinas y, oh sorpresa! me encuentro con Fernando Rozensweig, que acababa de venir de una misión de la FAO, creo que de Ecuador, y me dice que él es el director. Y digo, pues entonces ya somos dos, porque yo soy la directora.

Claro, como en estas cosas de la vida uno tiene que entender los mecanismos y las razones, no iba a agarrar yo un conflicto con Fernando Rosenzweig, quien era una gente respetable. Le dije, pues mira, vamos a dividirnos las funciones, si somos dos directores, vamos a ponernos de acuerdo tú y yo, tu te encargas de promover los proyectos de investigación, supervisarlos, y yo me encargo de la docencia. En eso quedamos.

Este hecho es el que explica que en el primer folleto del CIDE, que mandó hacer Javier Alejo, el apareciera como director general y nosotros como directores de docencia e investigación.

Yo empujé la docencia, pero Rosenzweig, al año de haber iniciado las actividades se incorporó, al igual que el equipo de Javier, a la campaña de Lopez Portillo. Pero volvamos al inicio, recién trasladada a las oficinas de Javier, a principios de septiembre de 1973, empieza a llegar el exilio sudamericano y la casa de Usher se empieza a llenar. Yo no conocía a nadie, a ninguno de ellos y ellos no me conocían y muchas veces me he preguntado y sigo preguntándome ¿cómo pude sacar adelante el proyecto?, porque no te olvides que yo me voy a Inglaterra recién presentada mi tesis profesional, aunque es cierto que había trabajado en el Gobierno durante toda la licenciatura, pero yo me voy en 1960 y me paso allí once años y medio. Regreso en 1971. Entonces, fuera de los viejos amigos de aquella época, los demás no me conocían, y el exilio sudamericano que venía de Chile, Uruguay, Argentina y Brasil, tampoco me conocía. Hacía apenas dos años que había regresado a México y no tenía ninguna proyección en la vida académica del país, excepto mi paso por la Anahuac.

De pronto me encuentro, por un lado, con el equipo de Javier Alejo, que además todos se sentían asesores del Presidente, conocedores absolutos de todo, por otro lado, me encuentro con el exilio sudamericano, de entre el cual hubo gente muy valiosa, gente además con una trayectoria mucho más larga que la mía, así

que imagínate, joven, desconocida y mujer, en medio de ese *mare magnum*, tratando de impulsar mi proyecto, que tenía muy claro en la cabeza frente a los demás que tenían su visión y su propia experiencia.

Afortunadamente, con el exilio llegó María Concepción Tabares, una mujer genial, inteligente, y brillante que intuyó mi proyecto enseguida y que además, me decía: "tu y yo Trini, somos hermanas del alma porque somos hijas de campesinos de la península y yo le decía "hijas de la península sí, pero yo no soy hija de campesinos lo serás tú, yo no"; terminaba diciéndome "somos hermanas del alma" y como tales me apoyó, y dado que ella tenía autoridad moral con el grupo del exilio, era mayor que muchos de ellos y había trabajado en la CEPAL, en Santiago de Chile, los fue calmando y aplacando, y les decía: "la Trini tiene razón ¿no?" y poco a poco puede empezar a ordenar las cosas. Eso por el lado del exilio. Por el lado del equipo de Javier sucedió que se encontraban ocupados con los trabajos que hacían para Javier y ya no participaron tanto en la discusión y diseño de los programas y así, pausadamente, se dieron las condiciones para empezara a dar forma a lo que iba a ser el CIDE, en sus inicios y, gran parte de ellos, al igual que muchos de los exilados, participaron como docentes en el primer año de la maestría en economía, iniciada en septiembre de 1974.

¡Ah! Pero yo tenía el proyecto de las transnacionales, donde afortunadamente pude ubicar a uno de los exiliados, a Fernando Fajnzylber, que había realizado un trabajo similar en Brasil para la CEPAL, y que se quedó incorporado en el equipo, lo cual a mí me liberó un poco la carga de ese proyecto y pude dedicarme, con más intensidad, a sacar adelante al CIDE. El libro de las transnacionales se terminó en 1975 y en 1976 lo publicó en FCE.

Así, en la medida que se iba perfilando el proyecto del CIDE, era claro que no cabíamos donde estábamos. Finalmente, a principios del 74, apareció una casa en la avenida Country Club, que poseía un perfil bastante adecuado para nuestras necesidades, y un jardín muy grande dónde construir aulas. Nos fuimos a la avenida Contry Club, a principios de 74, y ahí nos instalamos y construimos la primera aula en el jardín, para empezar la Maestría en Economía que, como ya dije, se inició en septiembre de 74, a la cual ingresó Heliana Monserrat y Adolfo Rivera, y otros muchos alumnos que después se incorporaron a la UAM. Fue, precisamente, en septiembre del 74 cuando apareció el decreto de la creación del CIDE, en el Diario Oficial, aunque de hecho el proyecto arrancó en septiembre de 1973.

En septiembre de 1975 construimos dos aulas más, una para el segundo año de la Maestría en Economía y otra para el primer año de la Maestría en Administración Pública. Pero el espacio y el lugar ya no respondía a las necesidades que iban surgiendo: sobre todo espacio para cubículos, y para biblioteca. Aquí quiero

dejar constancia de que Javier Alejo, al que yo aprecio y valoro mucho, en virtud de la confianza que depositó en mí, nunca interfirió en el CIDE, jamás; de hecho me dio la autoridad total para que yo llevara adelante el proyecto.

Ocurrió además que, en 1975, Javier Alejo sustituyó a Flores de la Peña como titular de la Secretaría de Patrimonio Nacional, y Flores de la Peña quedó en calidad de Presidente del CIDE quién, a su vez, tampoco interfirió en la marcha de la institución, donde permaneció hasta 1977, cuando fue nombrado Embajador en Francia. La salida de la mayoría de los mexicanos, cuando se inicia la campaña de Lopez Portillo, incluido Rosenzweig, hubiera significado el cierre del CIDE de no haber contado con un equipo de muy buen nivel, procedente del exilio sudamericano. Creo que sólo quedamos tres o cuatro mexicanos, entre ellos Jaime Ros, Eugenio Rovzar y Salvador Califa.

Por el hecho de ser el CIDE una institución nueva, no era fácil pensar en la posibilidad de atraer gente de valía ni de la UNAM ni del Colegio, porque nadie iba a dejar su puesto para venir a una institución que todo el mundo veía, de lejos, preguntándose ¿y esto qué es, a dónde va? O sea, el CIDE no tenía, en sus principios, el reconocimiento y prestigio para competir por recursos humanos. En ese momento el exilio sudamericano fue clave para la sobrevivencia de la institución, y eso hay que reconocerlo. No faltaron algunos que, a partir de este hecho, trataron de descalificar al CIDE, queriendo darle un cariz político que nunca tuvo. Lo que si traté de imprimirle al CIDE fue una vocación crítica, porque considero que cuando ésta no existe el conocimiento no avanza.

Pero además no hay que perder de vista que las instituciones son producto del momento histórico que les toca vivir. Esto me recuerda cómo surgió el Colegio de México que, en sus inicios se llamó La Casa de España y que acogió a un grupo selecto procedente del exilio español. Y la historia es la que es, y punto, ¿o no?

Estando en la casa de Country Club, una gente cercana a Javier Alejo me llamó y me dijo: Trini, está en venta el Mexico City College, en la carretera a Toluca, vé a verlo porque sería el lugar ideal para el CIDE. Me fui volando a ver el Mexico City College, y me encontré que se llamaba Universidad Internacional de México. Entré y me dije: ¡Dios mío! de aquí no salgo viva. Pero, vi el lugar, y era fantástico. Me entrevisté con el director quien me comunicó que la propiedad estaba en venta, ocupaba 64,000 m.² e incluía edificios, muebles y equipos. El precio era de \$6,000.000 de pesos mexicanos.

Cuando se planteó la compra de la propiedad, me entrevisté con Javier Alejo, entonces Secretario de Patrimonio Nacional pero con quien voy al Notario, para cerrar la operación, es con Flores de la Peña, en su calidad de Presidente del CIDE. Al nuevo local nos trasladamos a principios de 1976 y donde permanece,

después de casi treinta años.

Por cierto, cuando llegó Flores de la Peña y en vista de que no existía ya el puesto de Director de Investigación, solo estaba yo en calidad de Directora de Docencia, planteó a la Junta de Gobierno que se me nombrara Directora de Estudios, abarcando la docencia y la investigación y, a raíz del traslado a las nuevas instalaciones en 1976, se me promovió a Directora General.

Parte del exilio se fue retirando, en gran medida, porque les surgieron otras oportunidades de trabajo, algunos se quedaron y el CIDE empezó a nutrirse, en parte, con sus propios egresados. Aquí quisiera recordar dos nombres, un mexicano y un Chileno, Jaime Ros y Luis Maira, ambos por su capacidad académica, su entrega al CIDE y su calidad humana. Podría nombrar a muchos más pero, para mi, ellos dos representan ese equipo formidable que logró reunirse y que sin escatimar esfuerzos pudimos trabajar juntos, a lo largo de diez años.

2.2 Estructura académica: áreas de actividad y proyectos pioneros

¿Quiénes participaron y qué áreas y proyectos fueron creados bajo tu dirección?

El traslado a las nuevas instalaciones me permitieron, de alguna manera, definir y ubicar las áreas de actividad académica. No todo lo que configuró al CIDE, en términos de proyectos, tuvo que ver con mi idea original, sino con la necesidad de aprovechar gente valiosa que había llegado con el exilio sudamericano. Así fue como surgió el Instituto de Estudios de Norteamérica con Luis Maira al frente de él y el Instituto de América Latina, que encabezó Samuel Lichtensztejn, el primero pionero en el medio académico y el segundo referencia obligada durante los años setenta.

Además de los dos institutos, se crearon cinco departamentos. El primero de ellos, y el que mayor proyección alcanzó fue el Departamento de Economía Mexicana, encabezado por Jaime Ros; el Departamento de Administración Pública, que lo encabezó Jorge Barenstein, luego el Departamento de Estudios Políticos; el Departamento de Estudios Internacionales, encabezado por Isacc Minial, actualmente en la UNAM; el Departamento de Matemática Aplicada a las Ciencias Sociales, encabezado por Pedro Uribe y finalmente se creó una área de Política Internacional a raíz de la llegada de Olga Pellicer, procedente de El Colegio de México.

a) Proyecto orientado al estudio de la economía mexicana

El proyecto de Economía Mexicana fue el primero que se inició, estando todavía en la Ave. Country Club . Vladimiro Brailosky junto con Jaime Ros fueron de los

primeros mexicanos incorporados al CIDE y Vladimiro fué designado a pasar un año en el Departamento de Economía Aplicada de Cambridge, para asimilar la metodología que nos permitiera construir un modelo para analizar el comportamiento de la economía mexicana y proyectar sus variables fundamentales.

Vladimiro sufragó su estadía en Cambridge, pero al regresar en lugar de incorporarse al CIDE, se fue a trabajar a la Financiera Azucarera.

En lugar de mandar a otra persona a empezar el proceso de aprendizaje, opté por ir a Cambridge y explorar la mejor opción. Decidí invitar a John Llewellyn, quien vino al CIDE en 1977 y 1978, para trabajar con el equipo que encabezaba Jaime Ros. El resultado fue excelente y dió origen a la revista de Economía Mexicana. Con John Llewellyn he mantenido, hasta nuestros días, una relación inmejorable.

El CIDE fue la primera institución académica en disponer de un modelo que permitía proyectar el comportamiento de la economía mexicana.

Fue también en 1977 cuando Cambridge me invitó a pasar un *term*, en calidad de *visiting scholar*; sobre este tema te contaré más adelante. Esta relación con Cambridge y la que yo había tenido antes de regresar a México hizo que al CIDE llegara una pléyade de economistas que enriquecieron el quehacer de la institución: Joan Robinson, N. Kaldor, J. Eatwell, R. Tarling, F. Kripps, además de Ronald Meek de Glasgow y gran especialista en Adam Smith y A. Nove, también de Glasgow, y muchos más que ahora escapan a mi memoria. También llegaron al CIDE académicos procedentes de universidades españolas, francesas y norteamericanas.

La revista de *Economía Mexicana* salió por primera vez en 1978 y mantuvo una excelente calidad. Creo que se siguió publicando hasta 1985, no estoy segura.

b) El estudio de las empresas públicas

¿Otro proyecto pionero realizó el CIDE?

Decidimos desarrollar una metodología que nos permitiera hacer estudios de caso de las empresas públicas. Me fuí a Francia, país en el cual el sector público siempre ha tenido gran relevancia. Los franceses son mucho más intervencionistas que los ingleses o los norteamericanos para el caso. Me fui a un instituto en París, que ya no recuerdo su nombre, pero que se dedicaba precisamente, al estudio y evaluación de las empresas públicas y habían desarrollado una metodología para este fin. Entre las empresas analizadas estaba Renault, que tuve el honor y el gusto de visitar, siendo su Director Monsieur Dreyfus. El instituto me dió todos los materiales, la metodología, y la visita a Renault, que era una empresa exitosa con un director genial, el cual

me invitó a cenar a su casa con su esposa. Para mi sorpresa, el señor director de la Renault vivía en París, en un departamento bonito pero, yo diría, modesto y donde la cena fue servida por él y por su esposa porque no tenían servicio doméstico en la noche. Yo me dije: ojalá tuviéramos nosotros muchos de estos funcionarios en nuestras empresas públicas, pero esto no viene ahora al caso. Total que con este acervo regresé al CIDE y con Jorge Barenstein, emprendimos el diseño de investigación del Departamento de Administración Pública, y, como ya dije, también pionero en el ámbito académico. ¡Ah!, que no se me olvide Decidimos comparar la metodología de los franceses con la desarrollada en Harvard y pensé: bueno, yo conozco afortunadamente, al profesor Raymond Vernon de Harvard; lo conocí a él y a su esposa, un verano en Escocia y me fui a Harvard; a Harvard fui dos veces, una para el estudio de las transnacionales y luego para los estudios de caso. Vernon me llevó con algunos de sus colegas que trabajaban esta línea de investigación y ya, con el aporte francés y el aporte de Harvard, iniciamos varios estudios.

El primero fue SIDERMEX, estudiamos Astilleros de Veracruz que iba a construir barcos para PEMEX, y que al final creo que no construyeron nada. Después creo que fué NUNATEX, productora de ropa de *jeans*. Recuerdo que en ninguno de los casos pudimos obtener toda la información, pero los estudios de caso sirvieron para la docencia y quedó claro que la empresa pública puede ser tan o más eficiente que la privada siempre y cuando se cumplan ciertas condiciones.

c) La necesidad de estudiar el sistema político

¿También tuvieron un proyecto de estudios políticos?

En efecto, pero que no fue fácil de encauzar. El proyecto se planteó en estos términos: ¿cómo surgió el proyecto político mexicano, cómo se consolidó y perpetuó y cuales iban a ser las causas que, eventualmente, lo debilitaran, a pesar de que durante cuatro décadas había logrado tasas de crecimiento promedio de entre 6 y 8% anual?. Un sistema político que le imprimió una dinámica económica y social indudable al país. Me acuerdo de una reunión en que aventuré la siguiente idea. El sistema político mexicano se asemeja a una familia en la que son el padre y la madre los que deciden como va a funcionar la familia, cómo vas a criar a los hijos que vienen a llenar un vacío en la vida familiar y en México, después de la Revolución, había un vacío en el tejido social. Había campesinos, y una población urbana, con una clase media mínima. Y este país se hizo, y se hizo desde arriba. Como el padre y la madre hacen la familia, desde arriba, cuando nacen los hijos y les dan premios si se portan bien. Así se dieron premios a los industriales, a los sindicatos,

a los artistas, a los intelectuales, a todo el mundo se premió para generar un tejido social que no existía antes. A mi me parece una imagen preciosa, no sé si es cierta o no, porque yo aventuro cada cosa que retumba la tierra. Y pasa el tiempo y los hijos crecen, y cuando los hijos crecen, cuestionan y aquí te empieza a cuestionar el sector empresarial, te cuestiona el sector sindical, los intelectuales, los académicos, los artistas, los campesinos, los obreros los estudiantes y los partidos disidentes..., y así es como se va a debilitar este proyecto que se construyó desde arriba y funcionó mucho tiempo. ¿Acaso no es interesante este simil? No sé si es falsa o verdadera, pero a mí me pareció muy sugerente.

Acordamos hacer un esfuerzo en esa dirección y salieron algunos avances interesantes, aunque nunca llegó a cuajar del todo, pero el Departamento participó activamente en la Maestría de Administración Pública.

d) El Departamento de Economía Internacional

Trini, comenta por favor cómo fue que crearon el Departamento de Economía Internacional

Ese Departamento fue el tercero en crearse, y produjo materiales y libros muy interesantes acerca de las tendencias y transformaciones de las grandes empresas transnacionales y su impacto en el comercio, la industria y los flujos financieros. Casualmente, estando todavía como presidente Flores de la Peña, quien llegaba todos los días para trabajar en un libro que estaba escribiendo, sin interferir en la marcha del CIDE pero quien siempre me apoyó, recibí una invitación de la Universidad de Cambridge, para pasar un *term* en calidad de *Visiting Schollar*. Horacio me alentó para que aceptara y acepté. Yo la verdad, estaba muy agotada, porque la creación del CIDE fue, en cierta medida, una odisea. Todavía ahora no deja de extrañarme su consolidación y éxito en un lapso tan corto de tiempo. Hay ocasiones en que me pregunto sobre esto y digo: bueno, ¿qué pasó, como fue posible? Era yo con mi proyecto, y poco a poco todo se fue dando.

Total, me fui a Cambridge tres meses. Pero en Inglaterra, nunca fui Trinidad Martínez Tarragó, allí, muy sufragistas, muy primer mundo, pero llegando en 1960, cuando me fui a estudiar, me tumbaron mis apellidos, y fui Mrs. Warman, y así me pasé once años siendo Mrs. Warman. Total que llego a Cambrige en 1977 y otra vez era Mrs. Warman.

Y, estando en Cambridge, llegó una invitación de un instituto alemán, para una reunión sobre el tema que yo estaba trabajando. Mi *paper* era sobre la internacionalización de la producción, tema que estaba apareciendo en la literatura.

El profesor del Departamento me preguntó: ¿quiere usted ir? Y yo contesté: *Off course!* Cambridge notificó que Mrs. Warman *will attend the seminar*. Los alemanes pensaron que se trataba de una inglesa. Yo llegué a un lugar precioso, en Alemania, junto a un lago con cisnes y, al registrarme me pusieron al final de la lista. Con la W creo que sólo había otro más, abajo de mí. No conocía a nadie, todos eran altos funcionarios de empresas, del primer mundo, incluido Japón, y altos funcionarios de los gobiernos del primer mundo. Dos o tres académicos que en mi vida había oído ni siquiera nombrar.

Yo me pregunte ¿qué hago aquí? pero en ese seminario vi venir la globalización. En el seminario se trató lo siguiente: el auge de posguerra se acabó. El primer mundo se encuentra con una capacidad productiva excesiva, *vis a vis* la demanda efectiva por sus productos. La primera oleada de compras de la posguerra se estaba agotando, y ahora se trataba de una demanda de reposición. El auge de posguerra derivado, por una parte, de la avalancha de nuevos productos a partir de nuevas tecnologías y, por otra, de una demanda diferida durante la guerra, produjo unas tasas de crecimiento y una elevación en los niveles de vida en los países industrializados, sin precedente.

Frente a una demanda de reposición, creciendo a tasas mucho más lentas que la demanda original de nuevos productos, se planteaba el problema de una capacidad instalada excesiva, y niveles de remuneración al trabajo, no compatibles con la nueva situación y además se había acumulado una masa de recursos líquidos que había que colocar y se planteó la siguiente estrategia.

- 1 Necesitamos volcar nuestros excedentes productivos en el tercer mundo. ¿Dónde? Sobre todo en esos países donde hay una clase media creciente y altamente consumidora y para esto necesitamos acabar con todos los controles a la importación, en esos países.
- 2 Tenemos salarios muy altos, para lo que es el nivel actual de actividad y utilidades. Tenemos que bajar los salarios. Para eso tenemos que crear desempleo, que es la fórmula para bajar los salarios, y trasladar los procesos intensivos en mano de obra al tercer mundo, a esos países donde ya hay una base industrial adecuada, pero una mano de obra mucho más barata y, para eso, necesitamos acabar con las leyes de inversión extranjera que no nos permiten invertir arriba de cierto porcentaje.
- 3 Tenemos una masa financiera que necesitamos colocar, ¿en dónde?, necesitamos colocarla en los países emergentes ávidos de recursos, con tasas de interés más altas que las que prevalecen en el primer mundo y para eso, necesitamos armar una estructura financiera a nivel mundial que permita la fluidez necesaria

para que el dinero pueda ir en busca de los máximos rendimientos.

Bueno, me tocó el turno a mí, levanto el dedo y digo: *I am from México*. ¿Y ésta de dónde salió? se preguntó más de uno. Lo que dije fue, más o menos lo siguiente: lo que ustedes acaban de plantear, me parece muy funcional para los intereses del primer mundo, si yo estuviera de ese lado de la mesa, seguramente que aplaudiría, pero vengo de un país del tercer mundo, al cual le están planteando ustedes *dumping in*, que es la expresión que usaron, o sea, aventar sus excedentes productivos; trasladar los procesos intensivos en mano de obra, ligados a sus industrias, que no serán más que enclaves de exportación y un sistema financiero vulnerable, destinado a sustraer las ganancias acumuladas.

Ahí surgió una observación de parte de un alemán que me dijo: “es que ese proteccionismo que ustedes inventaron...,” y ahí sí que no me aguanté y le interrumpí: perdone, perdone, si a mi no me falla la historia del pensamiento económico, el primer proteccionista es un alemán de nombre List, para frenar la entrada de las manufacturas inglesas, producto de la revolución industrial. Él agregó: pero en treinta años no han podido hacer nada y yo le respondí: me dá cien y nos volveremos a ver, a ustedes les llevó más de cien años. Salí de allí echando chispas. Supongo que mi intervención no apareció en la memoria de la reunión.

Era obvio por dónde venía... Y sí, por ahí vino, por ahí vino la globalización. y nosotros, al regreso, nos pusimos a trabajar sobre estos temas.

e) Las matemáticas en las ciencias sociales

¿Cuál fue la estructura del CIDE al final de tu estancia?

El CIDE, en el lapso de cuatro años quedó conformado con cinco departamentos: Economía Mexicana, Administración Pública, Economía Internacional, Estudios Políticos y Matemáticas Aplicadas. Sí, cinco departamentos y dos institutos, el de Estados Unidos y el de América Latina, y el área de Olga Pellicer, quien se incorporó casi al final de mi estancia en el CIDE.

En el Departamento de Matemáticas Aplicadas hubo gente brillante, como Pedro Uribe, pero fue con la llegada de Hernán Sabau que se le dió al programa la estructura necesaria para plantearnos iniciar una Maestría sobre esta materia, y se inició. De hecho los integrantes de ese departamento estaban a cargo de los cursos de matemáticas y estadística en la maestría de Economía y en la de Administración.

Al inició de la Maestría de Estudios Internacionales, participaron los dos

Institutos, el departamento de Economía Internacional y el Area de Olga Pellicer.

2.3 La relevancia del CIDE en sus primeros 10 años

En tu opinión ¿cuál es la relevancia del CIDE lograda durante tu gestión?

En un lapso de menos de diez años, el CIDE logró tener una proyección nacional e internacional increíble. Desgraciadamente tiene, desde su fundación, una Junta de Gobierno formada por varios Secretarios de Estado, el director del Banco de México, el director de Conacyt, el del Fondo de Cultura y, como único académico, al Presidente del Colegio de México. Durante mis diez años al frente de la institución le tocó al maestro Victor Urquidi participar en la Junta de Gobierno por parte del Colegio de México y quiero aprovechar esta ocasión, para decir que admiré y respeté a Victor por su capacidad e integridad y por el apoyo que siempre recibí de él.

La Junta de Gobierno del CIDE era y es una junta de peso político pesado, pero con la cual yo nunca tuve problemas. Yo anualmente presentaba mi informe de labores y merecía la aprobación, a veces con observaciones menores. Nunca tuve una problrma con la Junta de Gobierno, entre otras cosas porque no soy gente de broncas, pero considero que una institución académica necesita contar con un Consejo Académico formado por personajes reconocidos y respetados, académicamente hablando, para que sea por lo menos, un contrapeso a la Junta de Gobierno. Diría más, creo que la Junta de Gobierno sale sobrando, bastaría con la presencia de la cabeza de Sector, o de la instancia oficial a la cual esté inscrita la institución.

En cuanto al ambiente del CIDE, durante los diez años que estuve al frente de él, jamás hubo un conato de problema mayor. Según me enteré el otro día, a raíz de la celebración de los 30 años del CIDE (de hecho se cumplieron 31), el único problema se suscitó por una demanda de los alumnos y algunos maestros para que se redujera el precio de la comida. No recuerdo si se pudo reducir o no.

Yo tenía en mi escritorio, mejor dicho, sobre una mesa que había en mi oficina, el presupuesto de la institución, con los ingresos y la asignación de recursos. De ese presupuesto, yo tenía derecho a coche de la institución. Jamás usé la partida. Yo iba con mi coche. ¿Por qué? Porque ese presupuesto lo transfería para un seminario, para una publicación. Decía: ¿para qué quiero yo un coche si yo tengo el mío? ¿no? A ese grado. Mi presupuesto fu un libro abierto. Y ahí podía entrar desde el primero hasta el último, y ver en qué se gastaba el dinero del CIDE. Esa actitud y mi forma de ser hizo que el CIDE fuera una institución cohesionada, todos llevábamos la camiseta puesta, es cierto, llevamos la camiseta. Yo me llevaba por igual con el jardinero, con los de intendencia, con el

mesero, de forma que era un placer el ambiente que se respiraba en la institución.

O sea, siempre, y quiero decirlo porque es cierto y esto si que está en mi haber, siempre he ejercido la autoridad, sin jamás de los jamases imponerme en nada, sin protagonismos y siempre manteniendo un equilibrio entre la intransigencia y la tolerancia. O sea, me gané el respeto y afecto del equipo, de casi todos los que trabajaron conmigo, mexicanos y extranjeros, claro está, con algunas excepciones. Vivimos diez años de paz y de trabajo, donde nadie escatimaba el esfuerzo, nunca hubo problemas serios, o porque no surgían, o porque todo se resolvía en paz. Nunca tuve una estructura burocrática que entorpeciera la relación directa. Soy de la opinión de que cuando las cosas están claras, todo funciona. Lo que te estoy contando explica el hecho de que transcurridos más de 20 años desde mi salida del CIDE mantengo una relación de amistad con muchos colegas y alumnos y con mis secretarías. Te diré más, la primera persona en felicitarme por teléfono, el día de mi cumpleaños es Yolanda Uquillas, quien fue mi secretaria en el CIDE, durante varios años y nunca me ha fallado.

Una vez cada tres meses, o cuando era necesario, nos reuníamos, y se resolvían los problemas, no sólo de los Institutos y Departamentos, también del Area de traducciones y publicaciones, de la Biblioteca, del Area de cómputo, por cierto, con pocas computadoras. Todavía me acuerdo cuando nos invitó el “Poli” a conocer la gran computadora que habían comprado, te estoy hablando de 1974. Fuimos al Politécnico a ver la computadora que ocupaba una habitación completa, con aire acondicionado.

Había además el Area de administración, al frente de la cual estaba el señor Celis, quien todavía permanece en el CIDE. No sé si lo dije, porque ya perdí el hilo, pero creo que la paz y tranquilidad que se vivió en el CIDE, durante diez años, tuvo mucho que ver con el hecho de que cuando diriges pero tienes una relación de afecto y respeto hacia los colegas y subordinados, se convierte en un esfuerzo entre iguales, y eso es muy sano, creo yo.

2.4 Cambios en la dirección y la presidencia del CIDE

¿Cómo fue que ocurrió tu salida del CIDE? Entiendo que hubo algunas complicaciones

a) Llega Sacristán Colas

Mi estancia en Cambridge me permitió, desde lejos, darle un toque final a la estructura académica del CIDE, pero también estuvo acompañada de cambios inesperados,

poco favorables a la institución. El primero fue la presidencia del CIDE. En 1977, estando yo en Cambridge, mi estadía fue de tres meses, pasé por Barcelona y leí en el periódico que Flores de la Peña había sido nombrado embajador en Francia. Lo primero que hice fue hablarle a Horacio, ¿qué va a pasar? No, no te preocupes, aquí todo está bajo control, etcétera, etcétera. Insistí ¿qué hago, salgo de inmediato? No, no, tómate unos ocho días para que estés con tu hermana, puedes estar tranquila. Bueno, regresé una semana después y, todavía estaba Flores de la Peña pero, eventualmente, se fue y llega de presidente del CIDE Don Antonio Sacristán Colás. Y ahí cambió lo que había sido mi relación con los dos presidentes que le precedieron, por una razón, hasta cierto punto entendible, y es que Sacristán Colás, que desde 1962 había salido de Mexicana de Crédito Industrial, cuando López Mateos nacionalizó ese banco, por razones que no viene al caso mencionar, llegó al CIDE después de 15 años, con su inteligencia y brillantez indudable, pero con la esperanza de que el CIDE colaborara con él para escribir su nueva Teoría General.

Sacristán Colás llega al CIDE con el deseo de recuperar una posición relevante, pero obviamente no es lo mismo ser el director de un Banco que ser el presidente de una institución académica y, claro me tocó a mí pararle los pies, de mediados de 1977 a principios de 83. Casi seis años haciéndole entender que el CIDE era una institución académica, que no podía interferir con la gente en la forma que él quería, que la obra teórica es la obra de un hombre y no de una institución, y que la posteridad le reconocería sus méritos, pero que dejara en paz a la gente. Te digo, yo le reconocí su inteligencia, su brillantez, su deseo de actuar, pero, desde luego, el lugar no era el adecuado para su propósito. Fue una época muy difícil para mí, sobre la cual no quiero insistir hasta llegar al final de esta historia.

b) Una visión de la sucesión de la presidencia del CIDE en 1983. Mi salida

La presidencia del CIDE fue, mientras existió, un puesto político, en tanto que el nombramiento de la dirección y su ratificación correspondía a la Junta de Gobierno.

Yo empecé, como creo que ya comenté en calidad de directora de docencia, y Fernando Rosenzweig de director de investigación. Cuando Rosenzweig se fue a la campaña de López Portillo, hecho que coincidió con la llegada de Horacio Flores de la Peña como presidente del CIDE, éste me propuso en la reunión con la Junta de Gobierno como directora de estudios, ya que abarcaba las funciones de docencia e investigación y en 1976 me propuso como directora general porque en el fondo, en el fondo, es lo que era.

Mi aliado número uno, que siempre tuve en la Junta de Gobierno fue Víctor Urquidí que, como presidente de El Colegio de México, jamás restó elogios

ni aplausos a la creación del CIDE ni a mi gestión, cosa que le agradezco y que, por cierto, el pobre se está muriendo, por lo que me acabo de enterar. También conté siempre con el apoyo de Fernando Solana que le tocó encabezar la Junta de Gobierno en su calidad de Secretario de Educación.

Cuando se acercaba el cambio sexenal, Sacristán Colás me pidió que reuniera a los jefes de los departamentos e institutos para elegir una terna para la sucesión de la presidencia del CIDE. Llevábamos horas y ningún candidato le parecía. Yo para romper el “impas” y largarnos, le dije: Póngame a mi en la terna, al fin ya llevo 10 años trabajando. Me puso su bastón frente a la cara y dijo: “si la nombran a usted yo me encargo de sacarla entre las patas” textual.

Ese día vi que las cosas podían venir feas y decidí escribirle una carta a Miguel de la Madrid, a quien yo conocía de tiempo atrás y me atreví a mandarla, diciendo cómo había surgido el CIDE, cómo estaba, lo que había logrado y que tenía entendido que iba haber un cambio en la presidencia, que yo por mi parte tenía la ratificación de la Junta de Gobierno para seguir otros tres años al frente de la institución, y que lo único que yo quería pedirle es que, quien quiera que fuera el nuevo presidente, se tratara de alguien con vocación académica, con experiencia académica, y con el interés de actuar a favor de la institución y no como, a veces sucede, como plataforma o trampolín para proyección personal. Mandé esa carta y, siendo ya presidente, en enero, o en diciembre, no, en enero creo que fue cuando me llamó Emilio Gamboa, que era su secretario, y me citó a su oficina para decirme que el señor presidente había leído la carta, que entendía perfectamente bien mis planteamientos, y que no me preocupara, que iban a buscar un candidato idóneo a la institución. Bueno. Me fui tranquila.

c) El asunto de Reyes Heroles

Sacristán, por su parte, actuó y a ello le debo, en gran parte mi salida del CIDE. Aproveché la relación que, en algún momento tuvo con Reyes Heroles, en los inicios del exilio español y, aprovechando esa relación lo fue a ver para decirle que Trinidad tenía que salir “ porque había tenido a la institución al borde de la crisis durante diez años”.

Reyes Heroles a mí no me conocía. Y, además yo, no sé si por virtud o por defecto, jamás, durante mis diez años usé mi puesto para hacer alianzas, cosa que algunos me criticaban. Inclusive, uno de ellos un día me decía: tú eres muy ingénua Trini. ¿Sí, por qué? Porque en lugar de estar haciendo alianzas y armando grupo para sostenerte, estás dedicada en cuerpo y alma a la institución. Bueno, es que la fuerza de la institución, y la mía propia, dependen de los resultados, no de que yo

haga grilla... porque además nunca se me dió hacerla, ni me gusta. Yo no tenía más argumento en contra de la versión que le transmitió Sacristán Colás a Reyes Heroles que no fueran el los resultado de mi trabajo.

Reyes Heroles llamó a dos gentes, muy queridas mías, y que me quieren mucho, para ofrecerles la presidencia del CIDE a condición de que yo saliera. Ninguno de los dos aceptó y, a través de ellos, conocí la versión de Sacristán que transmitió a Reyes Heroles.

d) La llamada de Salinas

Estábamos ya en febrero, de 1983 cuando recibí la llamada de la oficina de Carlos Salinas. ¿Que si podía ir a tomar café a sus oficinas de las calles de Arturo, en San Ángel? Pues no faltaba más. Él ya era Secretario de Programación y Presupuesto, para entonces. Y me tienes a mí, corre que te corre, yendo a las calles de Arturo. Me recibe como a los dioses, doctora para acá, doctora para allá. A mí cuando me reciben así me digo mal va el asunto. Que el señor presidente le había encargado que hablara conmigo para ver qué pasa en el CIDE, qué problemas hay.

Le digo, en el CIDE no pasa nada, en el CIDE no hay problemas. El CIDE sigue trabajando como siempre. y pueden ustedes constatarlo. Vayan y hablen ustedes con quien quieran desde el primero hasta el último. A ver quién trasmite que en el CIDE hay algun problema.

Si, hubo un problema y surgió cuando hubo un recorte presupuestal y Sacristán me dijo: a ver como resolvemos esta situación, prepare un informe y convoque una asamblea general. Don Antonio, dije yo, en el CIDE nunca ha habido asambleas generales. Pero él la convocó y después de que yo informé los posibles recortes al presupuesto él se levantó y dijo, a pleno pulmón, “ mientras esté yo aquí nadie saldrá (se trataba de tres contratos temporales) y agregó, “yo me encargo de hablar con el Presidente para que nos aumenten el presupuesto.

Me la ganó, porque me cuesta mucho darme cuenta de las cosas de este estilo y caí en la trampa que me tendió Sacristán.

Total que días después le pregunté si ya había visto al Presidente para pedirle el aumento del presupuesto. ¿Yo pedirle dinero para estos ineptos que no hacen nada? Un día que le pedí que dejara en paz al Cide me dijo, “A mi nadie me ha parado los pies, y ha tenido que ser usted, una mujer” a lo que contesté, dándome la vuelta, pues menuda mujer debo ser Don Antonio. Claro que me debe haber odiado.

Pero volvamos a la entrevista con Salinas. Le dije: mire, lo que yo tenía que decir ya lo dije en la carta que le mandé al señor Presidente. Pero en el *ínterin*

ha circulado la versión de que yo he tenido al CIDE diez años al borde de la crisis y eso es una falsedad. Y fue cuando le dije: yo quiero que vayan ustedes al CIDE y vean y hablen con quien quieran. A ver qué les trasmite la gente. El CIDE no ha tenido ninguna crisis, ninguna.

Por cierto, se me olvidaba decir que Salinas, en algún momento me dijo que yo estaba en la terna para la Presidencia. Yo lo agradecí, pero le dije que no me interesaba, porque además estaba ratificada en mi puesto como directora. No me gustó la entrevista y salí diciéndome que las cosas venían mal.

e) La propuesta de Reyes Heroles

Estábamos a principios de marzo del 83 cuando entró una llamada de la oficina de Reyes Heroles, pidiéndome que al día siguiente a las 10 am. fuera a su oficina.

En el CIDE ya todos estábamos nerviosos y la llamada de Reyes Heroles nos preocupó todavía más. ¡Hombre! que me llame un Secretario de Estado a mí que no soy nadie aunque en parte me pareció una deferencia o un reconocimiento y bueno allí fui, sin saber si era para bien o para mal.

A las 10 de la mañana llegué a la oficina de Reyes Heroles y me senté en la sillita bajita que tenía delante del escritorio, y él en la silla alta. Ya de entrada, te digo, te colocan en una posición que llevas las de perder. Y me recibe, no veas, nunca me han elogiado más, ¿eh?: Doctora, además hablaba así con ademanes, Doctora, usted es la que mejor conoce la problemática de la educación superior, que su trayectoria, sus conocimientos...

Y yo me preguntaba cuándo me das el golpe ¿eh?; porque yo estaba esperando el golpe. Y después de decirme todo eso, casi veinte minutos, porque además vi el reloj, me dice: Por todo esto, es que quiero pedirle que sea mi asesora personal, asesora de esta secretaría, y digo: en la medida de mi capacidad y de mi disponibilidad de tiempo, cuente usted conmigo, como lo contó el licenciado Solana que lo precedió. Ya no acabé casi de decir eso, cuando de pronto me interrumpe y dice: ¡claro está que su condición de asesora sería compatible con su calidad de catedrática, investigadora en El Colegio de México, en la UNAM, o en el propio CIDE!

¿Me está sacando de la dirección? No lo interprete así. ¿Cómo quiere que lo interprete?, le respondí, pero le advierto que está usted saltándose un reglamento, unos estatutos y mi ratificación en el puesto que ocupo. Acto seguido apreté un botón y entró Ricardo Carrillo Arronte y apretó otro botón y entró Miguel Limón. No sé como salí de esa oficina, ni qué le dije a Reyes Heroles, sólo recuerdo estar afuera con Miguel Limón quien me sugirió que pasáramos a su oficina para hablar. Mi respuesta fue “yo en esta Secretaría no vuelvo a poner los pies mientras esté...”

f) Una disresión sobre los estatutos y la última junta de gobierno

Los estatutos del CIDE se redactaron en la oficina de Fernando Solana. Un día fuimos Sacristán y yo a las oficinas de Solana, pero no pudimos avanzar porque Don Antonio no estaba de acuerdo con nada, hasta que al final Solana dijo que tenía otra reunión y que ya nos avisaría. Al día siguiente me habló para pedirme que fuera yo sola. Es que Sacristán era de una soberbia admirable y de una fuerza por mantenerse y ser él, impresionante, pero esas virtudes a mí me costaron muchas horas de sueño.

Y ahora te voy a contar la última reunión de la Junta de Gobierno en octubre de 1982. A esa reunión iba a asistir el Presidente de la República y me dijo Sacristán: Trinidad usted nos espera en la puerta porque yo voy a llegar con el Presidente y el Secretario de Educación. Muy bien Don Antonio. Por fin llega la comitiva, se bajan del coche y empiezan a caminar y yo detrás de ellos. Y desde mi posición veo al Presidente con ese porte de “partir plaza”, como los toreros y a un lado Solana bajito y del otro Sacristán cojo, menudo espectáculo, era de risa.

En esa reunión presenté mi último Informe, que, por cierto, es el único documento que guardo del CIDE y que creo que constituye una evidencia valiosa de lo que era el trabajo de la institución, los demás documentos y trabajos míos quedaron en el CIDE y parece que, en algún momento, los llevaron a un cuarto que se inundó y allí se borró la historia de diez años del CIDE.

Termina la entrevista con Reyes Heróles. Mi salida del CIDE

Ya te conté como terminó mi entrevista con Reyes Heróles. A mi salida del CIDE entró como Director Carrillo Arronte, quien permaneció durante el sexenio de Miguel de la Madrid, A Carrillo Arronte le sucedió Carlos Basdresh, durante el sexenio de Salinas, y después Carlos Elizondo que entró en el sexenio de Zedillo para, finalmente, hace unos meses fue nombrado Enrique Cabrero, quien fue egresado de la segunda o tercera generación de la Maestría en Administración Pública.

Ahora el CIDE tiene edificios modernos, pero ya no es lo que fue y es que las instituciones tienen vida propia, como los personajes de las novelas que, al final, ya no se parecen mucho al personaje que tenía en mente el autor.

g) La solidaridad de mis amigos, me llama Echeverría

El golpe que yo recibí fue tan injusto que ya no quiero acordarme de ello. Porque ¿sabes?, yo siempre dije que el CIDE fue mi tercer hijo porque lo concebí, lo gesté, lo parí y lo crié y muchos de los que se incorporaron a él fueron y siguen siendo

mis hijos adoptivos, me sigo reuniendo con ellos y no se trata solo de una afinidad profesional, no, nos une una historia y un afecto que ha perdurado.

Pero volvamos atrás, me fui de la oficina de Reyes Heróles, manejando mi coche, yo, ni siquiera chofer, nada. Traía yo los anteojos de los que se usaban entonces, de estos grandotes de pasta, que topaban con mis pómulos, iba llorando, no creas que llorando así, ¡ay, no! resbalándome las lágrimas, y se me iban llenando los anteojos como una pecera. Llegué a mi casa, y la mitad del CIDE ya estaba esperándome. ¿Por qué? Porque sabían que aquello había terminado. Todos en el estudio, en el hall, todo el mundo, sentado por el suelo, y llego yo, ¿qué pasó? Pues... Acabamos todos borrachos. Para eso, me llegaron muchas llamadas, es increíble cómo en México, las noticias circulan a una velocidad inusitada.

Recién llego yo a mi casa, y empezó a sonar el teléfono. Fulano de tal: oye, Trini, que me acabo de enterar lo que pasó, ¿eh? Vente a trabajar conmigo. Yo: no.... .El otro: Oye, Trini, que me dijeron que no sé qué, ¿qué pasó?

No, ahorita no.

Vente la semana que viene.

Me habló gente que inclusive yo ni me acordaba que la conocía, todo el mundo se había enterado. Y a las 10 de la noche entra una llamada y yo estaba ya borracha, y uno de mis hijos va al teléfono, y viene al estudio, donde estaba yo con un grupo, y me dice: jefa, es el licenciado Echeverría.

Yo nunca lo había visto, en los diez años que estuve en el CIDE, El dió la luz verde, como me dijo Javier Alejo, pero yo nunca lo vi a él. Que no es el, dije yo.

Que sí, madre, que es el licenciado Echeverría.

Y voy al teléfono: Bueno, Trinidad –ya ves cómo hablaba

Sí, licenciado.

Me acabo de enterar de lo que pasó, y quiero decirle que el CESTEM,⁷ que todavía él tenía en San Jerónimo, está a sus órdenes para lo que quiera, para cuando quiera y como quiera.

Gracias, licenciado, pero no puedo...

No, no, no, no. Entiendo perfectamente bien. Venga a verme la semana próxima.

¡El ex presidente! Yo no podía creerlo. Y bueno, no sé a qué horas se fue la gente ni a qué horas me fui a dormir, pero fue horrible, fue horrible. Total, que unos días después fui al CIDE, rescaté mi último informe y dejé toda la historia del CIDE archivada, en mi oficina. Carrillo Arronte ya estaba allí, en las oficinas que había ocupado Sacristán Colás, y me preguntó si quería mi liquidación. Le dije que sí. No recuerdo lo que me dieron.

A la semana siguiente fui a ver al Lic. Echeverría, volvió a ofrecerme

el CESTEM pero no acepté porque anímicamente no estaba en condiciones de incorporarme a otra institución. Me ofreció su casa de Ixtapan y la de Cancún para ir con mi familia pero tampoco acepté. Entonces me preguntó ¿que piensa hacer Trinidad?, y yo le contesté : arreglar los closets de mi casa. Todavía recuerdo su risa y, desde entonces, y durante mucho tiempo iba con cierta frecuencia a su casa a platicar de economía. Conmigo fue todo un señor, mis respetos y admiración. Le viviré agradecida toda la vida.

Al terminar esta entrevista, la maestra Tarragó agregó algunos juicios que expongo a continuación. Argumenta primero que su mayor satisfacción ya visto en perspectiva es el hecho de que el CIDE no sólo ha permanecido sino que se ha consolidado como un centro de excelencia académica.

En un segundo juicio nos aclara que la institución actual no refleja lo que fue el proyecto de sus primeros diez años, en el sentido de que a dado cause a la enseñanza de la licenciatura y que de alguna manera esto distrae a la institución de su función básica que es la enseñanza de postgrado en ciencias sociales.

Por último señala que ha cambiado el énfasis articulador de la institución ya que parece tener más peso el análisis de las políticas públicas que el de la economía. De la misma manera hace ver que ha sido costoso desde su perspectiva que la institución haya abandonando los proyectos asociados a los antiguos institutos de estudios sobre los Estados Unidos y de América Latina porque estas áreas de diferente manera son espacios de vinculación natural de nuestro país.

⁷ Centro de Estudios del Tercer Mundo (N. de L. G).

La Nueva Economía: ¿nuevo paradigma?

(Recibido: enero/04 -aprobado: abril/04)

Jesús Lechuga Montenegro

Mauricio Varela Orozco

*Jorge Bustamante Torres**

Kelly, Kevin, *Nuevas reglas para la Nueva Economía*. Granica, México, 1999.

El espectacular desarrollo tecnológico en el campo de la informática y las comunicaciones ha generado un proceso transformador en todos los ámbitos. De manera gradual, todos los aspectos que importan en la ciencia y aun en la vida cotidiana (expresión humana, pensamiento, comunicación) se ven afectados por la tecnología. Lo crucial es que a medida que la alta tecnología y sus procesos innovadores van dominando los distintos ámbitos, la forma tradicional de abordar el conocimiento empieza a trastocarse; el orden habitual se invierte y surgen nuevas reglas, nuevas formas de entender un entorno que parecía haber mostrado todos sus secretos. Las relaciones económicas, en tanto que actividades inherentemente sociales, no pueden ser ajenas a este proceso de cambio y han comenzado a experimentar nuevos comportamientos.

Actualmente, es difícil pensar en un ambiente en el que no existan computadoras, telecomunicaciones, telefonía celular, en fin, la facilidad para comunicarse y obtener información de innumerables fuentes. Estos productos generan nuevas demandas que atender, instalándose de tal forma en nuestra sociedad que ahora podemos considerarlos como imprescindibles. De la necesidad de estos productos y

* Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco.

de su intensiva innovación ha surgido, sin lugar a dudas, un nuevo orden económico liderado por computadoras cada vez más poderosas y, sobre todo, cada vez más interconectadas, lo cual permite la consolidación de nuevos productos, nuevas industrias y, sobre todo, nuevas dinámicas económicas y de interrelaciones entre los agentes. Concretamente, nos encontramos inmersos en una *Nueva Economía*.

El libro *Nuevas reglas para la Nueva Economía* se presenta como un planteamiento general acerca de lo que ha significado el desarrollo de las tecnologías de la información dentro de la ciencia económica, mostrando enfoques distintos al análisis convencional, algunas veces cuestionándola pues la *Nueva Economía* confronta los principios tradicionales e inclusive el núcleo mismo de la teoría. El autor utiliza un lenguaje sencillo apoyado en un análisis casuístico de empresas y sectores que se han beneficiado enormemente con el desarrollo de las tecnologías en la era de la información, diferenciándose fundamentalmente del desempeño presentado en la era industrial, que parecen establecer nuevas interrogantes para la teoría económica y la administración de la empresa.

El autor señala las características específicas de la Nueva Economía:

[...]es global, apoya lo intangible –las ideas, la información y las relaciones– y está intensamente interconectada. Estos tres atributos generan un nuevo tipo de mercado y de sociedad, que tienen sus orígenes en redes electrónicas que están presentes en todas partes.

Así, el sistema de redes se ha convertido en el eje más importante en torno al cual se organizan todas las cosas: sociedad, información, producción y conocimiento. Por tanto, se señala que únicamente en la medida en que la sociedad sea apta para asimilar la lógica específica que reside en las redes será capaz de aprovechar la transformación económica que éstas producen.

Para desentrañar el comportamiento, lógica y oportunidades que el nuevo entorno presenta, el autor señala *Nuevas reglas de la Nueva Economía*, las cuales definen y describen diez dinámicas esenciales de este nuevo orden económico, apareciendo como principios fundamentales que constituyen las bases de este nuevo espacio. Estas reglas –por la extensa ejemplificación que se muestra en el libro– pueden ser consideradas como empíricas, mostrando una amplia gama de casos en los cuales las empresas de alta tecnología y de perfil industrial tradicional comienzan a comportarse en términos de estas nuevas estrategias.

La Nueva Economía tiene origen en la comunicación amplia y profunda potenciada por los avances técnicos en materia de computadoras y comunicaciones. Sin embargo, en nuestra época lo relevante no son las computadoras, las cuales han mostrado su capacidad de revolucionar los sistemas establecidos y que han sido

asimilados por la sociedad. En cambio es imperativa la dinámica de las redes, es decir, lo propio de nuestro momento no es la computación sino la comunicación entre computadoras. En lo que estamos embarcados ahora es en la reinención de los modos de comunicar y es aquí donde se desarrolla la Nueva Economía.

El autor menciona el punto neurálgico de su análisis:

La premisa fundamental de este libro es que los principios que rigen el mundo del soporte lógico –el mundo de los intangibles, de los medios de comunicación, del software y de los servicios- muy pronto regirán el mundo del soporte físico –el mundo de la realidad, de los átomos, de los objetos, del acero y del petróleo– y del trabajo duro realizado con el sudor de la frente. El acero y la madera obedecerán las leyes del software, los automóviles seguirán las reglas de las redes, las chimeneas deberán respetar los decretos de la ciencia. Si quiere tener una idea aproximada de cómo será el futuro de su industria, imagínese como una empresa construida en torno al soporte lógico, aunque en estos momentos considere que su empresa gira en torno a un soporte físico.

Las diez nuevas reglas de la Nueva Economía contemplan numerosos ejemplos prácticos en donde se redefinen conceptos clásicos a nivel macroeconómico y microeconómico, confrontando anteriores planteamientos al respecto del valor y su concepción económica. A lo largo del libro se consideran casos en los cuales la aplicación de estos principios ha sido fundamental para obtener resultados exitosos. Para el autor dentro de su estudio aborda cuestiones innovadoras que rompen con los paradigmas tradicionales; por ejemplo en el capítulo tres se aborda el concepto del valor de forma distinta a la convencional pues el valor fluye de la red, y en la medida que ésta crece (en conexiones, nodos, *software*, información y comunicaciones) aporta cada vez más valor individual y socialmente. Una red grande genera oportunidades y éstas a su vez potencian más lo anterior. Es un proceso exponencial de generación de valor; el valor entonces es considerado por el autor como la disponibilidad para el usuario de información, software, conocimiento, páginas web y de una red de comunicaciones cada vez más amplia. Es un enfoque distinto tanto del de la teoría objetiva del valor como el subjetivo de la teoría marginalista. Así también en el segundo capítulo descarta la concepción clásica de los rendimientos decrecientes y en su lugar plantea que los integrantes de la red pueden operar con rendimientos crecientes. Lo anterior posibilitado por la evolución histórica de la tecnología y su impacto sobre la curva de aprendizaje y por ende en la organización del proceso productivo. Sin embargo, estos rendimientos crecientes se manifiestan fundamentalmente en los bienes intangibles pues operan bajo un régimen en el cual generalmente el costo de producción de la primera unidad es elevado, mientras que el costo

de reproducción es cercano a cero. Esto genera abundancia en la red ya que estos intangibles pueden reproducirse en millones. Por ende el precio de los mismos se presenta como una curva asintótica la cual es muy cercana a cero. El planteamiento incita al lector a un análisis de fondo sobre las cuestiones planteadas en el texto.

La estructura del libro es la siguiente: El capítulo primero, *Haga suya la red*, inicia al lector en la trascendencia de ser parte de una red, señalándose que a medida que el poder se va alejando del centro, la ventaja competitiva pertenece a aquellos que aprenden a adherirse a puntos de control descentralizados. El segundo capítulo, *“Rendimientos crecientes”*, muestra un principio que rompe con la teoría económica tradicional al señalar que a medida que los puntos de conexión entre las personas y las cosas aumentan, las consecuencias de estas conexiones se multiplican con mayor rapidez, de forma que los éxitos iniciales no son autolimitadores sino que se autoalimentan.

El tercer principio, *“Abundancia, no escasez”*, viene a socavar importantes líneas de razonamiento económico que han perdurado mucho tiempo. El autor señala que a medida que las técnicas de fabricación perfeccionan la capacidad de crear multitud de copias tanto de bienes intangibles como de los tangibles, el valor se encuentra ahora en la abundancia y no en la escasez de los mismos, invirtiendo las premisas empresariales tradicionales. Concatenando las ideas, el capítulo cuatro, *“Ir en busca de la gratuidad”*, es la natural extensión del principio anterior ya que a medida que la escasez va dejando paso a la abundancia, la generosidad de los agentes económicos es capaz de crear una mayor cantidad de riqueza. Ir en busca de la gratuidad es hacer un ensayo de la inevitable caída de los precios y aprovechar el único recurso realmente escaso: la atención al cliente.

Así, es dominante la idea de participar en una red de mayores dimensiones. Al respecto el capítulo cinco, *“Ante todo, empiece por alimentar la red”*, plantea esta premisa de manera sencilla y a través de múltiples ejemplos. El principio reside en que a medida que las redes van cubriendo todo el comercio, el objetivo principal de una empresa pasa de ser la maximización de su valor a la maximización del valor de la red. Si la red no se nutre, si no sobrevive, la empresa inevitablemente perecerá con ella.

En el siguiente capítulo, *“En la cumbre, dejarse llevar”*, el autor plantea una de sus ideas más inquietantes –y tal vez incendiarias: una vez que la innovación se acelera, abandonar los éxitos a fin de escapar a su eventual obsolescencia se convierte en algo muy difícil y al mismo tiempo en la tarea más importante. Esto es, una vez alcanzado el éxito en alguna área económica es un derroche de recursos mantenerlo, de manera que lo novedoso radica en abandonar los proyectos innovadores probados y emprender nuevos proyectos que mantengan esta dinámica

de innovación constante que permitirá tener un desempeño óptimo en la economía de redes.

En el capítulo siete se desarrolla una idea que permanece detrás de las Tecnologías de la Información: “De lugares a espacios”. Esto es, conforme la proximidad física (el lugar) vaya siendo reemplazada por múltiples interacciones con cualquier objetivo, en cualquier momento y en cualquier lugar (el espacio), las oportunidades para los intermediarios y los nichos de tamaño mediano se expanden enormemente. Es decir, en las redes interconectadas de manera intensiva, el valor generado por lo agentes económicos se desplaza de los lugares hacia el flujo de valor a través de los espacios como es el caso de la Web.

Para el capítulo ocho, “La armonía no existe, todo fluye continuamente”, se plantea que en una economía de millones de puntos de conexión y una cantidad abrumadora de interrelaciones entre ellos, lo predominante no será de ninguna manera el orden sino todo lo contrario. Conforme las turbulencias y la inestabilidad se convierten en la norma de las empresas, la postura más efectiva para la supervivencia es la de alcanzar un constante pero altamente selectivo desorden al que se denomina innovación. Esto significa que el profundo caos generado en las relaciones digitales fuerza a las empresas a insertarse en procesos de constante innovación a fin de no ser eliminadas de la red que las alimenta y potencia sus capacidades. La novena regla, “Tecnología de relaciones”, menciona la crucial importancia de pertenecer a una red a través de la cual se fomente la creciente relación de todos sus miembros, de manera que se pueda acceder a un número ilimitado de posibilidades y oportunidades tanto económicas, empresariales y personales. De forma gradual el Software (intangibles) se va imponiendo sobre el Hardware (tangibles) y por esa razón las tecnologías exitosas son aquellas que realzan, amplían, extienden, aumentan, destilan, recuerdan, expanden y desarrollan relaciones de todos los tipos entre todos los miembros que la constituyen.

El último principio, “Oportunidades antes que eficiencias”, menciona ideas muy relacionadas con las expuestas en el capítulo 6 y 8. En esta ocasión, el autor menciona que debido a las capacidades que se desarrollan en la economía interconectada ya no es necesario que las empresas se ocupen de ser eficientes en la acepción económica tradicional, sino que pueden generar nuevas oportunidades e ideas a través de la disposición de productos y servicios que inicialmente parecían incompletos o ineficientes. Resulta evidente que en la era industrial los beneficios se van creando a partir del desarrollo de máquinas cada vez más eficientes, pero en el nuevo orden económico existe la posibilidad de generar una mayor riqueza liberando el ineficiente proceso de descubrir y crear nuevas oportunidades.

Con las anteriores exposiciones el autor anuncia bastiones fundamentales que presiden el surgimiento de la Nueva Economía: 1) existe riqueza únicamente donde hay innovación sin que la presencia o no de la optimización sea un determinante; 2) las redes son un nuevo campo de desarrollo en el que obtendrán mejores retribuciones aquellos agentes que sepan fomentar la agilidad, el conocimiento y las sutilezas; 3) el manejo con destreza de los futuros escenarios implica el abandono de lo que conocemos y en aras de lo novedoso será necesario sacrificar lo que se ha dominado con éxito en el pasado.

Con estos principios, el autor presenta nuevas vetas de razonamiento acerca del funcionamiento del sistema económico. Las ideas planteadas, su forma de abordarlas y los múltiples casos reales que sustentan su labor ideológica, colocan este libro entre uno de los más provocadores del último lustro y su lectura invita a replantearse de forma crítica si es que los axiomas tradicionales siguen siendo aplicables a un nuevo ámbito que claramente introduce disociaciones importantes. Al respecto, queda en el lector la inquietud para interpretar las ideas expresadas en este libro y plantearse si estas nuevas dinámicas apuntan hacia la determinación de un nuevo paradigma. Sin embargo, es conveniente tomar con cautela los planteamientos de la Nueva Economía, ya que ésta es sólo un eslabón de la interminable cadena de ideas que están en continua evolución.

¿Por qué unas economías son más ricas que otras?

(Recibido: septiembre/04-aprobado: noviembre/04)

*Juan Ramiro de la Rosa Mendoza**

Jaime Ros, *La teoría del desarrollo y la economía del crecimiento*, FCE-CIDE, México, 2004.

Jaime Ros se desempeña actualmente como profesor e investigador de economía del Instituto Helen Kellog de Estudios Internacionales en la Universidad de Notre Dame. El libro que nos ocupa mantiene una elocuente elegancia para presentar los diversos enfoques sobre el desarrollo y crecimiento económico. Originalmente publicado en el año 2000 con el título *Development theory and the economics of growth*, por The University of Michigan Press, el Fondo de Cultura Económica se dio a la tarea de traducirlo para darlo a conocer en lengua castellana.

Este texto intenta explicar y buscar una respuesta a las preguntas clásicas de por qué unas economías son más ricas que otras, por qué unas crecen a una tasa más rápida mientras que otras simplemente no crecen; además, si es posible que las economías tiendan a converger a niveles similares en el ingreso per cápita, o si no existe una forma precisa de dar alcance a las economías más desarrolladas.

Luego de un largo tiempo en que la economía del crecimiento quedó relegada de la agenda principal de la investigación económica, nuevamente vuelve a estar en el centro del debate contemporáneo, gracias al impulso brindado por el cuerpo teórico de la nueva teoría del crecimiento o teoría del crecimiento endógeno, desde la segunda mitad de los ochenta del siglo pasado.

* Profesor-Investigador del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco (delarosa@correo.azc.uam.mx).

En el libro se destaca el rescate de lo que el autor llama la teoría clásica del desarrollo (Rosenstein-Rodan, Lewis, Nurkse, Hirschman, Prebisch, etc.), que fue escrita prácticamente después de la Segunda Guerra Mundial. Ros lo que hace es introducir la teoría del desarrollo dentro del análisis vigente de la teoría del crecimiento, de tal manera que ésta sale enriquecida y aquélla revitalizada. Por ejemplo, dado que la nueva teoría del crecimiento incorpora rendimientos crecientes a escala, con presencia de externalidades tecnológicas, que pueden dar como resultado la endogeneidad del crecimiento, Ros argumenta que Rosenstein-Rodan (1943) propuso la existencia de rendimientos crecientes, junto con mano de obra excedente, desde mucho tiempo atrás.

Según el propio Ros explica, el libro desarrolla cuatro temas principales:

- 1) La relación entre la teoría moderna del crecimiento y la economía clásica del desarrollo. Para romper con la disyuntiva entre el enfoque neoclásico del crecimiento a la Solow, con progreso técnico exógeno y rendimientos constantes a escala, y la nueva teoría del crecimiento, con progreso técnico endógeno y rendimientos crecientes a escala, que pueden conducir a enfoques irreconciliables, Ros argumenta la existencia moderada de rendimientos crecientes a escala y excedente de mano de obra, para plantear una dinámica distinta de transición económica, fuera del enfoque neoclásico. Además, se intenta aprovechar de la nueva teoría del crecimiento, el enfoque sobre la acumulación de capital humano, el cambio tecnológico endógeno y los efectos adversos de la desigualdad en el crecimiento. Ros llega a plantear un modelo de desarrollo con rendimientos crecientes y capacitación (cap. VI).
- 2) Explicación del alcance de la teoría original del desarrollo. Con el enfoque de la integración de estas dos ramas de estudio, se obtiene la posibilidad de ampliar el lente de estudio y enfrentarse a una mayor variedad de problemas en cuestiones del desarrollo. Por ejemplo, podría aplicarse con rigor al caso de una economía pequeña y abierta de un país en desarrollo, que se encuentra en una fase de transición entre una economía moderna surgiendo de una economía tradicional. En ese proceso, puede haber fallas de coordinación entre los agentes económicos, “situación característica de un cierto número de economías semiindustriales, en las cuales las viejas ventajas comparativas en las industrias intensivas en trabajo se están erosionando mientras las nuevas actividades intensivas en tecnología y capital apenas están surgiendo” (p. 21). Así, como en el caso de los países asiáticos, para disminuir o evitar esas fallas de coordinación, una dosis selectiva de políticas estatales se vuelve necesaria para acelerar el proceso de transición y darle dirección adecuada. Como corolario, se puede decir que el

mercado no es suficiente para asignar convenientemente los recursos y evitar las fallas de coordinación que entraña todo proceso de transición: la intervención cuidadosa del Estado se vuelve agudamente necesaria.

- 3) La relación de la teoría original del desarrollo con la nueva economía del desarrollo, tal como ha evolucionado a partir de los sesenta. Explicar las diferencias en el ritmo de crecimiento de los países se vuelve importante cuando se quiere llegar a una idea central del desarrollo: ¿Por qué algunos países permanecen pobres mientras otros despegan y crecen hasta alcanzar un desarrollo pleno, alcanzando un mayor bienestar para su población? Para Ros, el desempeño de los países no se explica convincentemente cuando se circunscribe el análisis al esquema clásico de la economía del desarrollo, y hay que ir más allá, por ejemplo, reutilizando el enfoque de los estructuralistas y aplicando el modelo de Kalecki, para estudiar las fallas de demanda efectiva (crecimiento con restricción de demanda), y las restricciones estructurales a las que se enfrenta una economía en desarrollo, sean restricciones internas o externas (restricción de divisas y el modelo de dos brechas) (caps. XI y XII).
- 4) A lo largo de toda la obra, se intenta destacar los vínculos entre la reasignación de recursos, la acumulación de factores y el cambio tecnológico, en presencia de rendimientos crecientes a escala. En el análisis, se intenta establecer el nexo existente entre estos elementos, sobre todo cuando los últimos dos siglos han estado marcados por mayores niveles de industrialización, indicando la pauta para mostrar los niveles de desarrollo; una industria que funciona con rendimientos crecientes a escala y un aumento considerable de la relación capital-trabajo. Esto nos lleva a la idea de acumulación de factores (incremento de capital físico e incremento de capital humano), conducida por un cambio tecnológico siempre presente a lo largo de un capitalismo innovador, y la necesaria reasignación de recursos a que este proceso innovador obliga. La teoría del crecimiento endógeno ha renovado el interés sobre el análisis de los rendimientos crecientes a escala, pero dejando “de lado los vínculos entre crecimiento y asignación de recursos” (p. 26).

De esta manera, el presente libro se inscribe en una corriente novedosa dentro de la teoría del desarrollo, que ayuda a renovar la visión que sobre el mismo se tiene, y la preocupación central es la de estudiar los países subdesarrollados y encontrar mecanismos que ayuden a acelerar un proceso de crecimiento dinámico que rompa limitantes y sienta las bases para encaminarse al desarrollo, entendiendo éste como un proceso de crecimiento continuado con mejoramiento generalizado de los niveles de bienestar de la población, que se desenvuelven en una sociedad más

cohesionada por un incremento educativo y cultural de su gente, y con instituciones sociales y políticas cualitativamente superiores, que transparentan la visión que sobre el porvenir se tiene, facilitando la planeación, la toma de decisiones y la convivencia social.

El trabajo no se queda sólo en la teoría, sino que hace una aportación cuantiosa de comprobaciones empíricas, para diversas economías, a fin de contrastar la discusión teórica con la realidad.

El libro está dirigido fundamentalmente a profesionales que están realizando un posgrado en economía, o bien, especialistas cuyo ámbito de estudio sea el desarrollo económico.

Conviene destacar asimismo las palabras de Peter Skott (Universidad de Aarhus), que aparecen en la contraportada de la edición en inglés de este texto (en traducción propia): “Jaime Ros ha producido una magistral integración entre la teoría clásica del desarrollo y elementos provenientes de la nueva teoría del crecimiento. El análisis es claro y riguroso, guiado por un fuerte sentido de hechos relevantes y confrontado con la evidencia empírica. Los investigadores en este campo encontrarán el libro altamente estimulante, y, por su presentación lúcida y bien balanceada, resulta también ideal para estudiantes avanzados”.

En el aprovechamiento de los avances de dos campos de estudio, el desarrollo económico y el crecimiento económico, se encuentra la mayor originalidad y valor del libro que se comenta, ya que intenta reconciliar dos ámbitos que de suyo tienen mucho que ofrecerse, aunque han ido avanzando por caminos particulares hasta conformar áreas de estudio distintas, y lo que Ros plantea es fundar un terreno común que enriquezca el análisis, revalorando la teoría tradicional del desarrollo, y este es un esfuerzo valioso y altamente recomendable para quienes tienen como objeto de estudio la transición de las economías subdesarrolladas.