

Presentación

Jesús Zurita González

En esta ocasión *Análisis Económico* contiene una temática diversa que abarca aspectos importantes del ámbito de la economía, tanto a nivel teórico como aplicado. De acuerdo a la costumbre establecida, en esta entrega participan autores de distintas instituciones académicas nacionales y extranjeras. El presente número está compuesto de nueve artículos elaborados por académicos de universidades públicas y privadas mexicanas, otro es presentado por un investigador perteneciente a una universidad española, mientras que en la sección de documentos se insertan cuatro trabajos elaborados por la Organización Mundial de Comercio (OMC) referentes al Mecanismo de Revisión de la Política Comercial de México. Finalmente, el número cierra con un comentario bibliográfico.

El primer artículo “Precios de equilibrio y episodios especulativos en los mercados de valores latinoamericanos” de Germán Alarco Tosoni tiene como objetivo el análisis de los principales mercados de valores latinoamericanos, evaluando su importancia respecto de otros mercados correspondientes a economías de ingresos medios y altos así como al promedio mundial, y lo hace examinando la relación entre el volumen de operaciones de los mercados de valores y el ingreso per cápita, así como la contribución de estos a los procesos de ahorro e inversión.

A continuación José Antonio Núñez y Arturo Lorenzo Valdés en “Times and Sizes of Jumps in the Mexican Interest Rate” examinan el papel de los saltos de la tasa de interés en un modelo continuo de la tasa de interés de corto plazo de México. Mediante un filtro, los autores estiman los momentos en que ocurren saltos en la tasa de interés así como el tamaño de éstos para el periodo 1998-2006. Demuestran que la inclusión de saltos en el modelo de difusión constituye una mejor alternativa, respecto a no incluirlos, para representar el comportamiento de la tasa de interés de corto plazo de México. Como indican los autores, una buena

descripción y predicción de la tasa de interés es útil, entre otras cosas, para la valuación apropiada de derivados financieros, para mejorar las previsiones sobre el desempeño futuro de algunas variables importantes de la economía y para describir más adecuadamente el costo promedio ponderado del capital.

Enseguida se incluye “México: la accidentada senda hacia la banca universal. Experiencia de un siglo, 1907-2007” de Eduardo Turrent. La finalidad de este trabajo es reseñar y analizar críticamente la evolución de la banca en México hacia un modelo de banca universal o general, considerando particularmente los tropiezos que ha sufrido esta evolución a causa de las políticas públicas hacia el sector bancario.

En el artículo “Stochastic processes. A Critical Synthesis”, Jorge Ludlow, Felicity Williams, Beatriz Mota y Felipe Peredo, analizan el tema complejo y especializado de los procesos estocásticos. Su contribución radica en proveer una síntesis crítica de la literatura y analizar el comportamiento geométrico de una canasta de modelos utilizando algunas ideas del método de Monte Carlo. Como señalan los autores, los interesados en economía financiera requieren hoy en día conocimientos cada vez más profundos de matemáticas, que no siempre se acompañan con explicaciones geométricas que pueden facilitar la comprensión, consideran que una forma natural de entender la dinámica probabilística es utilizar visualización geométrica. Este artículo contribuye a que el interesado en temas de economía financiera desarrolle vía la interpretación geométrica, una mayor intuición sobre el comportamiento de la dinámica probabilística.

A continuación se presenta el trabajo “Estabilización de precios y expectativas de devaluación: tasas de interés estocásticas” de Salvador Rivas Aceves y Francisco Venegas-Martínez. Los autores desarrollan un modelo estocástico de estabilización de precios en donde el tipo de cambio actúa como un ancla nominal para contener la inflación. Las expectativas de los agentes económicos sobre la evolución de las tasas de devaluación y de interés real son modeladas con procesos de difusión correlacionados. Aquí se examina la dinámica de equilibrio del consumo cuando se implementa un programa anti-inflacionario, en ausencia de un mercado de cobertura contra el riesgo cambiario.

Posteriormente, en el artículo de Josefina León, se analiza el funcionamiento de las políticas monetaria y cambiaria implementadas en México a raíz de la crisis económica de finales de 1994, periodo en el que el Banco de México (Banxico) empieza a jugar un papel crucial en el ámbito de la política económica. La autora plantea que en un régimen de libre flotación el tipo de cambio está estrechamente ligado a las acciones emprendidas en materia de política monetaria, mientras que la política fiscal va a quedar supeditada al objetivo de lograr finanzas

públicas sanas. Su objetivo es mostrar cómo la *mano invisible* de los mercados y la *mano visible* del gobierno inciden en la determinación de la tasa de interés y el tipo de cambio, variables que tienen relevancia en el sistema económico.

Juan Pablo Mateo, en “Medidas de la rentabilidad del capital en México, 1970-2003” ofrece una serie de medidas de la rentabilidad del capital para México en el periodo 1970-2003. El autor plantea que existen diversas expresiones de esta categoría en función no sólo de ciertos postulados teóricos, sino por determinadas cuestiones metodológicas, por lo que decide explorar una serie de posibilidades para medir la tasa de ganancia, reforzando las conclusiones extraídas del ejercicio empírico que realiza. Argumenta que debido a que el lapso de estudio está caracterizado por una crisis económica estructural, es pertinente indagar en el cálculo de la tasa de ganancia a partir de un enfoque de matriz clásico-marxista.

A continuación, en su artículo Alejandro García Garnica, describe y analiza las estrategias de aprovisionamiento y de coordinación seguidas por el corporativo alemán Volkswagen para algunas de las plantas ubicadas en Brasil, Argentina y México. La hipótesis es que, por un lado las exigencias tecnológicas de la modularización y la trayectoria productiva de cada planta marcan la pauta en la que estos procesos se pueden adaptar y acoplar; pero por otro lado, las características del entorno institucional y la historia de cada planta también contribuyen a esta diferenciación.

En el siguiente trabajo Kim Sánchez, nos ofrece una panorámica general sobre las principales corrientes de jornaleros agrícolas migrantes en el estado de Morelos, con la finalidad de mostrar las características que adquiere la especialización y la segmentación en los mercados de trabajo rural. La autora refiere que esta diferenciación y jerarquía de los espacios laborales en el campo es consecuencia directa e indirecta de los cambios en la política económica, así como de las relaciones interregionales de los sistemas agrícolas morelenses con su entorno.

El décimo artículo contenido en este número “Responsabilidad social empresarial: un enfoque alternativo” de José Luis Solís González, analiza el fenómeno denominado “responsabilidad social empresarial” (RSE) desde el ángulo de su relativamente reciente surgimiento y evolución histórica, así como desde la perspectiva de las principales teorías en boga que pretenden explicarlo. Parte de una crítica de los enfoques convencionales dominantes, basados en el positivismo y en el pensamiento neoclásico, para después analizar la naturaleza de la RSE como una práctica social específica de las sociedades capitalistas contemporáneas en el actual contexto de crisis del modo de regulación fordista.

La sección de Documentos incluye cuatro textos elaborados por la OMC y dados a conocer a principios del año en curso sobre la evolución de la política

comercial y de inversión extranjera directa de México. Ellos forman parte del mecanismo de revisión de esta institución sobre la política comercial de México, que en esta ocasión finalizó en enero de 2008.

En la última sección el maestro Lucino Gutiérrez presenta un comentario bibliográfico sobre el libro *Mercado laboral, crecimiento económico acelerado y migración. Malasia, 1986-1996*. Dicho comentario es una invitación a introducirse en el conocimiento de una nación de la cual poseemos tan sólo una visión retratada por la literatura, el libro ofrece de acuerdo al comentarista una óptica por demás poco conocida.

Precios de equilibrio y episodios especulativos en los mercados de valores latinoamericanos

(Recibido: junio/07–aprobado: octubre/07)

*Germán Alarco Tosoni**

Resumen

El artículo analiza los principales mercados de valores latinoamericanos evaluando su importancia con respecto a otros mercados de economías con ingresos medios, altos y el promedio mundial. Se examina la relación entre el volumen de operaciones de los mercados de valores y el ingreso per cápita. Asimismo, la contribución de éstos a los procesos de ahorro e inversión. Se diseña y estima un modelo de precios reales de equilibrio de los índices de precios y cotizaciones de las bolsas de valores, el cual incorpora factores explicativos de las esferas microeconómica, financiera y macroeconómica (incluida la fiscal). Con este modelo aplicado a las bolsas seleccionadas, se determinan tanto los componentes basados en estos fundamentos como, por diferencia, los no explicados (racionales e irracionales) que permiten entender mejor la dinámica de dichos mercados.

Palabras clave: mercado de valores, crisis, precios de las acciones, episodios especulativos.

Clasificación JEL: E44, G11, G12, G15.

* Director de Proyectos de TyH Economía, S. A. de C. V. y maestro en economía egresado del Centro de Investigación y Docencia Económicas, A. C. (CIDE) (germanalarco@yahoo.com.mx). Se agradecen los valiosos comentarios de los dictaminadores anónimos que contribuyeron a enriquecer el documento, de la maestra Patricia del Hierro Carrillo y la colaboración de Rafael Hernández Parra en los aspectos estadísticos de este estudio.

Introducción

La literatura económica tradicional asigna al mercado de valores un rol positivo en cuanto a su aportación al crecimiento económico de cualquier territorio o país a nivel internacional. La vinculación de estas esferas se produce en una doble vía. Un mayor volumen de operaciones en este mercado contribuye en teoría a la transferencia de recursos entre los agentes económicos, facilitando el proceso de acumulación y de reproducción ampliada. En dirección contraria, un mayor nivel del Producto Interno Bruto (PIB) y PIB per cápita se asociaría generalmente a mercados de capitales de mayor profundidad.

Sin embargo, los mercados de valores han sido también espacios donde se incuban, y en algunas situaciones detonan, episodios o burbujas especulativas como resultado de que la evolución de sus cotizaciones excede los factores o fundamentos,¹ los cuales podrían explicar su desempeño. Las hipótesis para explicar estos precios se ubican tanto por el lado de los ‘eficientistas’ o ‘racionales’ como de quienes sostienen que priman los factores de ineficiencia e irracionalidad. Sin tomar en cuenta las crisis por contagio internacional, ambas modalidades parecen ser complementarias y confluyen para entender la realidad.

Los factores causales de la evolución de los índices de precios y cotizaciones parece encontrarse en muchas variables, como el desempeño microeconómico de las empresas que se cotizan en las bolsas de valores y las esferas financiera, fiscal y macroeconómica. También radicaría en el comportamiento de los inversionistas, factores institucionales y de regulación, entre otros, que pueden promover que dichas cotizaciones continúen creciendo a pesar de que sus variables explicativas parecen haber llegado a sus valores límite.

El objetivo central de este artículo es evaluar la contribución de los mercados de valores al crecimiento económico. Asimismo, diseñar y aplicar un modelo matemático que, partiendo de los fundamentos microeconómicos tradicionales para decidir entre inversiones en títulos de renta variable (acciones) y títulos de renta fija (bonos), sea útil para explicar el desempeño en el mediano y largo plazos de los índices y cotizaciones generales reales de las principales bolsas de valores latinoamericanas. Este modelo incorpora variables microeconómicas, financieras y macroeconómicas útiles para determinar ‘precios de equilibrio’ y por tanto especificar, por diferencia (componente no explicado), los episodios en que las cotizaciones efectivas en dichos mercados pueden dar origen a episodios especulativos.

¹ Se trata de los factores explicativos principales, denominados comúnmente como ‘fundamentales’.

En lo formal el documento tiene cuatro secciones y las conclusiones. En la primera parte se dimensiona y examina la evolución de los mercados de valores en los países seleccionados. En la segunda se analiza la relación mercado de valores y producto, y la del producto como una función del mercado de valores. Asimismo, se evalúa la contribución del mercado de valores al proceso de ahorro e inversión. En la tercera se presenta el marco teórico y el modelo de precios de equilibrio. En la cuarta se señalan las crisis de los mercados analizados, se determinan y comentan las diferencias entre las cotizaciones efectivas y las de equilibrio.

Este artículo se circunscribe al análisis de los títulos de renta variable de las bolsas de valores en su comparación con los rendimientos de las operaciones de títulos de renta fija. No abarca los mercados de derivados o inmobiliarios ni examina la influencia de bolsas internacionales, como la de Nueva York u otras. Por el momento, no se analiza qué proporción de los episodios especulativos o burbujas son racionales o irracionales ya que pueden ser resultado de variables no previstas en el modelo propuesto, como la presencia de estrategias particulares de inversión privada, políticas monetarias inadecuadas o presencia de riesgo moral, cuando las autoridades proporcionan señales ‘incorrectas’ que incentivan comportamientos ‘inadecuados’,² entre otros factores.

No se revisa el proceso de formación de expectativas que aviva un episodio especulativo o una burbuja en el mercado de valores, ni se evalúan a detalle los factores para que ésta se mantenga, estalle o se reduzca paulatinamente como resultado de cambios exógenos o endógenos. Tampoco se analiza el proceso posterior en que se activan mecanismos de ajuste automático si ésta detona, ni los resultados inducidos por las acciones de política monetaria y fiscal que usualmente magnifican los impactos de esta crisis sobre el resto de variables económicas.

1. Situación y desempeño de los mercados de valores latinoamericanos

El Banco Mundial proporciona la información comparativa más reciente a nivel internacional sobre los mercados de valores, misma que corresponde a 2004 y 2005 (Banco Mundial, 2006). Las variables presentadas son el valor de capitalización del mercado³ tanto en millones de dólares estadounidenses (USD) corrientes y como

² Un ejemplo particular es la reciente crisis detonada por el mercado *sub prime* hipotecario, donde la actuación posterior de las autoridades monetarias internacionales si bien parece evitar una mayor crisis en el mercado de valores y en los sistemas de pagos, establece incentivos perfectos para que prosiga la especulación en el mercado de valores.

³ Valor de mercado resultado del producto del precio de las acciones por el total de las acciones emitidas de las empresas que operan en el mercado de valores local.

porcentaje del PIB, liquidez del mercado –valor de las acciones negociadas en el año como porcentaje del PIB–, la rotación del mercado que refleja el cociente del valor de operaciones entre el valor de capitalización, el número de empresas listadas en la bolsa de valores al final del año y la variación porcentual en los índices de precios y cotizaciones de las acciones del último año con respecto al anterior.

Si el objetivo es evaluar la profundidad de los mercados de valores, las variables más representativas corresponderían tanto al valor de las acciones negociadas como porcentaje del PIB, como al número de empresas listadas en los mercados de valores. El valor de capitalización del mercado y la rotación, reflejan respectivamente el valor e importancia de las empresas cuyas acciones se operan en la bolsa de valores y la proporción en que dichas acciones son negociadas.

De acuerdo con el Cuadro 1, el valor de operaciones de las bolsas de valores latinoamericanas es bastante disímil. Los países con mayores volúmenes de operaciones con respecto al PIB son Brasil y Chile, con montos superiores al doble del segundo grupo donde se ubican a nivel intermedio México y Argentina. El tercer grupo muestra valores equivalentes a la mitad del grupo anterior y lo conforman el resto de países, destacando El Salvador, Colombia y Perú. El promedio de la liquidez del mercado del grupo de países latinoamericanos y del Caribe fluctúa entre 8.6 y 8.3% (2004 y 2000 respectivamente), mientras que el promedio de las economías (países y territorios) de ingresos medios lo hace entre 26.9 y 23.9%, superior al promedio latinoamericano y del Caribe.⁴ Si comparamos a estas economías con las de altos ingresos, las diferencias son mayores ya que varían entre 179.9 y 113.9%. El promedio mundial fluctúa entre 153.6 y 97%, claramente superior al de los países latinoamericanos y del Caribe.

El valor de capitalización del mercado de las empresas que se cotizan en las bolsas de valores latinoamericanas y del Caribe son menores que las de los países de ingresos medios, altos y el promedio mundial proporcionados por el Banco Mundial, reflejando una menor importancia de las empresas de capital abierto y accionariado más difundido de nuestras economías con respecto a los grupos de países examinados. El promedio mundial entre 2000-2004, refleja que el valor de capitalización es cercano al tamaño del producto. En México es equivalente a la cuarta parte del PIB, mientras que en Brasil es la mitad y en Chile 1.2 veces.

⁴ En el caso de las economías de ingresos medios el Banco Mundial establece que el PIB per cápita anual debe ubicarse entre 826 y USD \$10,066, mientras que en el caso de las economías de altos ingresos debe ser mayor a USD \$10,067.

Cuadro 1
Características básicas de los mercados de valores latinoamericanos

Países	Liquidez del mercado		Valor de capitalización		Número de empresas listadas en bolsa		
	Valor negociado con respecto al PIB		Monto 2005 (millones de USD)	Participación en el PIB		2000	2005
	2000	2004		2000	2004		
Argentina	2.1	5.0	61,478	58.4	30.3	127	101
Bolivia	0.0	0.1	1,988	20.7	22.7	26	34
Brasil	16.8	15.5	474,647	37.6	54.7	459	381
Chile	8.0	12.3	136,446	79.7	124.4	258	245
Colombia	0.5	1.5	46,016	11.4	25.8	126	114
Costa Rica	n.d.	0.7	1,920	18.3	10.4	21	23
Ecuador	0.1	0.3	3,214	4.4	8.5	30	32
El Salvador	0.2	3.1	2,643	15.5	16.7	40	32
México	7.8	6.3	239,128	21.5	25.4	179	151
Perú	2.9	1.6	35,995	19.9	29.3	230	196
Latinoamérica y el Caribe	8.6 ^b	8.3 ^b	767,136 ^a	32.6 ^b	39.6 ^b	1,806 ^a	1,525 ^a
Economías de ingresos medios ^c	26.9	23.9	2,982,006	37.5	43.7	15,947	14,117
Economías de altos ingresos ^d	179.9	113.9	35,471,881,000	117.8	108.9	24,422	28,001
Mundo	153.6	97.0	38,904,431,000	103.1	96.3	47,884	48,874

n.d.: No disponible.

^a Suma de datos del grupo de países seleccionados.

^b Promedio ponderado de acuerdo al PIB para el grupo de países seleccionados.

^c Ingreso per cápita anual entre USD \$826 y 10,066.

^d Ingreso per cápita anual mayor a USD \$ 10,067.

Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial (2006).

El número de empresas listadas en los mercados de valores de Latinoamérica y el Caribe se reduce entre 2000-2005, al tiempo que se eleva en el caso de las economías de altos ingresos y en el mundo. En todas las economías de ingresos bajos y medios, los números son menores reflejando una progresiva menor apertura del accionariado de las empresas como resultado de una tendencia de concentración del capital en las empresas locales controladas por empresas internacionales⁵ y grandes inversionistas, que las lleva a retirarlas del mercado y cotizar sólo en los mercados de valores internacionales. En 1990 México tenía 199 empresas listadas en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), en 2000 eran 179 y en 2005 sólo 151. Solamente Bolivia, Costa Rica y Ecuador han incrementado el número de empresas listadas entre 2000-2005.

⁵ Por medio de procesos de fusiones y adquisiciones. En el mercado mexicano sólo se han producido seis ofertas públicas iniciales entre 2004-2005 que transferirían recursos directos del público a las empresas y no simples intercambios entre particulares (Flores, 2007: 125).

El volumen de participantes en estos mercados de valores es reducido. Flores (2007: 130) señala que en México representan 0.4% de la Población económicamente activa, aunque la participación indirecta mediante los fondos de pensiones involucra ahora a prácticamente toda la población asalariada. También existe un problema serio en cuanto al tema de la concentración en los mercados de valores. Durante 1995 en México la mitad del valor del mercado era explicado por 12 empresas, mientras que para 2005 la mitad fue explicado por sólo cinco empresas: Telmex, América Móvil, América Telecom, Cemex y Wal-Mart, sin olvidar que America Telecom es la controladora de América Móvil y de Telmex (Flores, 2007: 124).

La evolución de los índices de precios y cotizaciones de las bolsas de valores seleccionadas (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela), así como del PIB se muestra en el Cuadro 2. Se presenta la tasa de crecimiento media anual (TCMA) real determinada a partir del índice de cotizaciones promedio nominal, corregido por el índice promedio de los precios al consumidor (índice de cotizaciones reales en moneda nacional) y del índice promedio de cotizaciones deflactado por la evolución del tipo de cambio promedio respecto al USD (índice de cotizaciones en moneda extranjera). Asimismo, se determina la TCMA del PIB para los mismos periodos de análisis.⁶

Se seleccionó el índice promedio anual nominal de las cotizaciones de las acciones en general o industriales del mercado de valores que corresponde a cada país, el índice promedio nacional de precios al consumidor y el índice del volumen del PIB real obtenido de la base de datos de las Estadísticas Financieras Internacionales del Fondo Monetario Internacional (FMI). El año base para todos los índices es 2000 (=100). Como ejemplo, el índice promedio de precios y cotizaciones mexicano corresponde a la BMV; en el caso norteamericano al promedio anual del índice de todas las compañías listadas en el New York Stock Exchange (NYSE) y el S&P 500 de las firmas domésticas del NYSE o el Nasdaq Stock Market, con las metodologías establecidas en el NYSE y en Standard & Poor's.⁷

⁶ En términos instrumentales, se ha procedido a determinar la tendencia del precio real de las cotizaciones en cada mercado de valores y del PIB en los países seleccionados mediante la regresión semilogarítmica del tipo $\ln V = a + b$, donde el parámetro b corresponde a la TCMA. Una mayor TCMA se refleja en un valor más elevado del parámetro b , mientras que una menor implica un parámetro más reducido.

⁷ Información proporcionada por el FMI (<http://dsbb.imf.org/>).

Cuadro 2
Evolución del índice de cotizaciones de las bolsas de valores
y del PIB en países seleccionados^a

País	Índice de cotizaciones reales		PIB real				Período
	Tasa M.N.	R ²	Tasa USD	R ²	TCMA	R ²	
Argentina	0.1058 (0.0602)	0.0003	-4.051 (-1.7118)	0.1840	1.6697 (3.5673)	0.4947	1991 - 2005
Brasil	10.7232 (8.2652)	0.7400	13.0314 (10.2808)	0.8150	2.616 (30.5487)	0.9749	1980 - 2005
Chile	13.5426 (11.7744)	0.8221	14.5123 (11.1747)	0.8063	4.8093 (23.1682)	0.9471	1974 - 2005
Colombia	0.1007 (0.1066)	0.0003	3.4006 (3.8087)	0.2872	3.7009 (39.4470)	0.9774	1968 - 2005
México	13.2805 (8.6772)	0.7660	17.586 (10.5003)	0.8274	2.5647 (21.2873)	0.9517	1981 - 2005
Perú	13.4285 (5.0092)	0.6259	15.4268 (4.9842)	0.6235	3.692 (16.1828)	0.9458	1989 - 2005
Venezuela	-7.8604 (-13.8791)	0.8039	-4.7828 (-8.8155)	0.6231	2.9317 (20.2805)	0.8974	1957 - 2005
EUA	3.1009 (10.5237)	0.6642	—	—	3.3122 (105.0349)	0.9950	1948 - 2005

^a Los valores entre paréntesis corresponden al estadístico *t*.

Fuente: Elaboración propia con base en FMI (2006).

En primer lugar, llama la atención que todos los índices de las cotizaciones en moneda nacional de los países latinoamericanos, con excepción de Argentina, Colombia y Venezuela, son superiores a las TCMA del PIB. El rendimiento de la BMV es cinco veces el crecimiento del PIB, mientras que la brasileña es cuatro veces superior, la chilena y peruana tienen rendimientos reales tres veces superiores. Argentina y Colombia tienen una variabilidad extrema que genera que su TCMA sea poco representativa. Venezuela en cambio tiene una TCMA negativa significativamente diferente de cero de acuerdo a la prueba *t*. A diferencia de Brasil, Chile, México y Perú, EUA muestra en el período 1948-2005 que los rendimientos reales del mercado de valores (3.1%) son ligeramente menores que el crecimiento del PIB (3.3%).

Cuando se analizan las TCMA de los índices de las cotizaciones en moneda extranjera, se observa que en Brasil, Chile, México y Perú los rendimientos se vuelven mayores debido al reciente fenómeno de apreciación de las monedas nacionales con respecto al USD, generando que la distancia con relación al crecimiento de los PIB reales sea mayor. Los rendimientos de Colombia se tornan positivos y significativamente diferentes de cero cuando se determinan en moneda extranjera, ligeramente menores a la TCMA de su PIB.

Es difícil comentar si es sostenible en el mediano y largo plazos que el rendimiento de las operaciones del mercado de valores sea muy superior a la tasa de crecimiento del PIB o que esta modalidad de relación sea positiva para el crecimiento económico. La existencia de elevados rendimientos en los mercados de valores pueden ser una señal de mercado ‘incorrecta’ que promueva la reorientación de recursos de la esfera productiva a la financiera,⁸ distrayendo medios para la acumulación directa y que acelere la tendencia a la baja en la tasa de ganancia al elevar el valor del capital, mientras que sus rendimientos (ganancias reales) crecen a una tasa menor u originen a un episodio especulativo o una burbuja que podría estallar en cualquier momento.

Entre 2005-2007 se observa un gran crecimiento en los índices bursátiles generales en todas las bolsas de valores latinoamericanas analizadas. En el Cuadro 3 se observa que entre los cierres de 2005 y 2006, la de mayor crecimiento fue la de Lima (Perú) seguida por la de Caracas (Venezuela), mientras que las otras bolsas tuvieron crecimientos nominales entre 30-50%, con excepción de Colombia (17.3%). Durante el primer semestre de 2007, con respecto al cierre de 2006, la de mayor crecimiento fue la del Perú con 72.2%, mientras que el resto de los países tuvieron TCMA entre 14-23%, salvo de Colombia y Venezuela que tuvieron caídas de 4.5 y 28.3% respectivamente.

Cuadro 3
Evolución nominal de los índices bursátiles generales^a

<i>País</i>	<i>Valor nominal</i>			<i>Variación porcentual</i>	
	<i>Diciembre 2005</i>	<i>Diciembre 2006</i>	<i>Junio 15-18 2007</i>	<i>2005-2006</i>	<i>2006-junio 2007</i>
Argentina (Buenos Aires)	68,822.65	103,164.27	117,943.20	49.9	14.3
Brasil (San Pablo)	33,455.00	44,473.00	54,518.00	32.9	22.6
Chile (Santiago)	9,206.10	12,373.68	14,615.25	34.4	18.1
Colombia	9,513.25	11,161.14	10,656.53	17.3	-4.5
México	17,802.71	26,448.32	32,014.18	48.6	21.0
Perú (Lima)	4,802.25	12,884.20	22,192.02	168.3	72.2
Venezuela (Caracas)	20,394.83	52,233.68	37,441.90	156.1	-28.3

^a Índice a fin de periodo.

Fuente: Elaboración propia con base en Federación Iberoamericana de Bolsas de Valores (www.fiabnet.org/es/es/index.asp).

⁸ Si el rendimiento en el mercado de valores es elevado se podría optar por la compra de participaciones en el capital social de empresas existentes, en vez de hacerlo en un nuevo proyecto de inversión.

2. Relación mercado de valores y Producto Interno Bruto

La evaluación de la profundidad de los mercados de valores con respecto al PIB se realiza a partir de explicar el valor de las operaciones realizadas (como porcentaje del PIB) en referencia al desempeño del PIB per cápita. Un mayor ingreso por habitante generaría un mayor volumen de operaciones en el mercado de valores y si el nivel de ingreso es reducido las operaciones en el mercado de valores serían menores.

Se dispone de la información para 85 economías en las dos variables correspondientes a 2004. La mejor regresión de corte transversal refleja la relación directa antes mencionada, sin intercepto⁹ entre el valor de las operaciones realizadas como porcentaje del PIB y el ingreso per cápita en dólares corrientes corregido por la paridad del poder de compra.¹⁰ El nivel de ingreso por habitante explica por sí sólo casi 38.6% (R^2) de los valores de operación de las bolsas de valores mundiales, con un parámetro significativamente diferente de cero. Los resultados de esta regresión se presentan en la primera fila del Cuadro 4.

Cuadro 4
Mejores regresiones seleccionadas de corte transversal, 2004

Variable dependiente	Variables independientes		R^2	Prueba F	D. W.	Observaciones
	Constante	Ingresos per cápita corregido por paridad adquisitiva				
Liquidez del mercado (porcentaje del PIB)		0.0027 (10.27357)	0.3857	n.d.	1.9264	85
Ingreso per cápita corregido por paridad adquisitiva	8886.314 (7.984243)		0.3923	53.5718	2.2261	85
Formación bruta de capital (porcentaje del PIB)	23.2036 (36.2857)	-0.0148 (-1.4399)	0.0244	2.0732	2.3353	85
Ahorro bruto (porcentaje del PIB)	21.4924 (21.5947)	0.0236 (1.4813)	0.0258	2.1943	1.8482	85

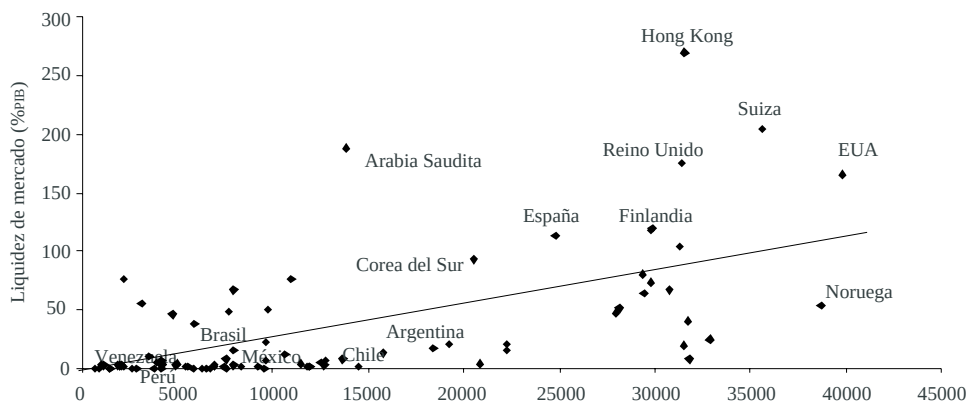
Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial (2006).

⁹ El parámetro constante no fue significativamente diferente de cero a partir de la prueba *t*, razón por la cual se eliminó de la regresión.

¹⁰ La regresión del valor de operaciones del mercado/PIB con respecto al ingreso por habitante tiene una R^2 de 38.3%, siendo los coeficientes significativamente diferentes de cero pero ligeramente inferiores a los de la ecuación seleccionada.

En la Gráfica 1 se observa la relación lineal positiva antes mencionada, donde los países y territorios ubicados por encima de la tendencia reflejarían mayor liquidez del mercado (mayores valores de operación) asociados a sus ingresos por habitante corregidos por paridad de poder de compra, tales como Corea del Sur, España, EUA, Hong Kong, Suiza y Reino Unido; mientras que los que se encuentran por debajo tienen reducidos valores de operación en sus mercados de valores con respecto a sus ingresos por habitante de acuerdo a la tendencia internacional. Todos los países latinoamericanos se ubican por debajo de la tendencia, reflejando el menor desarrollo de sus mercados de valores de acuerdo a los parámetros internacionales. Sólo Brasil se ubica en una posición más cercana a la línea de tendencia.

Gráfica 1
Liquidez del mercado de valores y producto per cápita corregido por paridad, 2004



Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial (2006).

Al reemplazar en la regresión los valores del ingreso por habitante mexicano, corregido por paridad de poder de compra, se obtiene un nivel de operaciones en el mercado de valores equivalente a 26.1% del PIB, que es claramente superior al observado en 2004 (6.3%). Lo anterior reflejaría el importante retraso relativo del mercado de valores local al ubicarse con 24.1% del valor promedio internacional al mismo nivel de ingreso por habitante corregido por paridad de poder de compra. Este fenómeno ocurre en todos los países latinoamericanos. Aun en el caso de Brasil y Chile los tamaños del mercado de valores estimados con los parámetros internacionales son de 21.5 y 28.7% del producto con relación a los observados de 15.5 y 12.3% del PIB respectivamente (Banco Mundial, 2006).

La fortaleza de las conclusiones anteriores se puede corroborar cuando se plantea un modelo de regresión con datos en panel, donde los coeficientes son constantes con respecto a los individuos y el tiempo. En este caso no se evalúa un año en particular sino la información para diferentes años. Al respecto, lamentablemente sólo tenemos información internacional disponible homogénea para 2000 y 2004, misma que comprende ahora 82 países. La liquidez del mercado se continúa presentando como porcentaje del PIB, mientras que los ingresos per cápita son en dólares constantes de 2000 y de paridad de poder adquisitivo. Los resultados de esta regresión se muestran en el Cuadro 5, donde el parámetro de vinculación es ligeramente superior al de la regresión de corte transversal, agregando una constante de valor positivo significativamente diferente de cero de forma tal que no se pueden rechazar nuestras hipótesis anteriores.

Cuadro 5
Mejores regresiones seleccionadas de panel, 2000 y 2004

<i>Variable dependiente</i>	<i>Variables independientes</i>			<i>R²</i>	<i>Prueba F</i>	<i>D. W.</i>	<i>Observaciones</i>
	<i>Constante</i>	<i>Ingresos per cápita</i>	<i>Liquidez del mercado (porcentaje del PIB)</i>				
Liquidez del mercado (porcentaje del PIB)	6.386 (1.489)	0.0029 (10.587)		0.4089	112.0852	0.6355	82 x 2
Ingreso per cápita (USD)	4868.03 (5.924)		140.834 (10.587)	0.4089	112.0852	0.4848	82 x 2
Formación bruta de capital (porcentaje del PIB)	22.446 (50.385)		-0.004 (-0.599)	0.0020	0.359	0.8676	82 x 2
Ahorro bruto (porcentaje del PIB)	10.171 (23.757)		0.0363 (2.800)	0.0461	7.8443	0.9414	82 x 2

Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial (2006).

Asimismo, se pretende evaluar si la presencia de un mayor valor de operaciones en los mercados de valores contribuye a los procesos de ahorro, inversión y crecimiento económico de las diferentes economías a nivel internacional. Al respecto, con la misma información de corte transversal de 2004 y de panel para 2000 y 2004 del Banco Mundial se intenta explicar tanto el nivel de ingreso per cápita, la formación bruta de capital y el ahorro bruto en referencia al PIB,¹¹ con respecto a la liquidez del mercado.

No se puede rechazar la hipótesis de que el nivel de ingreso per cápita (simple y corregido por paridad del poder adquisitivo) se encuentra influenciado

¹¹ Entendida como el ingreso nacional menos el consumo, más las transferencias netas.

por el nivel de operaciones de las bolsas de valores. A mayor valor de operaciones del mercado de valores, el ingreso per cápita es más elevado ya que los valores de los parámetros explicativos son individual y conjuntamente significativamente diferentes de cero. El mercado de valores explicaría entre 39.2 y 40.9% del nivel del ingreso-producto per cápita. No sabemos si esta relación es espuria,¹² debido a que al tratarse de una regresión de corte transversal no se puede aplicar la prueba de causalidad de Granger realizada con series de tiempo, pero sí se efectúa un análisis más detallado tratando de explicar los niveles de la formación bruta de capital y el ahorro bruto, ambos con respecto al PIB, y se concluye que estas variables no estarían explicadas por el valor de operaciones de la bolsa de valores.

La liquidez del mercado no explicaría la formación bruta de capital, ya que los signos de los parámetros son negativos, reflejando una relación inversa en la que un mayor valor de operaciones afecta negativamente a la inversión. Los parámetros y el conjunto de las ecuaciones no serían significativamente diferentes de cero y su capacidad explicativa menor a 2.4%. De igual forma el valor de operaciones de las bolsas de valores no explicaría el ahorro bruto de las economías, puesto que el parámetro positivo en la regresión de corte transversal no es significativamente diferente de cero y sólo tiene una capacidad explicativa de 2.6%. En el caso de la regresión en panel, el parámetro parece ser significativamente diferente de cero pero la capacidad explicativa es 4.6%. La irrelevancia (o relevancia insignificante) del mercado de valores para los procesos de ahorro e inversión, es más clara cuando en las regresiones se observa que las constantes (que no establecen vinculación alguna entre las variables dependiente e independientes) tienen valores positivos y son significativamente diferentes de cero.

En el caso de la BMV, Flores (2007:120-121, 132) sostiene que ésta cumple un papel muy pobre en el desarrollo de México porque el número de empresas beneficiadas con el financiamiento de la bolsa es limitado y, por lo tanto, los resultados en inversión productiva y empleo son magros, a diferencia de lo que ocurre en países desarrollados donde los mercados de valores se encuentran consolidados y su relación con la economía real es importante.

3. Modelo de precios de equilibrio y episodios especulativos

Como señalan Guzmán, Leyva y Cárdenas (2007: 54-59), existen dos tendencias en la literatura teórica sobre las fuerzas que actúan en los mercados bursátiles. Por un lado, la eficientista coloca el énfasis en los elementos de cálculo fundamentado

¹² Este es el típico problema de que es primero, si el huevo o la gallina.

de los agentes económicos donde los elementos fundamentados se refieren tradicionalmente al valor presente de los rendimientos esperados, las tasas de rendimiento (interés) alternativas, etcétera. Por otro, la ineficientista con Keynes, Shiller y Krugman a la cabeza, donde el comportamiento de los precios de las acciones responde a aspectos de la psicología de los inversionistas, principalmente ordinarios que desconocen pero intervienen en dichos mercados, haciendo que los precios de los activos sobre reaccionen ante las expectativas de evolución de las variables reales. Entre dichos aspectos se encuentran los cambios en la moda, en el acontecer político, en el ciclo económico y en los movimientos sociales.

Krugman (2004: 57-66) comentando recientemente a Shiller, señala que el mercado de valores norteamericano responde a un inmenso y accidental esquema de Ponzi donde a partir de una oportunidad de ganancias plausible y atractiva, pero complicada, perfectamente difundida, se construye una pirámide con oleadas de inversionistas en la cual las ganancias de los primeros son cubiertas por los segundos, la de los segundos por los terceros, y así sucesivamente de forma que se aplaca a los escépticos pero se llega a una sobrevaluación y crisis inminente. Asimismo, reseña que los siete hábitos perversos de los inversionistas en los mercados de valores (ineficientes) son su perspectiva de corto plazo, la ambición excesiva, actuar siguiendo a los más grandes (países e inversionistas), ‘correr en la manada’, sobre generalizar, seguir la tendencia y jugar con el dinero de otras personas.

El modelo que se propone parte de considerar una visión dual, debido a que los precios de equilibrio serían aquellos que se obtengan suponiendo el cálculo de los agentes económicos basado en fundamentos precisos, mientras que los precios efectivos (resultantes del mercado) son determinados por los inversionistas ordinarios (mayoría) y los profesionales¹³ los cuales incorporan tanto elementos ‘racionales’ como ‘no racionales’. La diferencia entre las cotizaciones efectivas y las determinadas mediante un cálculo más ‘objetivo’ reflejarían esos componentes derivados del comportamiento psicológico de las personas que dan origen a excesiva volatilidad, sobrevaluaciones (burbujas especulativas) y subvaluaciones en el precio de dichos activos.

Con independencia de estos dos enfoques, existen numerosos trabajos empíricos sobre los pronósticos de los mercados bursátiles los cuales enfatizan que las variables explicativas del rendimiento de las acciones corresponden a las razones financieras de las empresas que se cotizan en las bolsas de valores, la tasa de interés y las variables macroeconómicas reales o esperadas (Guzmán, Leyva y Cár-

¹³ White (2006) comenta examinando la crisis de 1929, que los operadores profesionales preveían la crisis al negociar sus asientos en la bolsa de Nueva York a precios muy reducidos en los momentos previos a ésta.

denas, 2007: 60-65). Al respecto, el anuncio de una mayor tasa de desempleo genera en una fase económica expansiva un efecto positivo sobre las cotizaciones,¹⁴ mientras que si nos encontramos en una fase depresiva el impacto es negativo (Boyd, Jagannathan y Hu, 2001). Otros autores sostienen que precisamente son los eventos no anticipados los que tienen efecto sobre la variación del precio de los activos. Por ejemplo, Pearce y Roley (1985) sostienen que los cambios sorpresivos de la política monetaria afectan significativamente los precios de los activos en los mercados de valores.

En otra dirección estarían los autores que sostienen que debido a la elevada interconexión entre los mercados bursátiles, los de nuestros países se explicarían por la evolución de los principales mercados internacionales. Rivas, Rodríguez y Albuquerque (2006) plantean que la evolución de los principales mercados de valores latinoamericanos depende de lo ocurrido en los europeos, especialmente el español, pero que dichas influencias dependen del grado de apertura de las economías y que varían en el tiempo. Para la mayoría de los analistas financieros la influencia más importante es la del mercado de valores norteamericano.¹⁵ Finalmente otra vertiente de modelos explicativos son los matemáticos que comprenden a los de series de tiempo en todas sus vertientes y a los de redes neuronales más recientemente.

El modelo propuesto de precios de equilibrio P_a parte de examinar la decisión de un inversionista cualquiera que puede comprar, en este caso, acciones en el mercado de valores o adquirir títulos de renta fija (Feldstein, 1980: 840-847), generalmente de menor o riesgo nulo en el caso de los bonos del gobierno norteamericano. Cuando se adquieren acciones se obtendrían ingresos a partir de los dividendos, determinados normalmente de las utilidades de la empresa (o empresas) U entre el número de acciones emitidas q menos los impuestos a la renta de las personas morales $(1-t_1)$ y de la persona física que los va a recibir $(1-t_2)$. Estos rendimientos deben ser al menos iguales a los que se obtendrían de los títulos de renta fija con rendimiento predeterminado r incorporando una prima de riesgo o diferencial de riesgo ε entre ambos documentos.

$$P_a = \frac{(1-t_1)(1-t_2)U}{q} - \varepsilon = r \quad (1)$$

¹⁴ Debido a que la mayor tasa de desempleo se asociaría a tasas de interés más reducidas que benefician a los precios de los activos en el mercado de valores.

¹⁵ Éste influiría en nuestros mercados por medio del comportamiento de optimización y de minimización de riesgos de los actores participantes y como un componente de naturaleza psicológica.

A pesar de que los efectos de la inflación sobre las acciones y los títulos de renta fija son diferentes,¹⁶ se considera que ambos tipos de títulos son afectados negativamente por la inflación π . El precio real de equilibrio de las acciones se define ahora como PR_a :

$$PR_a = \frac{[(1-t_1)(1-t_2)U - q\varepsilon]}{q(1+\pi)} = \frac{r}{1+\pi} \quad (2)$$

Reordenando los términos de la ecuación (2), encontramos que el precio real de equilibrio de una o todas las acciones de una bolsa de valores es una función directa de las utilidades distribuibles de las empresas e inversa de la tasa de rendimiento de los títulos de renta fija. Asimismo, si se elevan las tasas impositivas a las personas morales y físicas se reduce el precio de las acciones. Al respecto, vamos a simplificar suponiendo que las tasas impositivas son similares $t_1 = t_2 = t$. Por otra parte, el efecto de la inflación se canceló en ambos componentes: acciones y los títulos de renta fija. Si se incrementa el número de acciones, su precio es menor y ocurre lo contrario su cantidad se reduce. Si la prima de riesgo es mayor, el precio real de las acciones se reduce:

$$PR_a = \frac{[(1-t)(1-t)U - q\varepsilon]}{qr} \quad (3)$$

Hasta aquí los determinantes del precio real de las acciones en un mercado de valores cualquiera dependen de factores microeconómicos (resultados de las empresas que cotizan en bolsa), financieros (rendimiento alternativo, tasa de interés de los títulos de renta fija, y la prima de riesgo) y tributario (tasa impositiva a la renta). Sin embargo, si queremos realizar un análisis de mediano y largo plazos debemos incorporar otras variables, especialmente macroeconómicas y de precios que afectan a las utilidades distribuibles. Para evitar una duplicaciones nos vamos a referir a las utilidades distribuibles en el periodo base U_0 , mientras que su expansión dependería de la evolución del PIB real (α) y de la evolución de los precios de los productos finales de las empresas que se cotizan en las bolsas de valores (β).

¹⁶ En la mayor parte de nuestros países los sistemas contables, a diferencia de EUA, incluyen mecanismos de revaluación de los activos fijos o de reexpresión de los estados financieros ante la inflación que promueven que éste aumente el patrimonio contable de la empresa, neutralizando total o parcialmente el efecto negativo de la inflación.

Alternativamente, la evolución del crédito real del sistema bancario-financiero que reflejaría las disponibilidades de liquidez (χ) o de los depósitos reales en el sistema financiero (δ), entre otras variables, se definen en las ecuaciones (4), (5), (6) y (7), las cuales se multiplicarían a la ecuación (3) obteniendo la ecuación (8):

$$\alpha = \frac{PIBR_{t+1}}{PIBR_t} \quad (4)$$

$$\beta = \frac{P_{t+1}}{P_t} \quad (5)$$

$$\chi = \frac{CR_{t+1}}{CR_t} \quad (6)$$

$$\delta = \frac{DER_{t+1}}{DER_t} \quad (7)$$

$$PR_a = \frac{\alpha\beta\chi\delta[(1-t)(1-t)U_0 - q\varepsilon]}{qr} \quad (8)$$

A partir de la ecuación (8) los precios reales de equilibrio de las acciones de cualquier mercado estarían determinados por los factores microeconómicos, financieros y tributarios comentados anteriormente, y a los cuales habría que agregar las variables señaladas en α , δ y una entre β o χ . Es obvio que si crece el PIB real, las ventas e ingresos reales de las empresas cotizadas en bolsa se elevan, si decrece es muy probable que las ventas reales se reduzcan afectando negativamente a las utilidades. Por otra parte, si los precios de estas empresas se elevan por encima de los costos de producción, las utilidades tenderían a incrementarse generando que se eleve el precio real por acción. Una mayor disponibilidad de recursos financieros, sea mediante créditos o depósitos que incorporan las aportaciones de los trabajadores a los fondos de pensiones, elevan la demanda por acciones con efectos positivos sobre los precios reales.¹⁷ Este ha sido un factor explicativo importante de la evolución de las cotizaciones, más aún en circunstancias en que se reduce el número de empresas listadas en las bolsas de valores.

¹⁷ Los créditos o depósitos son criterios sustitutos puesto que considerar ambos sería inadecuado al duplicar los efectos de las variables financieras sobre los precios reales de las acciones.

Es importante anotar que, al igual que cualquier otro modelo, no se puede asegurar que todas las variables incorporadas sean los únicos fundamentos para explicar la evolución de las cotizaciones reales en los mercados de valores. Sin embargo, es claro que se incorporan variables microeconómicas, financieras y macroeconómicas, y que la función de todo modelo es la de seleccionar los elementos que se consideran más importantes (simplificando la realidad) en aras de tratar de explicar una o más variables en particular.

Tanto la evolución del PIB real como de los precios puede proporcionar la oportunidad de incorporar en la ecuación (8) especificaciones de naturaleza postkeynesiana. En el caso del producto, considerando los determinantes kaleckianos asociados a los diferentes componentes de la demanda (Kalecki, 1977: 47-60): consumo nacional de los propietarios, exportaciones netas de importaciones y el componente nacional de la formación bruta de capital afectados todos por un multiplicador del gasto, cuando se asume que los asalariados consumen todo su ingreso y que parte del consumo de los propietarios y de la inversión se realizan con bienes importados. En el caso de los precios, las empresas que se cotizan en la bolsa pueden operar en condiciones de competencia imperfecta donde sus utilidades pueden modificarse como resultado de cambios en los márgenes de ganancia.

En el caso de la bolsa de valores peruana, un grupo de empresas importantes –líderes en su mercado– corresponden al sector minero y por tanto se encuentran influenciadas por la evolución de los precios internacionales de las materias primas como el cobre, oro, plata, plomo y zinc, entre otros, mismos que han crecido de manera importante en los últimos años. Asimismo, en el caso colombiano se está considerando la evolución del precio del café. En todos los casos se supone que la influencia de las variables anteriores sobre las utilidades del año base es directa y con una elasticidad unitaria. En un análisis agregado no se puede establecer otro supuesto. En rigor habría que determinar como las utilidades de cada empresa en particular son afectadas por las variables α , β , χ , δ .

Los episodios de sobrevaluación o subvaluación de las cotizaciones reales de las bolsas de valores latinoamericanas seleccionadas, se determinan a partir del cociente del índice de precios reales observado respecto del cálculo realizado. Si el valor es mayor que uno reflejaría sobrevaluación de las cotizaciones, si es menor que uno el mercado mostraría cotizaciones reales subvaluadas. Se han expresado estas sobrevaluaciones y subvaluaciones como porcentajes con respecto al índice de cotizaciones reales para facilitar su evaluación. Cuando estos porcentajes son positivos pueden originar episodios o burbujas especulativas. Es interesante anotar que la información de las cotizaciones de las bolsas de valores internacionales, especialmente de Nueva York, es un referente importante para el análisis de la

evolución de las latinoamericanas. Este correspondería a un elemento racional pero especulativo, por tanto no debe formar parte del cálculo de los precios de equilibrio.

Los cálculos de los precios reales de equilibrio de las cotizaciones de las diferentes bolsas de valores latinoamericanas se efectúan con base en la fórmula (8). Hasta 2005 en todos los países se trabaja con los índices α y δ , relativos al PIB real y el total de pasivos líquidos reales del sistema financiero el cual incluye el cuasidinero del sistema bancario y, entre otros, los depósitos de los trabajadores a propósito de los sistemas de pensiones. Se contempla el rendimiento de los títulos de renta fija con sus diferentes vertientes por país convertidos a un índice con base en el año 2000 (=100).¹⁸ Las fechas de inicio de la información para los diferentes países analizados son diferentes.

Se supone que el número de acciones y las tasas impositivas permanecen constantes. Se mantiene la misma prima o diferencial de riesgo a lo largo del periodo bajo análisis debido a que no existe información completa de esta variable. En el caso de Perú se considera el índice de precios de las exportaciones proporcionado por el Banco Central de Reserva del Perú.¹⁹ En el caso del índice de precios del café de Colombia en Nueva York se considera, con excepción de la anterior del Perú, la información proporcionada por el FMI. Por otra parte, el cálculo preliminar para 2006 y 2007 sólo contempla la evolución del PIB real, la inflación de 2006, la extrapolada de 2006 para el periodo de 2007 y la evolución de los índices de precios de las acciones, suponiendo que se mantienen constantes el resto de las variables consideradas. Estos cálculos son sólo preliminares por la carencia de información definitiva.

4. Crisis y episodios especulativos en América Latina

Antes de presentar los resultados de los precios de equilibrio de los índices de cotizaciones reales de los mercados de valores latinoamericanos seleccionados, es importante señalar cuales han sido los episodios de crisis en dichos mercados, entendidos como aquellos donde los precios reales de las acciones se han reducido con respecto al valor observado el año anterior. En el Cuadro 6 se detectan algunos periodos comunes de crisis, por contagio, para todos los países: 1998 y 2001,²⁰ destacando la

¹⁸ Para contar con series homogéneas para todo el periodo bajo análisis en el caso de Brasil se considera la *money market rate*, en México la *treasury bill rate*, en Argentina, Chile, Perú y Venezuela la *deposit rate*, mientras que en Colombia la *discount rate*, proporcionadas por el FMI.

¹⁹ Incluye los precios de los productos mineros y pesqueros principalmente.

²⁰ Con excepción de Venezuela donde los índices reales permanecieron prácticamente constantes.

crisis internacional del último año donde las bolsas norteamericanas cayeron 23.2% en términos reales. Otra crisis internacional fue la que tuvo como origen el mercado de valores mexicano en 1995²¹ y que generó repercusiones negativas en la mayoría de los países latinoamericanos: Argentina, Brasil, Colombia, Perú y Venezuela, con excepción de Chile. Las demás crisis parecen ser más bien de origen local, llamando la atención la de Brasil en 1987, Chile 1981-1983, México 1982, 1984 y 1988, Perú 1991 y 2000, Venezuela 1977-1983, 1992-1993, 2005 y 2007.

Cuadro 6
Episodios de crisis en las bolsas de valores latinoamericanas seleccionadas

<i>Argentina</i>	<i>Brasil</i>	<i>Chile</i>	<i>Colombia</i>	<i>México</i>	<i>Perú</i>	<i>Venezuela</i>
1993	1981	1981-1983	1980-1981	1982	1991	1977-1983
1995	1987	1996-1998	1983-1985	1984	1995-1996	1988-1990
1998-1999	1990	2001-2002	1989-1990	1988	1998	1992-1993
2001-2002	1995		1993	1995	2000-2002	1995
	1998		1995-1996	1998		1998-1999
	2001-2002		1998-2001	2001		2002
			2007			2005
						2007

Fuente: Elaboración propia con base en FMI (www.imf.org).

Para entender todo el volumen de resultados de la aplicación del modelo vamos a determinar la capacidad explicativa de los precios reales de equilibrio con respecto a las cotizaciones reales observadas de los diferentes índices de precios y cotizaciones de las bolsas de valores seleccionadas. Para tal efecto, en el Cuadro 7 se presentan los resultados de las regresiones que tienen como variable dependiente las cotizaciones reales y como variables independientes una constante, el precio real de equilibrio o el logaritmo del precio real de equilibrio.²² Los precios reales de equilibrio parecen ser una variable explicativa importante de las cotizaciones reales, ya que los parámetros de las regresiones son significativamente diferentes de cero y la capacidad explicativa de las ecuaciones son mayores en todos los casos a 55%, de forma tal que los elementos basados en fundamentos tienen una contribución significativa a la explicación del desempeño de las cotizaciones reales en los periodos bajo análisis. Este resultado implica que los otros elementos no explicados también tienen una participación relevante. Llama la atención que en Brasil primen los elementos basados en fundamentos (82.3%), seguido por Colombia (79.9%), Venezuela (74.9%), Chile (74.2%), Perú (67.2%) y Argentina (65%). En

²¹ Como resultado de la crisis cambiaria y de endeudamiento a corto plazo de 1994.

²² En los casos en que la variable independiente es el logaritmo del precio real de equilibrio, la variable dependiente es también el logaritmo de la cotización real.

México (55.9%) los elementos no explicados, racionales o irracionales, tendrían un mayor peso que en los otros países, reflejando un comportamiento quizás más especulativo.

Cuadro 7
Capacidad explicativa de las cotizaciones reales en las bolsas
de valores seleccionadas

País	Variables independientes		R^2	Prueba F	D. W.	Periodo
	Constante	Precio de equilibrio real				
Argentina	82.9023 (6.7313)	0.4059 (5.2737)	0.6496	27.8125	0.9860	1991-2007
Brasil	17.5246 (3.6538)	0.7396 (11.0039)	0.8232	121.0867	0.9116	1980-2007
Chile*	2.6678 (14.16679)		0.4607 (8.9649)	80.3706	0.2748	1978-2007
Colombia	63.2269 (2.2272)	1.4634 (7.9635)	0.7985	63.4187	0.5926	1990-2007
México	36.2954 (2.8992)	0.5440 (5.6290)	0.5590	31.6859	0.3425	1981-2007
Perú*	2.7929 (7.0373)		0.4448 (5.5428)	30.7230	0.5329	1991-2007
Venezuela*	0.2739 (0.4529)		1.0180 (9.6104)	92.3607	0.4608	1975-2007

* Se trata de una regresión doble logarítmica.

Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2006) y FMI (www.fmi.org).

Cuando se pretende explicar las variaciones porcentuales de las cotizaciones reales en función de las variaciones porcentuales de los precios de equilibrio, las correlaciones son muy reducidas, salvo Argentina, Chile y Venezuela (entre 17-37%) donde las constantes y parámetros de vinculación son significativamente diferentes de cero y por tanto se tendría una mayor contribución de los factores explicativos basados en los fundamentos antes señalados. En el resto de los países analizados, Brasil, Colombia, México y Perú, los coeficientes de determinación son menores y los parámetros de vinculación entre ambas variables no son significativamente diferentes de cero. Al respecto, no debe olvidarse que se trabaja con series promedio anual que derivan de promedios de cotizaciones diarias muy volátiles, razón por la cual las correlaciones bajo esta modalidad de regresión resultan más complejas.

En el Cuadro A.1 (en el Apéndice) se muestran los resultados del cálculo de los precios de equilibrio reales en índices con año base 2000 (=100), así como la determinación de los porcentajes de sobrevaluación y subvaluación por país. Debe

entenderse que dicha información es agregada y muy sensible a las variables consideradas, especialmente la tasa de interés que muestra variaciones muy significativas antes de los noventa. Por otra parte, eludimos el análisis de las particularidades asociadas a las características de la propiedad del capital de las empresas en cada país, su menor o mayor apertura, que afectan decididamente los resultados. En términos generales no se puede hablar de un comportamiento homogéneo entre los diferentes mercados de valores. En Argentina antes de 1998 se observa un claro proceso decreciente de sobrevaluación de los precios reales de las acciones, para tornarse en subvaluación a partir de 2004. En Brasil se presenta un fenómeno similar de sobrevaluación entre 1982-1995 y 1997-1999, de subvaluación durante 2001-2005 y de sobrevaluación para 2006-2007. En Chile se observan dos grandes etapas de sobrevaluación hasta 1998 y de subvaluación hasta 2007. En México se detectan cuatro etapas: subvaluación a inicios de la crisis de los ochenta, sobrevaluación durante 1986-1999, subvaluación entre 2001-2005 y sobrevaluación para 2006-2007.

Con excepción de Colombia, donde todo el periodo es de sobrevaluación con variaciones al alza y la baja, en el resto de los países analizados el comportamiento es cíclico. Perú, por ejemplo, refleja dos periodos: sobrevaluación hasta 1999 y subvaluación entre 2001-2006, con una sobrevaluación en 2007. Venezuela tiene cuatro periodos: sobrevaluación hasta 1981, subvaluación entre 1982-1987, sobrevaluación durante 1988-1998 y subvaluación en 1999-2007.

En los resultados preliminares para 2006, y hasta junio de 2007, se detectan aspectos interesantes. Brasil, Colombia y México tienen cotizaciones efectivas por encima de los precios reales de equilibrio, reflejando sobrevaluación. Argentina, Chile y Venezuela todavía se ubican por debajo de las cotizaciones reales de equilibrio. Colombia incrementó su sobrevaluación en 2006 pero la reajustó durante 2007. Las cotizaciones reales de Venezuela se sobrevaloraron en 2006 pero se subvaloraron en 2007 como resultado de la coyuntura política. El índice de la bolsa de Lima (Perú) se sobrevaluó casi 19.2% en 2007 debido al crecimiento explosivo de los precios de las acciones entre 2006-2007, sin embargo, si incorporamos los precios observados de las exportaciones peruanas de 2006 y hasta abril de 2007, todavía habría un margen de subvaluación de 47.3 y 17.4% en 2006 y 2007, respectivamente.

El análisis más detallado de la información refleja que en los momentos previos a las crisis que no son por contagio se producen sobrevaluaciones en las cotizaciones en referencia a los valores de equilibrio. Esto parece claro en Argentina durante el periodo previo a la crisis de 1998-1999. En Chile por toda la tendencia decreciente de la sobrevaluación observada entre 1977 y la crisis de inicios de

los ochenta. El periodo previo a la crisis mexicana de 1995 refleja una marcada sobrevaluación de las cotizaciones. Brasil muestra también una ligera sobrevaluación antes de la crisis de 2001-2002. Sin embargo, a pesar de estas relaciones que podrían anunciar el inicio de una crisis, es imposible pronosticarla puesto que responde a cuestiones particulares de cada mercado. Con sobrevaluaciones mayores no hay crisis, mientras que con otras menores éstas se detonan.

Una característica común de los mercados de valores de Argentina, Brasil, Colombia, México y Perú es que los determinantes de los precios reales de equilibrio (basados en fundamentos) vienen creciendo en forma continua desde 2003 y en el caso peruano durante todo el período bajo análisis. Esto parece ser resultado de que las utilidades reales distribuibles de las empresas que se cotizan en bolsa están creciendo por un mayor PIB real, mayor disponibilidad de recursos financieros que se canalizan a estos mercados y sobre todo por una reducción muy significativa de las tasas de rendimiento alternativas. No se simula la realidad de un menor número de acciones disponibles en los mercados de valores por la reducción de empresas listadas, ni la reducción en la prima de riesgo que aumentarían los precios reales de equilibrio de estas acciones.

Los resultados anteriores son extremadamente sensibles a las variaciones en la tasa de rendimiento alternativa. Con otra información de Calva (2007) relativa a las utilidades netas/capital contable de las empresas mexicanas que se cotizan en la BMV, se procedió a determinar los precios reales de equilibrio y detectar si existe sobrevaluación o subvaluación respecto de las cotizaciones reales observadas en 2006. Los resultados con la tasa de rendimiento de los Certificados de la Tesorería de 9.2025% en 2005 generarían un subvaluación de 12.1%, si se utiliza la tasa de rendimiento observada en 2006 (7.19%) la subvaluación es de 31.3%. En cambio, si la tasa de rendimiento hubiera sido mayor (equivalente a 10%) la subvaluación sería de 4.5%, mientras que si hubiera sido de 12% el resultado sería una sobrevaluación de las cotizaciones reales de 14.6%.

Conclusiones

A pesar del reciente crecimiento acelerado en el volumen de operaciones y en los índices de precios y cotizaciones de las principales bolsas de valores latinoamericanas, su tamaño es reducido con respecto a los estándares de las economías de ingresos medios, altos y el promedio de la economía mundial. El panorama de las bolsas latinoamericanas es disímil. Las de mayor tamaño y profundidad corresponden a Brasil y Chile, mientras que las de Argentina y México son de la mitad de las primeras. Después, se encuentran otros países como Colombia, Perú y Venezuela.

Las citadas bolsas de valores comparten un fenómeno negativo relativo a que el número de empresas listadas es cada vez menor, a diferencia de lo que ocurre en las economías de altos ingresos y el promedio mundial donde este número va creciendo en el tiempo. Lo anterior refleja un proceso de concentración del capital de las empresas locales en manos de empresas transnacionales y grandes inversionistas que reducen el tamaño y las opciones de los mercados de capitales. Esta situación es cada vez más problemática en la medida que la demanda por acciones crece en el tiempo en referencia a una oferta cada vez más restringida.

Los rendimientos reales en moneda nacional y en moneda extranjera de las bolsas de valores analizadas son elevados, con excepción de Argentina, Colombia y Venezuela. En los casos de Brasil, Chile y Perú rebasan en más de tres veces las tasas de crecimiento del PIB real en los periodos analizados. Se desconoce si este otro fenómeno es sostenible en el mediano y largo plazos, o si es positivo para el crecimiento económico. No obstante lo anterior, la existencia de elevados rendimientos puede ser una señal de mercado incorrecta que promueva la reorientación masiva de recursos de la esfera productiva a la financiera. Esto es delicado en virtud a que la mayor parte de las operaciones en las bolsas de valores corresponden a transferencias entre particulares, mientras que las ofertas primarias de títulos por parte de las empresas listadas son muy escasas.

La evidencia empírica referente a la contribución de los mercados de valores a los procesos de ahorro e inversión de las diferentes economías internacionales no son positivas. Las relaciones entre el ahorro, la formación bruta de capital y el mercado de valores no son en general significativamente diferentes de cero. El volumen de operaciones en los mercados de valores se explica parcialmente por medio de una relación inversa por el ingreso per cápita de la población (simple o corregido por paridad del poder adquisitivo). No se puede rechazar que el ingreso per cápita se explica relativamente por el volumen de operaciones del mercado de valores, sin embargo, esta relación puede ser más espuria que causal. Asimismo, algunos autores se reafirman en que la contribución del mercado de valores al crecimiento y desarrollo es muy pobre.

Coexisten en la explicación del desempeño de los mercados de valores las visiones eficientista e ineficientista. El modelo propuesto implica una visión dual, ya que los precios reales de equilibrio se obtienen suponiendo el cálculo fundamentado de los agentes económicos, mientras que los precios efectivos, resultados del mercado, incluyen tanto los elementos fundamentados como los no fundamentados (racionales e irracionales). La diferencia entre las cotizaciones efectivas y las determinadas mediante un cálculo fundamentado reflejarían esos componentes no explicados derivados del comportamiento psicológico de las personas

que podrían dar origen a excesiva volatilidad, sobrevaluaciones (burbujas especulativas) y subvaluaciones en el precio de estos activos.

El modelo de los precios reales de equilibrio refleja el cálculo fundamentado de los agentes económicos. Éste comprende las utilidades de las empresas que se cotizan en las bolsas de valores, variables financieras como el rendimiento de los títulos de renta fija, la política impositiva, los niveles de riesgo y el número de acciones en circulación. Para el mediano y largo plazos las utilidades distribuibles de las empresas estarían determinadas por factores como el crecimiento del PIB real, la evolución de los niveles de créditos o de depósitos del sistema financiero y la evolución de los precios finales de los productos que venden las empresas listadas en las bolsas de valores respecto de sus costos.

La existencia de mayores utilidades distribuidas por factores micro o macroeconómicos elevaría el precio real de equilibrio de las acciones. El aumento de las tasas impositivas a la renta a las empresas y las personas, el incremento de la prima de riesgo y un mayor volumen en circulación reducirían el precio de las acciones. Los cálculos son extremadamente sensibles a las modificaciones de los rendimientos alternativos: un incremento reduce el precio real de equilibrio, mientras que una reducción los incrementa significativamente. Al respecto, es importante señalar que las fluctuaciones en los precios reales de equilibrio se deben en mayor medida a que los rendimientos alternativos reflejan los movimientos de las tasas de interés, las cuales son extremadamente sensibles. Asimismo, en razón a que se trabaja con información anual éstas incorporarían los mecanismos de ajuste automático posteriores a la decisión de evaluar y adquirir acciones.

Los factores macroeconómicos que resultan útiles para explicar la evolución de las utilidades distribuidas nos proporcionan los márgenes de acción para incorporar especificaciones de naturaleza postkeynesiana. El PIB real podría ser determinado por factores de demanda. Asimismo, la presencia de condiciones de competencia imperfecta en las empresas que se cotizan en los mercados de valores podría explicar que los rendimientos sean crecientes como resultados de mayores márgenes de ganancia, a mayores condiciones de concentración en estos mercados los precios reales de las acciones seguirían creciendo. Por otra parte, si los precios de los productos finales de las empresas líderes en los mercados de valores son determinados por la evolución de los precios internacionales y éstos se están incrementando significativamente, como en el caso del Perú, los precios reales de equilibrio continuarían aumentando.

El análisis empírico permite determinar la contribución de los factores explicativos fundamentados en la evolución de las cotizaciones reales, y por diferencia se establece la aportación de los elementos no explicados que pueden ser

tanto racionales como no racionales, en todos los casos primarían los elementos fundamentados que contribuyen significativamente a la explicación de la evolución de los índices de precios y cotizaciones reales de los mercados analizados. Sin embargo, hay diferencias entre mercados. Mientras en Brasil, Colombia, Venezuela, Chile, Perú y Argentina la aportación de los elementos fundamentados supera 65%, en México es sólo 55.9% reflejando un comportamiento más especulativo. También es importante señalar que cuando la evaluación anterior se realiza con regresiones de variaciones porcentuales, los elementos fundamentados tienen mayor contribución sólo en Argentina, Chile y Venezuela, mientras que en el resto de países priman los elementos no explicados.

Las crisis en los mercados de valores latinoamericanos, visualizadas por medio de una caída en las cotizaciones reales, han sido por contagio y endógenas a cada mercado. No obstante, la crisis mexicana de 1995 impactó en los otros mercados de valores. Existe evidencia de que se produce una sobrevaluación en las cotizaciones efectivas respecto de las de equilibrio previa a las crisis endógenas. Sin embargo, a pesar de que estos resultados podrían anunciar el inicio de una crisis, es imposible predecirlas ya que responden a condiciones particulares a cada mercado. En algunas circunstancias las sobrevaluaciones se mantienen, se reducen paulatinamente mediante mecanismos autocorrectivos (o inducidos principalmente por la política monetaria) o simplemente estallan. No se detectan reglas fijas, en virtud de que las circunstancias anteriores parecerían determinadas por factores institucionales y psicológicos de quienes participan en dichos mercados.

Los episodios de sobrevaluación y subvaluación de las cotizaciones efectivas reales sobre los precios reales de equilibrio en los países analizados reflejan un comportamiento cíclico, con excepción de Colombia donde el mercado parecería mostrar una estructura de capital más concentrada y los factores financieros serían al parecer menos importantes. Una característica común de la mayoría de los mercados es que los precios reales de equilibrio vienen creciendo en forma continua desde 2003, y en el caso peruano durante todo el periodo de análisis. Esta situación mostraría el crecimiento de las utilidades distribuidas por factores macroeconómicos como el crecimiento del PIB real y la mayor disponibilidad de recursos financieros que se canalizan a estos mercados, aunque el factor causal de mayor importancia sería la reducción de las tasas de rendimiento alternativas y las tasas de interés.

La información correspondiente a 2006 y 2007 es preliminar y muy sensible a las tasas de interés. En los casos de Brasil, Colombia y México estarían ahora en niveles de sobrevaluación, Argentina, Chile y Venezuela en situación de subvaluación y el mercado peruano continuaría como incierto durante el primer

semestre de 2007. Llama la atención la extrema volatilidad del mercado venezolano por las razones políticas conocidas por todos.

Por último, se debe comentar que el análisis pormenorizado de cada mercado de valores debería incluir para cada empresa listada la evaluación de las razones financieras y de múltiplos que vinculen los precios de las acciones con sus principales variables financieras. Lo anterior rebasa la naturaleza y objetivos del presente estudio, sin embargo, no se debe rechazar que el modelo propuesto es una herramienta útil para el análisis de los mercados de valores y sus resultados muestran tendencias generales pertinentes para su diagnóstico. Falta el análisis detallado de los componentes no explicados. La lista de temas pendientes para el análisis de los mercados de valores es extensa, destacando la vinculación con otros mercados financieros, la política monetaria y financiera como materia para un siguiente estudio.

Referencias bibliográficas

- Bordo, M. (2007). "Growing up to financial stability", *NBER Working Paper*, núm. 12993, marzo.
- Boyd, J., R. Jagannathan y J. Hu (2001). "The stock market's reaction to unemployment news: why bad news is usually good for stocks", *NBER Working Paper*, núm. 8092, enero.
- Castaings, J. (2006). "Precios de producción con sistema financiero", en E. Correa y A. Girón (coords.), *Reforma financiera en América Latina*, Buenos Aires: CLACSO, pp. 149-163.
- CEPAL (2007). *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2006*, Santiago de Chile: CEPAL-Naciones Unidas.
- Diba, B. y H. Grossman (1985). "Rational Bubbles in stock prices?", *NBER Working Paper*, núm. 1779, octubre.
- Feldstein, M. (1980). "Inflation and the stock market", *The American Economic Review*, vol. 70, núm. 5, diciembre, pp. 839-847.
- Flores, L. (2007). "Financiamiento a través de la Bolsa de Valores en la estrategia de desarrollo de México", en J. L. Calva (coord.), *Financiamiento del crecimiento económico*, México: Cámara de Diputados-Porrúa-UNAM, pp. 119-135.
- Guzmán, M., S. Leyva y A. Cárdenas (2007). "El futuro del índice de precios y cotizaciones de la Bolsa Mexicana de Valores", *Análisis Económico*, México: UAM-Azcapotzalco, vol. XXII, núm. 49, primer cuatrimestre, pp. 53-83.
- Kalecki, M. (1977). *Teoría de la dinámica económica*, México: FCE.

- Krugman, P. (2004). *El gran resquebrajamiento—Cómo hemos perdido el rumbo en el nuevo siglo*, Bogotá, Colombia: Grupo Editorial Norma.
- Mendoza, P. (2006). “Globalización financiera y crecimiento económico—Una aproximación a los estudios teóricos”, *Mundo Siglo XXI*, México: IPN, núm. 4, primavera, pp. 55-67.
- Pearce, D. y V. Vance Roley (1984). “Stock prices and economic news”, *NBER Working Paper*, núm. 1296, marzo.
- Rivas, A., A. Rodríguez y P. Albuquerque (2006). “Are European stock markets influencing Latin American stock markets?”, *Análisis Económico*, México: UAM-Azcapotzalco, vol. XXI, núm. 47, segundo cuatrimestre, pp. 51-67.
- White, E. (2006). “Anticipating the stock market crash of 1929: the view from the floor of the stock exchange”, *NBER Working Paper*, núm. 12661, noviembre.

Recursos electrónicos

- Calva, A. (2007). *Razones financieras sectoriales en México* (<http://www.acus.com.mx/art-corp/razones-financieras-mexico.pdf>).
- Federación Iberoamericana de Bolsas de Valores (www.frabnet.org/es/es/index.asp).
- FMI. *Dissemination Standards Bulletin Boards* (<http://dsbb.imf.org>).
- (2006). *Data base, International financial statistics* (www.imf.org).
- Banco Mundial (2006), *World development indicators 2006* (<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/DATASTATISTICS/0,,contentMDK:20899413~pagePK:64133150~piPK:64133175~theSitePK:239419,00.html>).

Apéndice
Cuadro A.1
Precios reales de equilibrio, sobrevaluación y subvaluación de las cotizaciones reales
en los mercados de valores latinoamericanos^a

Año	Argentina		Brasil		Chile		Colombia		México		Perú		Venezuela	
	IPRE ^b	Porcentaje	IPRE ^b	Porcentaje	IPRE ^b	Porcentaje	IPRE ^b	Porcentaje	IPRE ^b	Porcentaje	IPRE ^b	Porcentaje	IPRE ^b	Porcentaje
1975	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	621.54	443.62
1976	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	790.49	364.07
1977	-	-	-	-	0.30	2,008.07	-	-	-	-	-	-	985.59	260.30
1978	-	-	-	-	0.66	1,856.03	-	-	-	-	-	-	1,028.44	124.87
1979	-	-	-	-	1.41	1,018.58	-	-	-	-	-	-	703.63	136.55
1980	-	-	-	-	2.28	1,277.94	-	-	-	-	-	-	572.06	95.14
1981	-	-	9.44	-11.77	2.43	794.74	-	-	-	-	-	-	534.39	56.21
1982	-	-	5.71	-4.73	2.12	631.76	-	-	26.55	-65.27	-	-	586.80	-2.82
1983	-	-	3.03	26.13	3.21	229.29	-	-	17.00	-75.64	-	-	748.72	-28.89
1984	-	-	3.81	125.45	3.21	200.27	-	-	10.90	-31.78	-	-	760.34	-18.18
1985	-	-	4.02	343.20	3.90	158.94	-	-	13.97	-52.03	-	-	1,016.91	-38.80
1986	-	-	4.25	768.67	4.32	164.34	-	-	9.80	-22.87	-	-	1,043.13	-15.71
1987	-	-	3.85	1,256.54	7.70	347.17	-	-	5.59	160.05	-	-	965.02	57.85
1988	-	-	0.93	1,291.66	6.94	196.17	-	-	5.92	636.55	-	-	120.21	143.86
1989	-	-	1.89	879.76	13.56	483.50	-	-	2.62	805.39	-	-	150.16	46.25
1990	-	-	0.30	6,878.87	9.47	914.64	-	-	8.46	307.54	-	-	180.31	109.56
1991	3.13	3,635.47	1.27	980.89	13.11	667.10	17.64	395.94	31.84	129.39	2.29	650.24	145.53	128.35
1992	16.43	789.55	1.24	1,553.99	19.62	511.98	19.62	972.99	45.92	111.06	7.11	363.47	131.57	63.61
1993	34.04	173.62	0.95	3,581.67	23.45	413.45	27.47	602.69	51.69	90.93	9.86	787.32	112.45	27.55
1994	57.10	106.31	0.39	12,523.82	29.66	406.81	46.88	505.63	71.41	75.43	27.94	363.69	84.18	155.77
1995	35.29	136.90	29.23	19.60	41.69	324.16	70.78	176.17	21.23	284.83	58.27	110.41	97.29	162.13
1996	71.50	54.79	54.75	-16.37	51.47	185.57	68.31	149.18	31.49	175.22	79.56	45.81	62.40	82.26
1997	101.79	44.62	68.81	8.22	62.88	99.65	127.48	67.79	74.14	36.08	91.85	58.30	91.33	-2.73
1998	106.60	1.60	62.26	2.85	56.99	56.76	65.20	140.43	62.40	33.18	83.41	35.58	100.00	0.00
1999	101.86	-5.77	69.39	9.55	100.98	-7.09	94.36	33.76	76.61	16.96	77.26	50.25	102.38	-2.24
2000	100.00	0.00	100.00	0.00	100.00	0.00	100.00	0.00	100.00	0.00	100.00	0.00	81.64	-10.97
2001	40.08	83.10	107.33	-24.17	148.83	-30.85	97.55	0.82	143.21	-38.34	128.03	-34.78	126.77	-8.91
2002	13.97	356.43	112.67	-45.09	233.28	-57.93	120.45	7.41	237.91	-62.36	343.98	-75.87	179.96	5.77
2003	67.11	53.36	83.95	-17.69	349.96	-65.61	110.53	72.73	281.29	-66.43	421.71	-71.19	261.94	-46.04
2004	330.64	-54.96	142.95	-30.96	546.63	-71.08	173.20	77.24	282.63	-52.58	704.30	-72.60	288.14	-11.58
2005	277.99	-34.01	142.05	-18.90	316.42	-41.02	306.18	76.84	233.82	-25.36	916.99	-70.56	301.34	-27.70
2006 ^c	301.62	-17.79	146.02	0.62	330.35	-26.57	324.55	87.45	245.04	2.16	993.02	-27.77	19.03	1,015.46
2007 ^d	313.36	-13.84	147.90	20.29	337.02	-16.29	333.48	70.73	250.43	19.03	1,015.46	19.24	301.34	-27.70

^a Índices base 2000 (=100).

^b Índice precio real de equilibrio.

^c Cifras preliminares.

^d Cifras preliminares al 15 de junio de 2007.

Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2006) y FMI (www.imf.org).

Times and Sizes of Jumps in the Mexican Interest Rate

(Recibido: mayo/07–aprobado: septiembre/07)

*José Antonio Núñez Mora**

*Arturo Lorenzo Valdés***

Abstract

This paper examines the role of jumps in a continuous-time short-term interest rate model for Mexico. A filtering algorithm provides estimates of jumps times and sizes in the time series of Mexican CETES for the 1998-2006 period. The empirical results indicate that the inclusion of jumps in the diffusion model represents a better alternative than not to include them.

Key words: Jumps, Monte Carlo, Diffusion model, Gibbs sampler.

JEL Classification: C22, G0.

* Profesor del Departamento de Contabilidad y Finanzas del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Campus Ciudad de México (janm@itesm.mx).

** Profesor del Departamento de Contabilidad y Finanzas del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Campus Ciudad de México (arvaldes@itesm.mx).

Introduction

Many economic and financial models make use of an interest rate in some form. A model with a good description and forecasting of interest rates can be used for example in providing parallel structure correct valuation of financial derivatives, giving a better explanation of the future performance of the economy and describing more accurately the weighted average cost of capital (WACC). Specification of the interest rate dynamics is an important issue in finance, economics and accounting.

Many of the continuous time models used to specify the dynamics of short-term interest rates have omitted the possibility of jumps, but typical models which only include Brownian motion are not able to explain some facts like fat tails and skewness. To get an idea we can see in figure 1 that the daily changes in interest rates show some spikes, which could be interpreted as jumps. The changes in the short-term interest rate go from -13.93% to 15.47% from 11-04-1998 to 04-19-2006.

The goal of this paper is to get the times and sizes of jumps in the dynamics of interest rates (CETES). A tractable way to do the analysis is including Poisson jumps in the diffusion model like in Johannes(2004) model, which has been applied for the Mexican data in Núñez and Lorenzo(2007) where the levels of conditional and unconditional kurtosis, generated by a pure diffusion model, were compared with the sample conditional and unconditional kurtosis from a short-term rate. In those papers, a nonparametric specification for the drift, volatility and jump intensity was used with log normal jump size. For the Mexican case it was demonstrated that including jumps in the diffusion process provides a better representation of the data than the pure diffusion model. References in the literature can be found about the issue of using or not diffusion continuous models of interest rates or including jumps in a parametric context (see Ait-Sahalia, 1996).

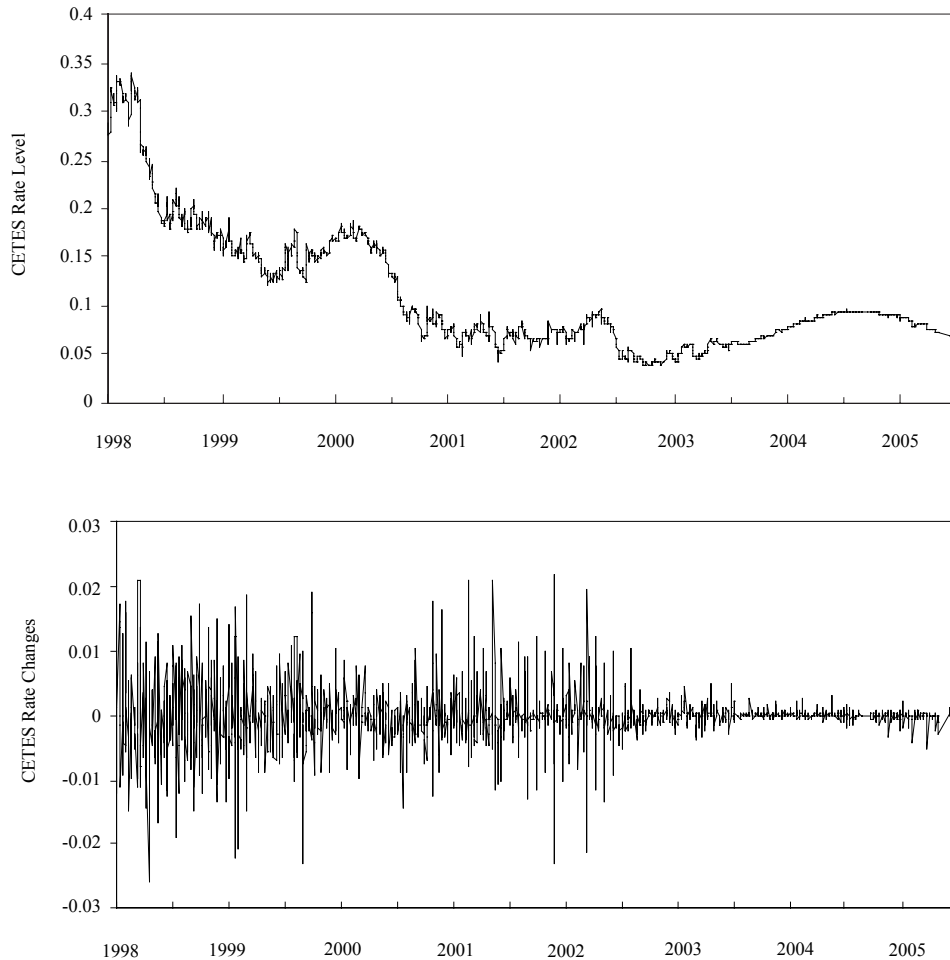
We develop the jump-diffusion model of the short-term interest rate in the following section. We display the empirical estimation for the Mexican case in the third section and establish some conclusions in the fourth.

1. Diffusion models and jumps

Pure diffusion models of the interest rate which include Brownian motion are written in the standard form:

$$dr_t = \mu(r_t)dt + \sigma(r_t)dW_t \quad (1)$$

Figure 1
The time series of the level and changes in the CETES rate, november 1998 to april 2006



Source: Reuters.

where W_t is a standard Brownian motion defined on $\Omega, F, \{F_t\}_{t \geq 0}, P$ with $\{F_t\}$ a filtered space, and (μ, σ) are the drift and volatility respectively. Under technical regularity conditions (Jacod and Shiryaev, 1987):

$$\lim_{\Delta \rightarrow 0} \frac{1}{\Delta} E[(r_{t+\Delta} - r_t) | r_t] = \mu(r) \quad (2)$$

$$\lim_{\Delta \rightarrow 0} \frac{1}{\Delta} E[(r_{t+\Delta} - r_t)^2 | r_t] = \sigma^2(r) \quad (3)$$

and in the case of a pure diffusion model it can be demonstrated that

$$\lim_{\Delta \rightarrow 0} \frac{1}{\Delta} E[(r_{t+\Delta} - r_t)^j | r_t] = 0, j > 2 \quad (4)$$

Thus, with the first two conditional moments is not possible to recognize the difference between a pure diffusion model and a jump diffusion model.

The jump diffusion model we propose is

$$d \log(r_t) = \mu(r_{t-})dt + \sigma(r_{t-})dW_t + \eta dJ_t \quad (5)$$

where $\eta \sim N(0, \sigma^2_\eta)$, the jump size, is a normal variable. J_t is a time-homogeneous pure-jump process and we are modeling the logarithm of the interest rate. In this sense, we avoid negative values of the interest rates like in Das (1998), Das (2001) and Zhou (1999).

In this case (the basic principles are in Gihman and Skorohod 1972, and Johannes 2004),

$$\lim_{\Delta \rightarrow 0} \frac{1}{\Delta} E[\log(r_{t+\Delta} / r_t) | r_t = r] = \mu(r) \quad (6)$$

$$\lim_{\Delta \rightarrow 0} \frac{1}{\Delta} E[\log(r_{t+\Delta} / r_t)^2 | r_t = r] = \sigma^2(r) + \lambda(r)E[\eta^2] \quad (7)$$

$$\lim_{\Delta \rightarrow 0} \frac{1}{\Delta} E[\log(r_{t+\Delta} / r_t)^j | r_t = r] = \lambda(r)E[\eta^j], j > 2 \quad (8)$$

Fourth and sixth moments are used for the identification of the intensity, $\lambda(r)$, and variance σ^2_η of the jump process mean:

$$\lim_{\Delta \rightarrow 0} \frac{1}{\Delta} E_{t,r}[\log(r_{t+\Delta} / r_t)^4] = 3\lambda(r)(\sigma^2_\eta)^2 \quad (9)$$

$$\lim_{\Delta \rightarrow 0} \frac{1}{\Delta} E_{t,r} [\log(r_{t+\Delta}/r_t)^6] = 15\lambda(r)(\sigma^2_\eta)^3 \quad (10)$$

We calculate the fourth and sixth moments, and with the quotient of both moments we get the volatility of the jump process (applying Monte Carlo integration). After this, we can obtain the intensity of the Poisson process.

The Euler discretization used for the simulation of paths (1000) is:

$$\log(r_{t+\Delta}/r_t) = \hat{\mu}(r_t)\Delta + \hat{\sigma}(r_t)(W_{t+\Delta} - W_t) + \eta_{t+\Delta}J_{t+\Delta} \quad (11)$$

and at the same time, Monte Carlo simulations give sample standard errors.

The steps to be followed in order to evaluate if certain set of observations were generated by a given diffusion model (Johannes, 2004) are:

1. Estimate the drift and diffusion coefficients of a given diffusion model.
2. Estimate nonparametrically $kurt_\Delta(r)$ from data.
3. Simulate a large number of paths from the diffusion model and calculate $kurt_\Delta(r)$ nonparametrically from each path.
4. Compare the kurtosis from observed data against the one from the diffusion model.

Where the conditional kurtosis of the short-term interest rate over the time interval Δ is

$$kurt_\Delta(r) = \frac{\frac{1}{\Delta} E[(r_{t+\Delta} - r_t)^4 | r_t = r]}{\frac{1}{\Delta} E[(r_{t+\Delta} - r_t)^2 | r_t = r]} \quad (12)$$

2. Estimation for the Mexican case

The data used in the analysis are daily changes of the short-term interest rate from November 4, 1998 through March 4, 2006. The estimates of the drift and diffusion on a given time interval Δ , with the kernel, is obtained by means of the equation

$$\frac{1}{\Delta} \hat{E}[(r_{t+\Delta} - r_t)^j | r_t = r] = \frac{\sum_{i=1}^T K\left(\frac{r_{(i+1)\Delta} - r}{h}\right) \frac{(r_{(i+1)\Delta} - r_{i\Delta})^j}{\Delta}}{\sum_{i=1}^T K\left(\frac{r_{(i+1)\Delta} - r}{h}\right)} = \begin{cases} \hat{\mu}(r) : j=1 \\ \hat{\sigma}^2(r) : j=2 \end{cases} \quad (13)$$

Here $K(\cdot)$ is a kernel (Gaussian in this case), and h is the bandwidth. We take different bandwidths for the estimation of the drift and diffusion coefficient. Note that the moments are functions of the interest rate r , because they are conditional on such r .

As a first idea we checked the summary statistics reported in table 1. We can see a big unconditional kurtosis of the short-term rate increments. This is an important comparative point between a simple diffusion and the jump diffusion model.

Table 1
Summary Statistics
Summary statistics for daily CETES rates from november 1998 to april 2006

	<i>Mean</i>	<i>Standard Deviation</i>	<i>Skewness</i>	<i>Kurtosis</i>	<i>First Autocorrelation</i>
r_t	0.11118	0.06296	1.48273	5.07239	0.99551
$r_t + \Delta r_t$	-0.00012	0.00418	0.25794	10.46498	-0.06754

Source: Authors' calculations with data from INEGI.

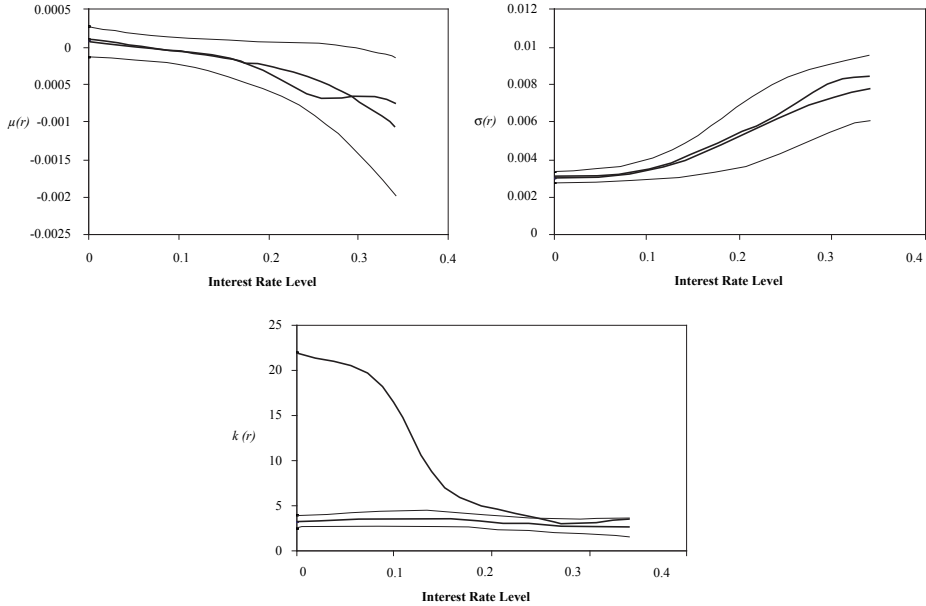
2.1 Results of the pure diffusion model

We show the estimates of the drift and diffusion and the Monte Carlo standard errors in Figure 2, from Núñez and Lorenzo (2007). For the case of the drift we used $h=0.05$, the diffusion was calculated with $h=0.04$ and the fourth moment was calculated with $h=0.05$. One may notice the very good approximations for the drift and diffusion coefficients in the top left and right panels. However, in the case of the conditional kurtosis in the panel below there is a bad approximation of the model with respect to the data. The kurtosis from the data is approximately between four and two times greater than the kurtosis generated by the model at low and middle levels of interest rates. These same conclusions are obtained with different bandwidth choices

Then, the pure diffusion model is misspecified due to the fact that the model is unable to describe the kurtosis of the data. In conclusion, the pure diffusion model does not generate enough large movements to properly describe the data.

Figure 2

Nonparametric estimation results for the single-factor diffusion model. The solid line is the function estimated from short-term rate data, the thin solid line is the Monte Carlo median, and the dash lines are the confidence bands



Source: Authors' calculations.

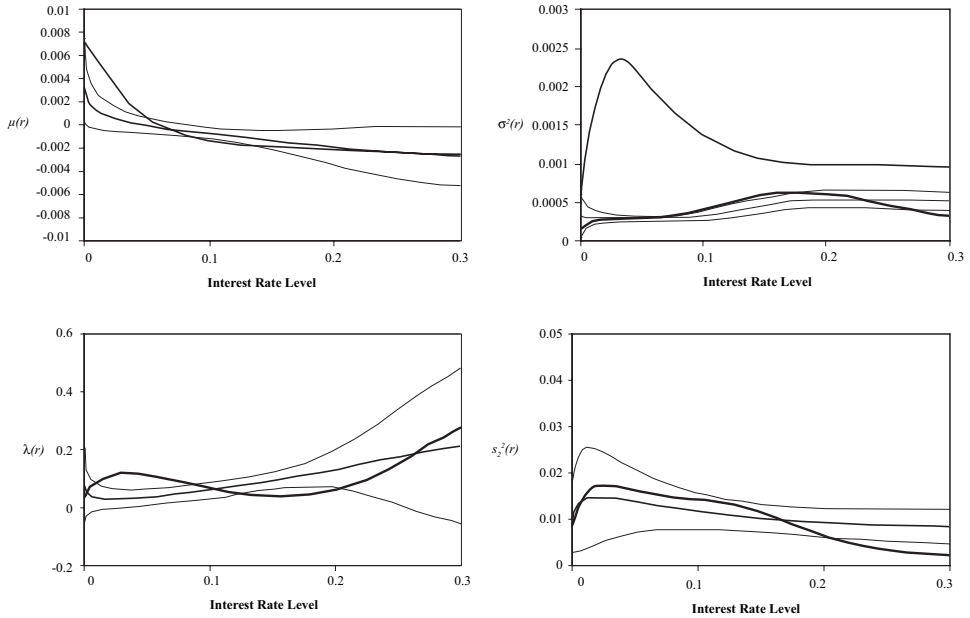
This led us to consider models with jumps. Johannes (2004) extended the nonparametric estimation methods from others, like Florens-Zmirou (1993), Stanton (1997) and Jiang&Knight (1998).

The Euler discretization used for the simulations of paths (1000) is:

$$\log(r_{t+\Delta} / r_t) = \hat{\mu}(r_t)\Delta + \hat{\sigma}(r_t)(W_{t+\Delta} - W_t) + \eta_{t+\Delta} J_{t+\Delta} \quad (14)$$

and at the same time, Monte Carlo simulations give sample standard errors. J_t indicates the presence of a jump, and $P[J_t = 1] = \lambda_t$, the intensity of the process.

Figure 3
Nonparametric estimation results for the jump-diffusion model. The solid line is the function estimated from short-term rate data, the thin solid line is the Monte Carlo median, and the dash lines are the confidence bands



Source: Authors' calculations.

2.2 Results of the jump diffusion

Note in figure 3, in the top left and right respectively, that the calculated levels of the drift and variance are very good approximations with different interest rates. There, the bandwidth used was $h = s$ for the drift, and the second, fourth and sixth moments were calculated with $h = 0.75s$, where s is the standard deviation of the data, (in this case $s = 0.5016$ is the standard deviation of $\ln(r)$). The fourth line in the top right is the sum of the variance of the process and the variance of the jumps. The rate of jumps in the left bottom is a good approximation even when we have certain levels of the rate in which the rate of the model does not enter in the

confidence band. The bandwidth used was $h=0.75s$ because it depends on the sixth and fourth moments.

For the variance of the process of jumps in the bottom right, the variance of the model has a very good level for the low and middle levels of the interest rates. At high levels we can say that they are good approximations.

2.3 Estimation of Jump Times and Sizes

Estimation of the times and sizes of jumps are provided with the help of the Gibbs algorithm. Gibbs sampling is the simplest Markov Chain Montecarlo Method (MCMC) for exploring the posterior distributions generated by continuous-time pricing models. MCMC uses the samples of estimated parameters generated by numerical integration. If all the conditional distributions can be directly sampled it is referred as a Gibbs sampler.

Consider the discretization:

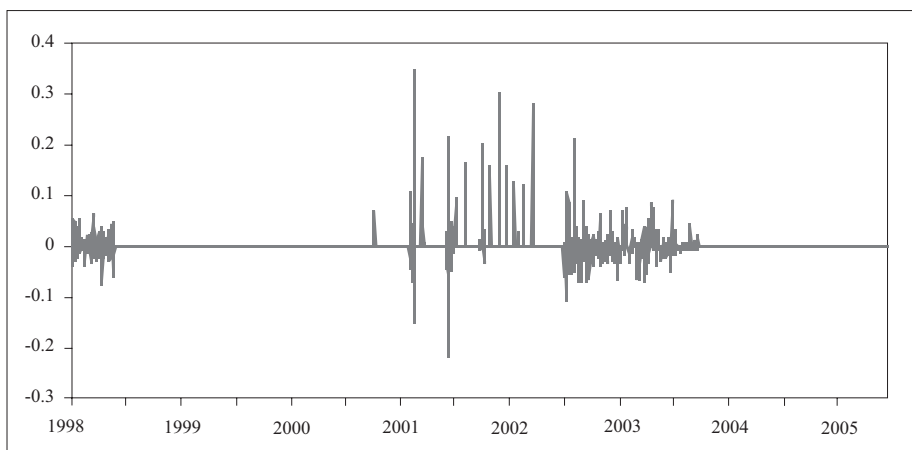
$$\log(r_{t+\Delta} / r_t) = \hat{\mu}(r_t)\Delta + \hat{\sigma}(r_t)\sqrt{\Delta}\varepsilon + \eta_{t+\Delta}J_{t+\Delta} \quad (15)$$

where $P[J_{t+\Delta} = 1 | r_t] = \hat{\lambda}(r_t)\Delta$ and $\varepsilon \sim N(0,1)$. With $\hat{\theta}_t = \{\hat{\mu}(r_t), \hat{\sigma}(r_t), \hat{\lambda}(r_t), \hat{\sigma}_\eta^2\}$. From Gibbs' sampler we get (see Appendix 2, Johannes(2004)):

$$p(J_{t+\Delta} = 1 | \Delta r_t, r_t, \hat{\theta}_t, \eta_{t+\Delta}) \quad \text{and} \quad p(\eta_{t+\Delta} J_{t+\Delta} | \Delta r_t, r_t, \hat{\theta}_t, J_{t+\Delta} = 1) \quad (16)$$

Applying the Gibbs sampler for 5000 iterations and eliminating the initial 2000 iterations, (burn-in period), we have obtained the results of figure 4. In this figure we show the times of the jumps (with the dates) and their respective size, which can be compared with the graph of the time series of the data.

Figure 4
Jump Times and their respective sizes



Source: Authors' calculations

Finally, we give a table with the size of the jumps, the date and the probability of jump.

Table 2
Size of jumps and their probabilities

<i>Date</i>	<i>Size</i>	<i>Probability</i>
21/12/2001	0.34805	0.11443
11/04/2002	-0.21564	0.11101
12/04/2002	0.21384	0.11854
02/08/2002	0.20099	0.11075
27/09/2002	0.30038	0.10339
17/01/2003	0.27684	0.10514
06/06/2003	0.21130	0.11799

Conclusions

When studying the Mexican short-term interest rate dynamics we find misspecification in the classical single diffusion model due to the presence of jumps. A tractable way to model such jumps is to include them in the diffusion. Good results are obtained by doing this and our evidence is justified by means of Monte Carlo simulations. Applying the Gibbs sampler we find times and sizes of jumps (with their respective probabilities). Modeling diffusion with jumps provides a better representation of the data compared with the classical diffusion.

Bibliographic references

- Ait-Sahalia, Yacine (1996). "Testing continuous time models of the spot interest rates," *Review of financial studies* 9, 385-426.
- Das, Sanjiv (1998). Poisson-Gaussian Processes and the Bond Markets, NBER Working Paper Series 6631.
- Das, Sanjiv (2001). "The surprise element: jumps in the interest rates", *Journal of Econometrics*, 106, 27-65.
- Florens-Zmirou, D. (1993). "On estimating the diffusion coefficient from discrete observations", *Journal of applied probability*, 30, 790-804.
- Gihkman, I. and A.V. Skorohod (1972). *Stochastic Differential Equations*. New York: Springer-Verlag.
- Jacod, J. and A. Shiryaev (1987). Limit Theorems for Stochastic Processes, Grundlehren der Mathematischen Wissenschaften, 288, New York: Springer Verlag.
- Jian, George, and J. Knight J. (1977). "A nonparametric approach to the estimation of diffusion processes with application to a short-term term interest rate model", *Econometric Theory*, 13, 615-645.
- Johannes, M. (2004). "The statistical and economic role of jumps in continuous time interest rate models", *The Journal of finance*, LIX, 1, 227-260
- Núñez Mora, José A. and A. Lorenzo (2007). "Jumps in a Continuous Time Interest Model in Mexico", *Colombian Accounting Journal*, to appear.
- Stanton, Richard (1997). "A nonparametric model of the term structure dynamics and the market price of interest rate risk", *Journal of Finance*, 52, 1973-2002.
- Zhou, Hao (1999). Jump diffusion term structure and the Itô conditional moment generator, Working Paper, Duke University.

México: la accidentada senda hacia la banca universal. Experiencia de un siglo, 1907-2007

(Recibido: abril/07–aprobado: octubre/07)

*Eduardo Turrent Díaz**

Resumen

Se entiende por banca universal la situación en que se proveen la totalidad de los servicios financieros por instituciones con todas las especialidades del ramo. En México, la tendencia de largo plazo hacia la conformación de una banca universal sufrió varios obstáculos y una gran reversión. Los obstáculos derivaron de varias leyes bancarias (1897, 1924, 1962, 1932 y 1941) que al haber sido redactadas con base en el principio de especialización, impidieron un desarrollo fluido de esa evolución. La reversión derivó de la expropiación bancaria de 1982 y la decisión gubernamental de desmembrar los grupos financieros. Finalmente, éstos se reconfiguraron después de la reprivatización de la banca, pero a un costo social muy elevado.

Palabras clave: evolución de la banca universal en México, reformas bancarias de México.

Clasificación JEL: E11, E50, N26.

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

Introducción

La finalidad de este trabajo es reseñar y analizar críticamente la evolución de la banca en México hacia un modelo de banca universal o general. En cuanto a definición, se entiende por banca universal o general cuando una misma institución o corporación ofrece a su clientela la mayoría o la totalidad de los servicios financieros existentes en un momento dado. La gama de los servicios financieros no ha sido un acervo estático, tanto en México como en el mundo. Esa gama ha evolucionando con el paso del tiempo. Así, por ejemplo, mientras que en México la figura del fideicomiso se incorporó a la ley en 1924, el arrendamiento financiero y el factoraje fueron servicios que empezaron a prestarse en México muchos años después, hasta la década de los setenta. A manera de ilustración, el marco completo de integración para un grupo financiero de acuerdo a como existían esos consorcios en México, hacia finales de la década de los sesenta, antes de que su existencia fuera reconocida por la ley y se crease la figura del banco múltiple, puede ser consultado en el Cuadro 1 del presente artículo.

Es probable que la tendencia de la banca mexicana hacia la práctica de la banca universal se haya empezado a manifestar desde el porfiriato, cuando los bancos operaban al amparo de la Ley de 1897. Cuando en 1907 estalló una severa crisis bancaria quedó de manifiesto que los llamados bancos de emisión no sólo concedían créditos de corto plazo como se señalaba en la ley bancaria vigente, sino que otorgaban también financiamientos de habilitación y aviso y hasta refaccionarios al amparo de su renovación continua. Es durante la segunda etapa del mencionado proceso evolutivo, cuando el propio desarrollo de los bancos rebasa en forma definitiva y deja obsoleta a la legislación bancaria vigente, redactada con base en el principio de la banca especializada. La forma específica en que se avanzó hacia la figura de la banca universal en México fue mediante la conformación de grupos financieros: consorcios encabezados por los bancos que ofrecían a su clientela la totalidad o la mayoría de los servicios financieros que existían. Esta tendencia se reforzó de manera muy importante cuando hacia finales de la década de los setenta se conformó la banca múltiple.

La reversión de la tendencia hacia la conformación de bancos universales tuvo lugar a raíz de que la banca fue expropiada en 1982. A partir de una aplicación literal del decreto expropiatorio, las autoridades acordaron que se privatizaran las filiales no financieras y financieras de los bancos. Con ello, quedaron desmembrados los grupos financieros y la banca mexicana pasó integrarse a un sistema de bancos múltiples.

El banderazo de salida para el retorno hacia la conformación de una banca universal o general fue la privatización de la banca estatizada, lo cual se llevó a

cabo de 1990 a 1992. Ya sin limitaciones regulatorias, los bancos privatizados iniciaron la reconstitución de sus grupos financieros. En esta etapa, el legislador ya no se opuso al proceso, y se emitió en ordenamiento específico para la conformación de agrupaciones financieras alrededor de empresas tenedoras o *holding*. La última fase se conformó cuando después de una crisis bancaria muy severa, se estableció en México un sistema con un predominio de banca extranjera y con la misma tendencia hacia la banca universal.

El principal argumento del presente trabajo es que la tendencia hacia la figura de banca universal fue poderosa aun durante el transcurso de su periodo formativo. Esa es la hipótesis principal que se trata de demostrar en el artículo. Sin embargo, como se ha dicho, en una etapa del desarrollo nacional a ese proceso no se le permitió avanzar libremente y en otros episodios se le opusieron importantes obstáculos e incluso hubo retrocesos. En lo específico, durante su evolución a lo largo del siglo XX la banca mexicana sufrió una interrupción mayor de tipo histórico, enfrentó varios obstáculos de naturaleza legal y experimentó una reversión trascendente y dañina. Todos esos factores interrumpieron e hicieron lento un proceso que debió haber avanzado libremente con un ritmo natural y fluido.

El texto analiza ese proceso evolutivo y las dificultades que enfrentó en su transcurso. Primeramente se le presta la atención debida a la interrupción que lo atajó a causa del estallido y desenvolvimiento de la Revolución Mexicana (1910-1920). Sin embargo, desde el punto de vista analítico la atención se centra en el estudio de los obstáculos legales que impidieron un avance fluido del proceso, en un periodo evolutivo de más de cuatro décadas (1924-1972). A continuación, y de la misma manera que la sección anterior, se analiza detenidamente la reversión de ese proceso causada por la expropiación bancaria decretada en septiembre de 1982. En conclusión, la banca mexicana ha avanzado y arribado a un esquema de banca universal, mas no sin gran demora y grandes costos económicos y sociales. Esos acontecimientos no han sido estudiados a profundidad, al menos desde la perspectiva con la que se abordan en el presente trabajo. Esta es entonces, la materia de estudio que contienen las páginas que siguen.

1. Miopía del legislador y leyes bancarias

La banca en México se inició en 1864. Durante la Colonia y en las primeras décadas de la etapa de Independencia hubo operaciones de crédito (realizadas principalmente por comerciantes y por las órdenes religiosas), pero sin un proceso institucional de intermediación financiera que las respaldara. Así, el primer banco en establecerse en la historia del país fue la sucursal de un banco inglés que tenía su

matriz en la capital británica. Se trató de el Banco de Londres, México y América del Sur (The Bank of London, Mexico and South America, en inglés) que inició operaciones en 1864. Otros bancos empezaron a abrir sus puertas en la Ciudad de México después de 1880, durante la administración cuatrienal del presidente Manuel González (Cavazos, 1976: 57). En particular, para 1884, emanó de la fusión del Banco Mercantil y del Banco Nacional Mexicano el poderoso Banco Nacional de México, hoy denominado Banamex después de más de 120 años de existencia (Rosenzweig, 1974: 806-808). Es posible que la tendencia hacia la conformación de una banca de carácter “universal” (es decir, con toda la gama de servicios bancarios ofrecida por una misma institución), se haya manifestado de manera incipiente desde el porfiriato y en particular después de la promulgación de la primera ley bancaria en la historia de México que fue expedida en 1897.

Los primeros bancos en México aparecieron antes de que se promulgase una legislación específica en la materia. Consecuentemente, cuando en 1897 se expidió la primera ley bancaria en la historia del país, varios bancos importantes ya habían operado en nuestro país por algunos lustros. De manera particular, cabe citar el caso de los dos grandes bancos del periodo: el ya mencionado Banco Nacional de México y su gran rival, el Banco de Londres y México. Junto con el equilibrio del presupuesto público, la rehabilitación crediticia del país en los mercados financieros y la remoción de las alcabalas, la expedición de un marco normativo general y uniforme para la banca fue una más de las reformas que prometió el ministro Limantour para su gestión hacendaria (Limantour, 1965). Así, inspirada en el principio de la especialización, la ley bancaria que se expidió en 1897 reconoció a tres tipos de instituciones bancarias: bancos de emisión y descuento (también llamados en esa época bancos de emisión), bancos hipotecarios y bancos refaccionarios (SHCP, 1980: 85, tomo I).

La ley bancaria de 1897 tuvo una existencia bastante corta. Desde los inicios de la Revolución, cuando el llamado bando Constitucionalista repudió al régimen espurio del usurpador Victoriano Huerta, las acciones bélicas ocurridas durante el movimiento dañaron gravemente a todos los bancos y aún más: los bancos se convirtieron en enemigos del bando revolucionario. Esto, a raíz de que voluntaria o forzosamente se prestaron a concederle créditos al régimen huertista. En 1917, en el artículo 28 de la recién promulgada Constitución fue declarada ilegal la emisión de billetes a cargo de bancos privados, esta función quedó establecida como una facultad exclusiva del gobierno, la cual sería ejercida por el Banco Único de Emisión que se establecería con esa finalidad. Esa fue la base jurídica de la creación del Banco de México, que no abrió sus puertas sino hasta ocho años después, en 1925 (Fernández, 1976: 16-17).

Durante la fase posterior al término de la Revolución, una nueva ley bancaria se expidió en 1924, que fue derogada y reemplazada por su sucesora de 1926. Ambos ordenamientos, redactados con la finalidad de proporcionar un marco normativo para el sistema bancario que se encontraba en reconstrucción después de la Revolución, se redactaron, al igual que su similar de 1897, inspirados en el principio de la especialización bancaria. En la ley bancaria de 1924 se consideraron cinco tipos diferentes de instituciones de crédito: bancos hipotecarios, industriales, agrícolas, de depósito y descuento, y de fideicomiso (SHCP, 1980, tomo I: 282). Esta clasificación de las instituciones de crédito se modificó y se enriqueció en el ordenamiento de 1926: bancos hipotecarios, refaccionarios, clase que incluía a los bancos industriales y agrícolas; bancos de depósito y descuento, bancos de fideicomiso, de ahorro, almacenes de depósito e instituciones de fianzas (SHCP, 1980, tomo I: 368).

Una clasificación diferente de los bancos y de otras instituciones de crédito se adoptó en la ley bancaria de 1932. Sin embargo, el principio guía de la especialización no fue abandonado en su redacción. En términos de ese ordenamiento, se creaba por un lado la rama de las “instituciones nacionales de crédito” (que el gobierno establecería para atender financieramente a ciertos sectores específicos) y las instituciones “privadas”, que sólo podrían operar previa concesión expedida por la autoridad. En el lado de las operaciones pasivas o de captación, las instituciones de crédito privadas podrían realizar una, varias o la totalidad de las siguientes operaciones: aceptar depósitos a la vista o a plazo, abrir cuentas de ahorros o emitir bonos de caja o hipotecarios. A ello se agregó en la ley otra operación, la de operar fideicomisos.

Si bien, aparentemente en la ley bancaria de 1932 se incorporó un sistema de especialización a la luz de una gama de operaciones pasivas y activas, la verdadera esencia de ese ordenamiento fue un tanto diferente. Dicha ley también permitió la operación en México de bancos extranjeros. Sólo las instituciones bancarias que obtuviesen un permiso especial podrían captar y conceder simultáneamente ahorros y créditos de corto y largo plazo.

En ese ordenamiento se concedió todo un capítulo específico para regular a la figura de las Compañías Financieras Generales. Por último, en la ley bancaria de 1932 también se incluyó a la categoría de las “instituciones auxiliares de crédito” en la siguiente clasificación: almacenes de depósito, cámaras de compensación y casas de bolsa.

La ley de 1932 se mantuvo en vigor poco menos de nueve años. El ordenamiento que la derogó, la ley bancaria de 1941, incluyó en su texto tanto el concepto de las instituciones de crédito como el de las organizaciones auxiliares de crédito.

En 1941, el Ejecutivo, con la venia del Congreso, regresó en materia de legislación bancaria, aun con más fuerza, al principio de la especialización. La excepción a esta tendencia fue el tratamiento que se le dio en la nueva ley bancaria promulgada en ese año a las operaciones de ahorro y fideicomiso, las cuales podrían ser practicadas por departamentos especializados que formaran parte de la organización de los bancos de depósito y descuento. En congruencia con ese enfoque, en ley de 1941 se incluyó el siguiente cuadro de instituciones de crédito: bancos de depósito y descuento, compañías financieras, compañías hipotecarias y bancos de capitalización. En cuanto a las organizaciones auxiliares de crédito, la lista quedó como sigue: almacenes generales de depósito, cámaras de compensación, casas de bolsa y uniones de crédito (SHCP, 1980, tomo II: 186).

La ley bancaria de 1941 se mantuvo en vigor por más de cuatro décadas. Durante ese lapso muchas reformas y modificaciones fueron incorporadas en su cuerpo de disposiciones. Sin embargo, hasta finales de la década de los sesenta ninguna de esas alteraciones había transformado el enfoque de especialización conforme al cual fue redactado dicho ordenamiento. De hecho, algunas de esas reformas incluso fortalecieron el principio de especialización que fue su orientación original. Un ejemplo de ello fue el de las reformas aprobadas en 1946, por virtud de las cuales se crearon mecanismos institucionales específicos para apoyar financieramente la construcción de vivienda de interés social (SHCP, 1980, tomo II: 325). Así, muchas reformas, adiciones y supresiones afectaron el articulado de ese ordenamiento, hasta que hacia finales de los años setenta se promulgó una reforma a esa ley que modificó su enfoque de una manera drástica e irreversible. Desde el punto de vista legislativo resulta de lo más interesante que en México la introducción del concepto de banca universal no haya requerido de la derogación de la ley bancaria existente, sino tan sólo la adición a su texto de un nuevo capítulo con todo su articulado (SHCP, 1980, tomo II: 709).

1.1 La realidad anula las ilusiones del legislador

La tendencia hacia la conformación de una banca universal se inició temprano en el desarrollo bancario de México. Posteriormente a la promulgación de la primera ley bancaria en 1897 y hasta la explosión revolucionaria de 1910, muy pocos bancos hipotecarios y refaccionarios fueron establecidos. En la contraparte, un número elevado de los llamados “bancos de emisión” (bancos de depósito y descuento con la facultad para emitir billetes) abrieron sus puertas al público o existían previamente a la expedición de esa ley. De hecho, hacia finales del régimen porfirista se encontraban en operación 28 bancos de depósito, tan sólo cinco refaccionarios y

tres hipotecarios (Manero, 1957: 31-32). Cabe recordar, asimismo, que únicamente los billetes de dos de esos bancos de emisión (Banco Nacional de México y Banco de Londres) podían circular en la totalidad del territorio nacional.

A pesar de este marco de especialización tan aparentemente riguroso, el hecho es que los mencionados bancos de emisión tendieron con mucha claridad a rebasarlo. Una gran cantidad de los créditos comerciales concedidos por esas instituciones se convirtieron en créditos de largo plazo, merced al conocido –y quizá también abusado– expediente de otorgar a los acreditados renovaciones continuas. Esta práctica fue ciertamente una de las causas de la severa crisis bancaria que estalló en México en 1908. Consecuentemente, después de ocurrida esa tragedia una de las soluciones acordadas por la Secretaría de Hacienda, encabezada por el ministro José I. Limantour, consistió en prohibir las renovaciones indefinidas de los créditos (Manero, 1957: 28-31). De esa manera, se pensó, se evitaría la congelación de la cartera de los bancos de emisión.

Las dos décadas que siguieron al final de la Revolución, fueron en materia de banca preferentemente de reconstrucción y reorganización. La transición hacia la conformación de una banca universal se inició ya abiertamente durante la década de los cuarenta, con base en la ley bancaria de 1941. Posterior a su arribo a México, el inmigrante español Antonio Sacristán –experto en banca y crédito– fue designado para redactar el proyecto de la mencionada ley. Al estudiar al sistema bancario mexicano, Sacristán cayó en la cuenta del sesgo estructural que éste mostraba: demasiados bancos de depósito y descuento y muy pocas financieras y compañías hipotecarias. El desajuste era evidente: México, que era un país en desarrollo con vastas necesidades de creación de capital, carecía de las instituciones financieras capaces de suministrar el tipo de crédito para conseguir esa finalidad. Consecuentemente, al redactar esa nueva ley bancaria Sacristán otorgó en su articulado, un rango amplio de facilidades operativas a las instituciones de esa naturaleza, pero en especial a las financieras.¹

Con base en ese marco regulatorio, durante los años posteriores, el desarrollo bancario del país avanzó en muy buena medida apoyado en el llamado “arbitraje regulatorio”. Los directivos de los grandes bancos de depósito y descuento tomaron conciencia del gran potencial de crecimiento y rentabilidad que se había desplegado para las figuras de la financiera y de la hipotecaria.² Consecuentemente, ya fuese por medio de adquisición o el establecimiento de su propia subsidiaria, a los pocos años de expedida esa ley todos los bancos grandes tenían ya a su finan-

¹ Entrevista con Antonio Sacristán Colás (8 de marzo de 1983).

² CEMLA (1968: 605-606).

ciera y a su hipotecaria. A partir de dichos procedimientos, eventualmente esos mismos grandes bancos ya poseían también como subsidiarias una compañía de seguros, una afianzadora, un almacén general de depósito, una arrendadora, etcétera. En el Cuadro 1 se explica en términos generales la composición de los grupos financieros.

Cuadro 1
Grupo financiero

<i>Instituciones de crédito</i>	<i>Organizaciones auxiliares de crédito</i>	<i>Otras sociedades</i>	<i>Sociedades que prestan servicios o contratan con los grupos</i>
Banco de depósito	Almacén general de depósito	Casa de bolsa	Inmobiliarias
Banco múltiple	Unión de crédito	Sociedad de inversión	Transporte especializado
Departamento de ahorro	Institución de fianzas	Arrendamiento financiero	Procesamiento de datos
Sociedad financiera	Aseguradora	Factoraje	Informes de crédito
Sociedad de crédito hipotecario			Otros proveedores
Departamento fiduciario			
Banco de capitalización			

Fuente: Elaboración propia con base en Acosta (1978: 378-379).

Sin darse plena cuenta del hecho, las autoridades habían creado los incentivos para la conformación de los llamados grupos financieros. Resulta importante notar que en ese desarrollo nunca apareció en escena la figura de la compañía tendedora (o *holding*). Gradualmente, en la medida en que se iban formando los grupos financieros, los bancos comerciales fueron conformando una cartera de acciones que se integraba con los títulos de propiedad de sus financieras, hipotecarias, aseguradoras, afianzadoras, casas de bolsa, arrendadoras, almacenes de depósito, etcétera (Acosta, 1978: 375-377). Este fenómeno de agrupamientos se hizo pronto evidente para todos los observadores. Sin embargo, las autoridades financieras fueron extremadamente lentas en reaccionar frente a su visible presencia. De hecho, cuando finalmente reaccionaron en el orden regulatorio, la mayoría, si no es que la totalidad de los grupos financieros, tenían ya más de una década de haberse conformado.

Finalmente, una muy importante reforma a la ley bancaria de 1941 fue promulgada en 1970, definiendo al concepto de grupo financiero y estableciendo los requisitos para adquirir oficialmente ese estatus y su reconocimiento. Un conjunto de instituciones bancarias y financieras podrían obtener el reconocimiento oficial de “grupo financiero”, si existían entre ellas relaciones patrimoniales de

importancia y siguiesen una “política financiera coordinada” (SHCP, 1980, tomo II: 607 y 688). Aunque en la ley nunca se estableció qué tan grandes debían ser esas relaciones patrimoniales ni qué debería entenderse por una “política financiera coordinada”, para 1974 la Secretaría de Hacienda había extendido ya reconocimiento oficial a 15 grupos financieros.

No es necesario hacer en este texto un recuento pormenorizado de esos grupos financieros. Quizá tan sólo sea necesario recordar que en esa categoría quedaron incluidos, con su grupo, los principales bancos del país. El Banco Nacional de México (hoy Banamex) y el Banco de Comercio (actualmente Bancomer) manejaban aproximadamente la mitad de los depósitos del sistema. Y los grupos financieros encabezados por esos dos gigantes estaban secundados, y enfrentaban la competencia, de los constituidos alrededor de los bancos de tamaño mediano: Banco de Londres y México, Banco Comercial Mexicano, Banco de Industria y Comercio, Banco Mexicano, Banco Internacional y otros más. El elenco se completaba con el resto de los grupos financieros de tamaño diverso e influencia geográfica variable.

Un tiempo relativamente corto transcurrió para que fuese creado y anunciado por las autoridades el concepto de la banca múltiple (Rivero, 1978: 26-27). Según las normas correspondientes, un banco múltiple debía emanar de la fusión de un banco de depósito y descuento, una compañía financiera y una hipotecaria. La entidad fusionante podía ser indistintamente el banco de depósito y descuento, la financiera o la hipotecaria. Otro resultado de esa importante reforma fue que en otros casos, varios bancos de depósito y descuento pequeños se fusionaron para establecer instituciones de mayor tamaño que serían la base para la conformación de nuevos bancos múltiples (SHCP, 1980, tomo II: 685-692).

Las primeras autorizaciones para la formación de los bancos múltiples pioneros se extendieron en diciembre de 1976 para el establecimiento de Multibanco Mercantil de México y de Banpacífico. De ese momento y hasta abril de 1980, se concedió luz verde a otras 32 solicitudes para crear el mismo número de bancos múltiples. Todas las principales instituciones financieras del país participaron en dicho proceso. El Banco Nacional de México se convirtió en banco múltiple en marzo de 1977 para transformarse en Banamex, el Banco Internacional en julio, el Banco de Londres y México en octubre para constituir Serfín y el Banco de Comercio en noviembre de ese mismo año para dar lugar a Bancomer. En el Cuadro 2 se presenta la lista completa de los bancos múltiples que se constituyeron hasta abril de 1980.

Cuadro 2
México: instituciones de banca múltiple
(hasta abril de 1980)

<i>Banco múltiple (institución fusionante)</i>	<i>Número de fusionadas</i>	<i>Inicio de actividades</i>
Multibanco Mercantil de México (Banco Mercantil de México)	1	2 de diciembre de 1976
Banpacífico (Financiera General)	3	2 de diciembre de 1976
Banca Promex (Banco de Zamora)	2	3 de enero de 1977
Banco de Crédito y Servicio (Crédito Refaccionario Industrial)	6	3 de enero de 1977
Unibanco (Financiera de Fomento Industrial)	4	3 de enero de 1977
Multibanco Comermex (Banco Comercial Mexicano)	3	3 de enero de 1977
Banco Nacional de México (Banco Nacional de México)	3	3 de marzo de 1977
Banca Metropolitana (Financiera Metropolitana)	2	2 de mayo de 1977
Banco Internacional (Banco Internacional)	2	1 de julio de 1977
Banco Occidental de México (Banco Occidental de México)	2	1 de julio de 1977
Banco del Atlántico (Banco del Atlántico)	6	1 de julio de 1977
Banco Mercantil de Monterrey (Banco Mercantil de Monterrey)	2	1 de julio de 1977
Actibanco Guadalajara (Financiera Industrial de Jalisco)	2	1 de julio de 1977
Banco Serfín (Financiera Aceptaciones)	3	1 de octubre de 1977
Banca Confía (Banco de Industria y Comercio)	3	1 de octubre de 1977
Bancomer (Financiera Bancomer)	36	21 de noviembre de 1977
Banpaís (Financiera del Norte)	5	1 de enero de 1978
Bancam (Banco Corporativo América)	3	1 de marzo de 1978
Crédito Mexicano (Crédito Mexicano)	3	1 de marzo de 1978
Banco B.C.H. (Banco de Cédulas Hipotecarias)	2	1 de junio de 1978
Banco Sofimex (Financiera Sofimex)	2	1 de julio de 1978
Polibanca Innova (Central Financiera Innova)	2	2 de octubre de 1978
Banco Continental (Banco Continental)	2	2 de octubre de 1978
Banco Regional del Norte (Banco Regional del Norte)	2	1 de noviembre de 1978
Banco Nacional Urbano (Banco Nacional Urbano)	2	4 de diciembre de 1978

continúa...

Cuadro 2
México: instituciones de banca múltiple
(hasta abril de 1980)

<i>Banco múltiple (institución fusionante)</i>	<i>Número de fusionadas</i>	<i>Inicio de actividades</i>
Banca Cremi (Crédito Hipotecario)	3	11 de diciembre de 1978
Banco del Noroeste (Banco del Noroeste de México)	1	1 de junio de 1979
Banco Longoria (Banco Longoria)	2	3 de septiembre de 1979
Banco Popular (Banco Popular)	3	3 de septiembre de 1979
Banco Obrero		3 de septiembre de 1979
Banco Mexicano Somex (Banco Mexicano)	10	2 de enero de 1980
Banco Monterrey (Banco Monterrey)	2	2 de enero de 1980
Banco del Centro (Banco del Centro)	1	2 de enero de 1980
Banco Aboumrad (Banco Aboumrad)	1	1 de abril de 1980

Fuente: Banco de México (s.f.: c/1 a c/6).

Resulta importante puntualizar que la creación de los bancos múltiples no dio lugar a la desaparición de los grupos financieros que ya existían de tiempo atrás. De hecho, el establecimiento de los bancos múltiples mencionados, aunado a la subsistencia de los grupos financieros que ya estaban constituidos, resultó en un fortalecimiento de la tendencia en operación, desde hacía tiempo, hacia la conformación de una banca universal.

2. Expropiación y reversión

En apego a la tradición establecida, el presidente José López Portillo rendía el último informe de su administración el 1° de septiembre de 1982. En el recinto del Congreso se respiraba una tensa expectación. Después de ofrecer diversas explicaciones sobre la crisis económica, en la que había caído el país, hacia las postrimerías de su administración, el mandatario le recetó a la Nación las fórmulas infalibles para evitar toda crisis devaluatoria en el futuro: expropió los bancos comerciales (con excepción de Citibank, el único banco extranjero que operaba en el país) e impuso un control generalizado de cambios (López Portillo, 1982). El presidente electo, Miguel De la Madrid, que tomaría posesión de la Primera Magistratura en apenas tres meses, se puso de pie visiblemente pálido al escuchar la noticia de esas

decisiones y aplaudió sin entusiasmo. Las consecuencias de esas medidas tan drásticas tendrían que ser manejadas por la administración que él encabezaría durante uno de los periodos más críticos de México en materia económica.

Existen muchos testimonios y hechos que sugieren que De la Madrid nunca compartió las razones enunciadas por su predecesor para expropiar la banca. El presidente López Portillo había argumentado que los banqueros y los bancos instigaron la fuga de capitales que desembocó en una devaluación la cual aumentó al tipo de cambio en más de cinco veces sobre su cotización original. Asesorado por Miguel Mancera, quien regresaría a encabezar el Banco de México en diciembre de 1983, De la Madrid sostenía que el control generalizado de cambios sería incapaz de detener las fugas de capital si otras precondiciones no se cumplían, entre ellas que el público adquiriese confianza sobre la sostenibilidad del régimen cambiario en vigor, cualquiera que este fuera (Mancera, 1982). El director Mancera tenía razón. Existen indicios poderosos que sugieren que las fugas de capital fueron incluso más intensas cuando el control de cambios generalizado estuvo en vigor de septiembre a noviembre de 1982.

El presidente De la Madrid no tuvo el poder o careció de la voluntad política para revertir de un solo golpe la expropiación bancaria que había decretado su antecesor. Sin embargo, después de un cuidadoso análisis respecto a la forma y fondo de la medida expropiatoria, los asesores legales y financieros del presidente le ofrecieran una reversión parcial. El decreto expropiatorio había asentado que el objeto expropiado había sido exclusivamente los bancos. Por tanto, se rebasarían los propósitos de la ley, si mediante los bancos el Gobierno conservaba la propiedad de otros intermediarios financieros y organizaciones auxiliares de crédito. De hecho, los asesores ampliaron incluso la cobertura de esa tesis para incluir a la totalidad de las subsidiarias que poseían los bancos.

El presidente De la Madrid aprobó el punto de vista expuesto, y con base en esa aprobación la Secretaría de Hacienda inició un cuidadoso programa de desincorporación para dichas subsidiarias. El recuento detallado de la cartera de los bancos expropiados mostró que en total dichas instituciones poseían acciones de 339 subsidiarias, de las cuales 128 serían conservadas por sus tenedores originales, pues las empresas correspondientes se juzgaron indispensables para poder seguir suministrando con eficacia los servicios bancarios y crediticios. Del resto de las subsidiarias, 69 eran intermediarios financieros u organizaciones auxiliares de crédito cuyas acciones serían privatizadas. Los informes que subsisten señalan que de las restantes subsidiarias, que también serían desincorporadas, 142 eran del sector industrial, 115 eran empresas de servicios y 13 fueron clasificadas como entidades del ramo de la construcción (Sales Gutiérrez: 1992).

Muchos detalles técnicos tuvieron que satisfacerse para que las subsidiarias de los bancos pudieran privatizarse. Con el fin de preparar los procesos de licitación correspondientes, se cumplieron varios pasos previos: se valoraron las acciones de las entidades a desincorporar, se definieron paquetes de empresas a desincorporarse y se estableció un esquema de preferencias para los posibles compradores. Este último aspecto fue de importancia. La primera opción de compra se determinó para los dueños anteriores de los bancos expropiados (los llamados “exbanqueros”); la segunda, para otros accionistas de las compañías a privatizarse y el resto para otros tenedores de bonos de la expropiación bancaria.

La privatización de las subsidiarias de los bancos expropiados se completó hacia el tercer año de la administración encabezada por el presidente De la Madrid. El resumen de ese proceso fue como se explica a continuación. Las subsidiarias de Bancomer privatizadas fueron Afianzadora La Gadiana, Seguros de México, Casa de Bolsa Bancomer y Arrendadora Bancomer. Dicho proceso de venta fue bastante parecido al que se utilizó para la privatización de las subsidiarias de Banamex, las cuales se vendieron en un solo paquete en el cual se incluyó a una compañía aseguradora, una casa de bolsa, una arrendadora y una empresa de factoraje. En el caso del tercer banco de mayor tamaño, o sea Serfín (proveniente de la fusión que incluyó al Banco de Londres y México), las subsidiarias privatizadas fueron las siguientes: Arrendadora Serfín, Afianzadora Serfín, Seguros Monterrey Serfín y Almacenadora Serfín. Con base en ese enfoque, el proceso de privatización de las subsidiarias del resto de los bancos expropiados se completó en el siguiente orden: Bancrecer, Banco General de Capitalización, Financiera Industrial y Agrícola y Corporación Financiera, Banco del Centro, Multibanco Mercantil, Banca de Provincia, Banco Sofimex, Banco BCH, Banco del Atlántico, Banpaís, Banca Confía, Bancrecer y Banca Cremi (Sales Gutiérrez, 1992: 99-105).

2.1 Reconstitución e internacionalización de los grupos financieros

Las perspectivas futuras de la banca mexicana se modificaron drásticamente al tomar posesión el presidente Carlos Salinas de Gortari en diciembre de 1989. Con base en esos augurios y en las acciones que las validaron, la gran reforma se anunció en 1990: la reprivatización de los bancos mexicanos (Anda Gutiérrez: 1992: 1-3). Una de las consecuencias más importantes que se derivaron de esa medida fue la posibilidad de que se reconstituyeran los grupos financieros.

La primera reprivatización que se concretó en junio de 1991 fue la de Multibanco Mercantil y la última de Bancen en julio de 1992. Los restantes 18 bancos múltiples se reprivatizaron como sigue, con la fecha de la licitación en

paréntesis: Banpaís (junio de 1991), Banorte (agosto de 1991), Bancreser (agosto de 1991), Banamex (agosto de 1991), Bancomer (octubre de 1991), BCH (noviembre de 1991), Serfín (enero de 1992), Comermex (febrero de 1992), Banco Mexicano Somex (marzo de 1992), Banca Promex (abril de 1992), Banoro (abril de 1992), Banorte (junio de 1992) y Banco Internacional (junio de 1992).

Una vez que concluyó en 1993 el programa de reprivatizaciones bancarias, la Secretaría de Hacienda abrió la oportunidad para que se creasen en México nuevos bancos múltiples. El llamado no cayó en tierra infértil, en un lapso relativamente breve se establecieron al menos 19 nuevas instituciones privadas de esa naturaleza, entre ellas los siguientes bancos: Interestatal, Del Sureste, Industrial de Jalisco, Capital, Interacciones, Inbursa, Quadrum, Pronorte y Regional de Monterrey.

Las autoridades financieras retuvieron sus facultades regulatorias y de supervisión sobre la banca, pero los bancos reprivatizados y aquellos que se fundaron posteriormente, recuperaron su libertad operativa y el manejo de su capital sin interferencia de las autoridades. Consecuentemente, ya fuese mediante los bancos reprivatizados o mediante los de nueva creación, la reconstitución de los grupos financieros empezó a tomar forma de manera relativamente rápida (Peñaloza Webb: 1994).

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre México, Canadá y Estados Unidos se firmó hacia finales de 1993. A la vez, además de facilitar la evolución hacia la consolidación de la banca universal, el TLCAN abrió una posibilidad que pocos habían imaginado unos años atrás: la participación en México de bancos extranjeros (Garrido y Peñaloza Webb: 1996: 145-148, Apéndice 3). Sin embargo, cuando se suscribió el TLCAN nadie imaginó que a la vuelta de la esquina esperaba a México el estallido de la que ha sido quizá la crisis bancaria más severa de su historia. Ante una quiebra prácticamente de la totalidad de los bancos (reprivatizados y de nueva creación), el gobierno tuvo que poner en marcha un plan de rescate de grandes proporciones. Y el costo de ese rescate tuvo que sumarse ominosamente a la deuda pública interna.

Con la excepción de una sola institución, desde 1932 la banca había sido un sector reservado a empresas mexicanas. Desde entonces e incluso en años anteriores, el nacionalismo económico heredado de la Revolución había sido una influencia poderosa en la determinación de la política bancaria. El enfoque se reforzó durante los años sesenta, cuando las autoridades hacendarias obligaron a ciertos bancos a transferir algunos tramos de sus acciones a inversionistas mexicanos, las cuales se encontraban en manos de accionistas extranjeros. Pero la expropiación bancaria de 1982 fue un golpe casi mortal a la clase empresarial bancaria que se

había venido formando en el país desde los años treinta e incluso antes. Sin embargo, todos los esfuerzos desplegados a partir de la reprivatización de la banca para reconstituir a esa clase empresarial local cayeron por tierra a partir de la crisis bancaria de 1995.

La reprivatización bancaria había fracasado. El gobierno no quiso o no pudo vender los bancos expropiados a sus dueños anteriores. Durante el periodo de la banca gubernamental, toda una generación de banqueros profesionales se perdió sin posibilidad de reemplazo. Es indudable que la banca privada previa a la expropiación no carecía de defectos, pero era en general una banca profesional y el crédito se otorgaba comúnmente sobre bases sólidas. Los nuevos banqueros, los que emanaron de la reprivatización de los bancos, y que provenían de las filas de los corredores de Bolsa, habían fracasado en su oportunidad histórica. Después de este fracaso, no quedaba disponible en el país una clase empresarial con capital suficiente para hacerse cargo de la banca. La única alternativa elegible para las autoridades fue la de dar una entrada amplia a la banca extranjera (Weintraub, 2000: 110).

En la actualidad (se escribe este texto a finales de 2006) el ramo bancario en México se integra con 32 bancos múltiples. El principal accionista de Banamex es el banco estadounidense Citibank y de Bancomer el consorcio bancario español Bilbao-Vizcaya (BVVA). La institución que antes fuera Comermex y posteriormente Inverlat, se transformó en el Scotiabank de capital canadiense. Poco tiempo después, Bital (previamente Banco Internacional) fue adquirido por el banco de capital británico HSBC. Serfín fue transformado en Banco Santander Mexicano. En el Cuadro 3, se presenta el pormenor de los bancos múltiples actualmente en operación en México.

Cuadro 3
México: bancos múltiples, 2006

<i>Razón social</i>	<i>Grupo financiero</i>
Banamex	Banamex
BBVA Bancomer	BBVA Bancomer
Santander	Santander
HSBC México	HSBC México
GE Capital	GE Capital
Ixe	Ixe
Inbursa	Inbursa
Interacciones	Interacciones
Mifel	Mifel
Scotiabank	Scotiabank-Inverlat
Invex	Invex

continúa...

Cuadro 3
México: bancos múltiples, 2006

<i>Tenedora o holding</i>	<i>Banco múltiple</i>	<i>Otras subsidiarias</i>
Afirme		Afirme
Mercantil del Norte		Banorte
Banco del Centro		Banorte
Bank of America		Bank of America
J.P. Morgan		J.P. Morgan (Chase)
ING		ING
Credit Suisse		Credit Suisse
Barclay's		Barclay's México
Regional de Monterrey		
Bansi		
Banco del Bajío		
ABN AMOR		
American Express		
Bank of Tokio-Mitsubishi		
Comerica Bank		
Ve por Más		
Deutsche Bank México		
Azteca		
Autofin México		
Compartimos		
Ahorro Famsa		

Fuente: Condusef (<http://sipres.condusef.gob.mx/home/SQLsectoresSHCP.asp?ID=55>).

La banca universal mexicana, en su expresión contemporánea, tiene su fundamento legal en tres ordenamientos: la Ley de Instituciones de Crédito, la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito y la llamada Ley para Regular las Agrupaciones Financieras. Una reforma de gran trascendencia fue introducida por este último ordenamiento, al crear la figura de la empresa tenedora o *holding* como cabeza de cada uno de los grupos financieros que existen.³ Consecuentemente, tal como se ilustra en el Cuadro 4, en el nuevo esquema de agrupamiento financiero en vigor en México, las empresas *holding* reemplazaron a los bancos múltiples como cabezas de los grupos.

Así, con base en el mencionado ordenamiento, la Secretaría de Hacienda fue expidiendo en forma secuencial las autorizaciones para la formación de muchos grupos financieros. No todos ellos subsisten en la actualidad. A guisa de ejemplo, las autoridades han revocado las autorizaciones expedidas previamente para la conformación de los grupos financieros Arka, CBI y Margen. Otra característica importante a destacar es que varios de los grupos financieros autorizados y que se encuentran en funcionamien-

³ *Diario Oficial*, SHCP, 18 de julio de 1990; *Diario Oficial*, SHCP, 14 de enero de 1985 y *Diario Oficial*, 18 de julio de 1990.

to, no cuentan entre sus filiales con un banco múltiple. Para ilustrar este fenómeno, el Cuadro 4 presenta la lista de los grupos financieros que sí cuentan entre sus subsidiarias con un banco múltiple y el Cuadro 5 a los que carecen de él.

Cuadro 4
México: grupos financieros que cuentan con un banco múltiple, 2006

<i>Tenedora o holding</i>	<i>Banco múltiple</i>	<i>Otras subsidiarias</i>
Afirme	Afirme	Almacén de depósito Arrendadora Factoraje Aseguradora Afore
Banregio	Regional de Monterrey	Arrendadora Factoraje Afore
GE Capital	GE Capital	Almacén de depósito Arrendadora Factoraje Aseguradora Afore
Bank of America	Bank of America	Arrendadora Casa de bolsa
Banorte	Banorte	Almacén de depósito Arrendadora Casa de bolsa Afore Factoraje Afianzadora Fondo de pensiones Aseguradora
Barclay's	Barclay's	Casa de bolsa
Bancomer	Bancomer	Casa de bolsa Afore Fondo de pensiones Aseguradora
Credit Suisse	Credit Suisse	Casa de bolsa
HSBC	HSBC	Afore Casa de bolsa Afianzadora Arrendadora Aseguradora

continúa...

Cuadro 4
México: grupos financieros que cuentan con un banco múltiple, 2006

<i>Tenedora o holding</i>	<i>Banco múltiple</i>	<i>Otras subsidiarias</i>
Inbursa	Inbursa	Afore Arrendadora Afianzadora Aseguradora
Interacciones	Interacciones	Aseguradora
Mifel	Mifel	Arrendadora Factoraje Sociedad de inversión
Santander	Santander	Almacén de depósito Casa de bolsa Aseguradora
Scotiabank-Inverlat	Scotiabank	Sociedad de inversión Casa de bolsa
Ve por Más	Ve por Más	Arrendadora Sociedad de inversión
ING	ING	Casa de bolsa Sociedad de inversión
Invex	Invex	Casa de bolsa Sociedad de inversión
Ixe	Ixe	Sofol Arrendadora Casa de bolsa Sociedad de inversión
J.P. (Chase) Morgan	J.P. Morgan	Casa de bolsa

Fuente: Condusef (<http://sipres.condusef.gob.mx/home/SQLsectoresSHCP.asp?ID=55>).

A manera de resumen, cuatro características principales distinguen al sistema bancario que se ha venido formando en México durante los últimos quince años. La primera de ellas, como puede constatarse en el Cuadro 3, revela que varios bancos múltiples existen y operan sin pertenecer a algún grupo financiero. De hecho, este es el caso de 13 de los 32 bancos múltiples que actualmente existen en México.

Cuadro 5
México: grupos financieros que carecen de banco múltiple, 2006

<i>Tenedora o holding</i>	<i>Subsidiarias</i>
Afime	Almacén de depósito Arrendadora Factoraje Aseguradora Sociedad de inversión
Banregio	Arrendadora Factoraje Sociedad de inversión
GE Capital	Almacén de depósito Arrendadora Factoraje Aseguradora Sociedad de inversión
Barclay's	Casa de bolsa
Credit Suisse	Casa de bolsa
HSBC	Afore Casa de bolsa Afianzadora Sociedad de inversión Aseguradora
Inbursa	Afore Arrendadora Afianzadora Sociedad de inversión Aseguradora
Interacciones	Aseguradora
Mifel	Arrendadora Factoraje Sociedad de inversión
Santander	Almacén de depósito Casa de bolsa Sociedad de inversión Aseguradora
Scotiabank-Inverlat	Sociedad de inversión Casa de bolsa
Ve por Más	Arrendadora Sociedad de inversión
ING	Casa de bolsa Sociedad de inversión
Invex	Casa de bolsa Sociedad de inversión
Ixe	Solol Arrendadora Casa de bolsa Sociedad de inversión
J.P. Morgan	Casa de bolsa

Fuente: Condusef (<http://sipres.condusef.gob.mx/home/SQLsectoresSHCP.asp?ID=55>).

La segunda característica es que después de muchos años, la ley ha incorporado finalmente el concepto de la compañía tenedora (o *holding*) como cabeza para cada uno de los grupos financieros. Como se recordará, ese no fue el caso en marcos normativos precedentes. En los grupos financieros que se crearon durante los cuarenta, cincuenta y sesenta, las sociedades tenedoras de las acciones de las filiales fueron los bancos de depósito y descuento. En la actualidad, con la obligación de que los grupos financieros estén encabezados por una tenedora, la posibilidad legal para que se incurra en pirimidación de capitales ha quedado suprimida.

La tercera característica indica que la ley permite la formación de grupos financieros sin que éstos deban poseer un banco múltiple. Existen en México actualmente 13 de esos casos. Los grupos en esta circunstancia de cualquier manera proveen una gama muy amplia de servicios financieros. Finalmente, como también ocurrió en el pasado, los grupos financieros más grandes y poderosos también cuentan con un banco múltiple. De hecho, en términos del número de subsidiarias el grupo financiero más fuerte ya no es Banamex ni tampoco Bancomer, sino Banorte (sorprendentemente, el grupo financiero de mayor tamaño con la menor participación de inversionistas extranjeros en su capital). Un panorama general del sistema financiero de México como existe actualmente puede apreciarse en los cuadros ya mencionados.

Conclusiones

La evolución mexicana hacia la banca universal ha sido un viaje histórico accidentado y traumático. Al menos dos obstáculos obligaron a transitar una senda con descabros y sorpresas. Durante un periodo clave, el marco legal para la banca fue tan inapropiado, que en su desarrollo los bancos y las instituciones de crédito tuvieron, en general, que buscar maneras para eludirlo y así poder seguir avanzando en su evolución. En la práctica, una ley inadecuada se puede convertir en una camisa de fuerza. Eso es lo que ocurrió en el México de la década de los veinte y hasta principios de los setenta. El segundo gran obstáculo se derivó de la expropiación que aplicó el presidente López Portillo a los bancos privados en septiembre de 1982.

Se calificó de “miopía legislativa”, en este trabajo, a la falta de claridad intelectual que caracterizó a las autoridades hacendarias y a los legisladores, para advertir con oportunidad que la banca en México evolucionaba de una manera natural hacia el modelo de banca universal (como se explica en el texto, este enfoque significa que se ofrezcan la totalidad de los servicios financieros por una mis-

ma entidad o consorcio). Para los lectores en los países de tradición anglosajona, esta incompatibilidad entre la realidad bancaria y la legislación debe aparecer como algo por demás extraño. Sobre todo, teniendo en consideración el largo tiempo transcurrido, entre que se hizo evidente para todos esa inconformidad, y el momento en que las autoridades reaccionaron para adaptar el marco normativo a la realidad que vivía la banca en el país. Pero la sorpresa no será tan grande, cuando se tomen en cuenta las diferencias entre un sistema jurídico basado en la ley y otro que tiene como fuente principal a la legislación. En un sistema legal basado principalmente en la legislación, la promulgación de leyes se apoya en mayor medida en factores teóricos e incluso ideológicos y menos en cuestiones prácticas o de costumbre.

Durante las primeras etapas de la historia de la banca en México e incluso durante los años que mediaron entre la Primera y la Segunda Guerra Mundial, era por lo menos entendible que los expertos titubearan o se mantuvieran escépticos frente al concepto de la banca universal o general. Sin embargo, las excusas o las justificaciones para esa postura evasiva resultan mucho más difíciles de aceptar cuando nos remontamos a épocas más recientes. Dos referencias puniblemente desdeñadas en ese lapso fueron el pensamiento económico y la práctica bancaria en otras latitudes. Este tipo de desdén es uno de los precios que un país paga en términos de estancamiento, cuando por diversas causas se presta una atención excesiva en la arena política a posturas xenófobas y a tendencias autistas en el orden intelectual. O para decirlo en otras palabras: por muchos años el enfoque proteccionista y nacionalista ejerció una influencia excesiva en la determinación de las políticas públicas en México.

Consecuentemente, no sólo los legisladores o las autoridades hacendarias pueden ser acusadas de haber sufrido miopía intelectual durante las décadas cincuenta y sesenta. Este cargo también puede aplicársele a escritores, expertos en moneda y banca, periodistas y a los propios banqueros. En la vida práctica, los banqueros guiaron a sus instituciones de acuerdo con la línea de menor resistencia. Esos estrategias de la banca eran individuos de empresa, y quizás hasta por instinto decidieron guiar a los bancos en la dirección de una mayor efectividad y eficiencia. Sin embargo, desde otra perspectiva puede hacerseles el cargo de que durante ese episodio, nunca presentaron argumentos teóricos o doctrinarios para que fuesen discutidos en el debate público. El suyo fue un manejo sordo y mudo desde el punto de vista intelectual y académico.

Dicho lo anterior, debe también ventilarse una tesis que para algunos podría parecer paradójica a primera vista. Por si mismo, el acto de expropiación de la banca, ocurrido en 1982, no fue la causa de que se desviase su evolución hacia el enfoque de la banca universal. Esa desviación fue resultado de decisiones de polí-

tica que quizá inexorablemente tuvo que tomar la administración encabezada por el presidente De la Madrid a consecuencia de la medida expropiatoria. Desde este último punto de vista, es difícil criticar la decisión de las autoridades al obligar a los bancos a deshacerse de sus subsidiarias, tanto financieras como no financieras. De otra manera, en los años que siguieron a la expropiación la asignación del crédito habría sufrido distorsiones mucho mayores.

Finalmente hemos hablado de costos. Costos en eficiencia operativa y en cuanto a la canalización del ahorro a fines productivos. La tesis es meramente teórica; sin embargo, vale la pena considerar que si en los años cuarenta o cincuenta se hubiese puesto en vigor una ley bancaria más idónea, tal vez la banca mexicana habría tenido un desarrollo más rápido y con menos deformaciones estructurales. Por ello, quizá sea conveniente decir que el precio que se pagó por no haber seguido esa senda fue el tener costos operativos más elevados y quizá tasas de interés más altas en el mercado de crédito.

Después de la expropiación de los bancos la historia fue muy diferente. Al menos dos tipos de costos deben haber emanado de la banca estatizada que estuvo en operación por casi un decenio (de 1982 a 1992). Primeramente, en un sector bancario en el cual quizá sólo por excepción existieron los incentivos para hacer una práctica bancaria sana, tal vez, no fuera raro que surgiesen distorsiones en la intermediación del crédito y problemas de eficiencia y hasta de probidad en la administración de los bancos. Así, aunque en forma parcial, durante esa etapa de banca estatizada se sembró incipientemente la semilla de la quiebra bancaria que habría de sobrevenir años después.

A partir del acto expropiatorio, a la cabeza de muchos bancos fueron designados personajes con un gran peso político. En ese contexto, resultó prácticamente imposible aplicar una supervisión bancaria adecuada. En no pocos casos, las motivaciones para otorgar los créditos fueron políticas y no económicas. Hacer buena banca es un negocio de largo plazo, que debe estar guiado por una visión excepcional del mundo de los negocios y fundamentos éticos sólidos. Esos insumos no necesariamente estuvieron presentes cuando los bancos fueron manejados por figuras de la política o por funcionarios públicos con una experiencia bancaria apenas superficial. Consecuentemente, el regreso de la banca hacia una senda natural de desarrollo no fue un fenómeno ni sencillo, ni rápido. De hecho, esa recuperación del camino perdido ocurrió con daños sociales y costos económicos elevados.

Después de no pocas peripecias, en la actualidad la banca mexicana se encuentra en un estado muy avanzado de acercamiento hacia el enfoque de la banca universal. Como se explica en el texto, el concepto implica que todos los servicios bancarios y financieros, o la mayoría de ellos, sean suministrados por una

misma entidad o consorcio. Operacional y organizacionalmente, dicho enfoque conlleva que las autoridades y los reguladores permitan que los bancos puedan irse adaptando espontáneamente y sin interferencias a las circunstancias. La experiencia ha confirmado los beneficios que se derivan de un marco normativo libre de “murallas chinas”: los bancos pueden diversificar sus portafolios de una manera más efectiva, explotar economía de escala, tener más flexibilidad para la innovación y supuestamente ofrecer sus servicios a precios más bajos.

El avance hacia la banca universal no ha resuelto todos los problemas de los bancos mexicanos. El sector bancario en México se encuentra lejos de la perfección y esa realidad se manifiesta en muchos hechos concretos: servicios de apenas mediana calidad, baja bancarización en el país y sectores muy amplios, marginados de los servicios bancarios. Pero la lista de las deficiencias no termina ahí. Por muchas décadas ha habido en México indicaciones claras de prácticas y estructuras oligopolísticas en ese sector. Notablemente, esa característica no se ha modificado por muchas décadas a pesar de las reformas que se han venido aplicando. En el pasado, Banamex y Bancomer (tradicionalmente los dos gigantes de la banca en México) concentraron aproximadamente la mitad de los depósitos bancarios por años. También por décadas en muchas plazas bancarias del país sólo hubo sucursales de esos dos bancos, y dichas oficinas aplicaban de manera abierta prácticas colusivas.

Actualmente, en la banca de México los rasgos oligopolísticos se manifiestan en márgenes de intermediación excesivamente amplios, tarifas muy elevadas para los servicios bancarios y una dispersión excesiva de las tasas activas entre tipos de clientela. Los bancos internacionales que operan en México —o para decirlo con precisión, los actuales dueños de los antes, bancos mexicanos— suelen cargar localmente tasas activas reales mucho más altas que en los países sede de sus casas matrices. Una competencia bancaria más intensa, una regulación más idónea, una supervisión más estricta y eficaz, y mejores políticas de comunicación en beneficio de la clientela bancaria —especialmente, de los acreditados— son necesarias y deseables. No parece una tarea sencilla alcanzar esas metas. Especialmente la aspiración de conseguir una mayor competencia, a menos de que se reduzcan las barreras de entrada. En cualquier caso, esos son los principales temas pendientes de resolución para el futuro de la banca mexicana.

Referencias bibliográficas

- Acosta Romero, Miguel (1978). *Derecho Bancario*, México: Porrúa.
Albornoz de la Escosura, Alvaro (1980). *El sistema bancario y la inflación en México. Etapa 1960-1980*, México: Editorial Diana.

- Anda, Gutiérrez, Cuauhtémoc (1992). *La nueva banca*, (s.e), pp. 1-3.
- Baer, Donald (1970). "La transformación de la estructura bancaria mexicana", *Caribbean Basin Economic Survey*, vol. 3, núm. 3, junio-julio.
- Ballados Isla, Carlos (1963). *Banca y mercado de valores en México*, México: Grabados e Impresos Marvel, pp. 74.
- Banco de México (s.f.). *Banca múltiple*, Gerencia de Análisis de Instituciones de Crédito, mimeo.
- Barrera Lavalle, Francisco (1909). *Estudios sobre el origen, desenvolvimiento y legislación de las instituciones de crédito en México*, México: Tip. D. García y Cía.
- Bennet, Robert L. (1965). *The Financial Sector and Economic Development: The Mexican Case*, Baltimore: The John Hopkins Press.
- Beteta, Mario Ramón (1964). *El Sistema Bancario Mexicano y el Banco Central*, México: CEMLA.
- Cavazos Lerma, Manuel (1976). "Cincuenta años de política monetaria" en Fernández Hurtado, vol. 17, p. 57.
- Campos Andapia, Antonio (1963). *Las sociedades financieras privadas en México*, México: CEMLA.
- CEMLA (1968). "Recientes acontecimientos en la banca", *Técnicas Financieras*, mayo-junio, pp. 605-606.
- Comisión Nacional Bancaria y de Seguros-SHCP (1978). *Banca Múltiple*, Primer ciclo de conferencias de alto nivel, México, febrero.
- Conant, Charles A. (1910). *The Banking system of Mexico*, Washington: The National Monetary Commission.
- Creel de la Barra, Enrique (1979). "Breves notas sobre la historia de la banca en México", *El Mercado de Valores*, núm. 27, julio.
- Dueñez, Heliodoro (1945). *Los bancos y la revolución*, México: Editorial Cultura.
- Fernández Hurtado, Ernesto (1976). "Reflexiones sobre aspectos fundamentales de la banca central en México", *Cincuenta años de banca central*, Serie Lecturas de El Trimestre Económico, vol. 17, México: FCE, pp. 16-17.
- Garrido, Celso y Tomás Peñaloza Webb (1996). *Ahorro y sistema financiero mexicano*, México: Grijalbo-UAM-A, Apéndice 3, "El sistema financiero en el Tratado de Libre Comercio".
- Goldsmith, Raymond W. (1966). *The Financial Development of Mexico*, París: OCDE.
- Hernández, Octavio A. (1956). *Derecho bancario mexicano*, México: Instituciones de Crédito, s.e.
- Iturbide, Aníbal de (1966). *La Banca*, México: Jus.
- Ives Limantour, José (1965). *Apuntes sobre mi vida pública*, México: Porrúa.

- Labastida, Luis G. (1889). *Estudio histórico y filosófico sobre la Legislación de Bancos*, México: Imprenta del Gobierno.
- Lagunilla Iñarritu, Alfredo (1969). *Las sociedades de inversión: panorama internacional, el caso de México*, México: Fondo de Inversiones Rentables Mexicanas, pp. 175.
- (1981). *Historia de la banca y moneda en México*, México: Ed. Jus.
- López Portillo, José (1982). *Sexto Informe de Gobierno*, México.
- Mancera, Miguel (1982). Inconveniencia del control de cambios, folleto.
- Manero, Antonio (1957). *La Revolución Bancaria en México*, México: Talleres Gráficos de la Nación.
- Mc Caleb, Walter F. (1920). *Present and Past Banking in Mexico*, Nueva York: Harper and Brothers.
- Moore, O. Ernest. (1963). *Evolución de las instituciones financieras en México*, México: CEMLA.
- Mota Martínez, Fernando, Fernando Pescador Castañeda y Antonio Minzoni Consorte (1978). *La evolución de la banca en México a partir de 1916*, México: Editores de Comunicación.
- Ortiz, Martínez Guillermo (1994). *La reforma financiera y la desincorporación bancaria*, México: FCE.
- Peñaloza Webb, Tomás (1994). *La conformación de una nueva banca. Retos y oportunidades para la banca mexicana*, México: McGraw-Hill.
- Pintado Rivero, José (1978). “La razón de ser de la banca múltiple”, Comisión Nacional Bancaria y de Seguros-SHCP, *Banca Múltiple*, Primer ciclo de conferencias de alto nivel, México, febrero.
- Quijano, José Manuel (1981). *México: Estado y banca privada*, México: CIDE.
- Rosenzweig, Fernando (1974). “Moneda y bancos” en Daniel Cosío Villegas *et al.*, *Historia Moderna de México. El porfiriato. La vida económica*, vol. VII, tomo I, México: Informes.
- Sales Gutiérrez, Carlos (1992). *Indemnización bancaria y evolución del sistema financiero, 1983-1988*, México: Páginas del Siglo XX.
- SHCP (1980). *Legislación Bancaria*, tomos I y II, México.
- Weintraub, Sydney (2000). *Financial decision – making in Mexico. To bet a Nation*, Pittsburgh: The University of Pittsburgh Press.

Stochastic Processes. A Critical Synthesis

(Recibido: junio/07–aprobado: septiembre/07)

*Jorge Ludlow Wiechers**

*Felicity Williams**

*Beatríz Mota Aragón***

*Felipe Peredo y Rodríguez***

Abstract

The subject of Stochastic Processes is highly specialized and here only we present an assessment of the subject. To explain uncertainty dynamics a model is required which consists of a system et stochastic differential equation. We provide a critical synthesis of the literature and analyze the geometric behavior of a basket of useful models, stopping at computer simulation and borrowing ideas taken from the Monte Carlo method.

Key words: Wiener processes, diffusion processes, Ito formule, Ornstein-Uhlenbeck, Merton, Vasicek, Cox Ingersoll and Ross, Ho-Lee, Longstaff, Hull-White.

JEL Classification: C15, C32, G11, G14.

* Profesores-Investigadores del Departamento de Economía de la UAM-A (jlw@correo.azc.uam.mx) (mfb@correo.azc.uam.mx).

** Profesores-Investigadores del Departamento de Economía de la UAM-I (bmo@xanum.uam.mx) (fpr@xanum.uam.mx).

Introduction

The subject of Stochastic Processes is complex, highly specialized and immense, but nowadays is almost impossible to assess a topic without requiring some results from the theory, therefore we present a critical assessment of this vast subject and show why it is so useful.¹ A model is required when the aim is to explain uncertainty dynamics which consists of a system of stochastic differential equations, an indispensable ingredient for making apparent the reasons why the uncertain behavior appears; a good model must be able to explain this uncertainty.

Most of these works use advanced mathematics and do not provide any geometric intuition, therefore the interested reader must possess a great ability to learn by only looking at formulas. Our contribution consists in providing a critical synthesis of the literature and analyzing the geometric behavior of a basket of useful models, stopping at computer simulation and borrowing ideas taken from the Monte Carlo method. This will provide us with a very useful geometric analysis to grasp the dynamics of the stochastic processes.

More specifically, using simulations to obtain different realizations of the process which we will show in one graph, Glasserman, Paul (2004), recommends realizations and its average is taken as $E[X_t]$. Nevertheless, there is an inconvenience, as we have had to use many graphs, as it becomes incomprehensible to distinguish among the different paths represented by one graph. However the article has enough details so that the interested reader should be able to perform his own simulations and arrive at his own.

We first present the ideas and mathematical principles upon which the theory is built. Secondly, we talk about Wiener processes, and the very important subject of diffusion process comes with an exposition of the well known Ito Formula. To close the section there is an application to the Forward Contracts and the Black-Scholes formula to price the option contracts. Thirdly, several outstanding models are simulated: Ornstein-Uhlenbeck(1930), Merton (1970), Vasicek (1977), CIR (1985), Ho and Lee (1986), Longstaff (1979), Hull and White (1990). Finally: Simulating Stochastic Processes in Multiple dimensions is included.

¹ One reference in Spanish is the book of Francisco Venegas, "Riesgos Financieros y Económicos", In english a very good reference is Karatzas and Shreve.

1. The Basic Ideas

The idea of probability is rooted in Measure Theory, whose origins go back to Emile Borel and Henry Lebesgue among others. Later, in 1933, Andrey Kolmogorov would present the probability axioms.

Here we must think in terms of events and ask questions such as: has event A occurred? Or, what are our chances that the event A does not occur? In both questions we are using sets and measuring the possibility of A to occur, or to not occur.

To make the idea tractable, all the possible outcomes from the states of nature are collected in a set Ω . This set is called the sample space, and its subsets are called events. It is now of the utmost importance to see quite clearly that a set function $A \rightarrow P(A)$ is required, so that for every event A , a measure is associated that means the probability of A to occur. *Probability is a measure of events occurring in a sample space Ω* . But this set Ω must possess some properties in order to work with it, and to build a theory, we need to recall the idea of a σ -algebra $\mathfrak{S}$, which consists of a family formed by subsets of Ω that fulfill the following conditions:

1. Ω is an element of the family $\mathfrak{S}$.
2. If A is an element of $\mathfrak{S}$ the complement of A^c is again an element of $\mathfrak{S}$.
3. If $(A_n)_{n=1,2,\dots}$ is a sequence of elements in $\mathfrak{S}$ then the union of all of them

is again an element in $\mathfrak{S}$. $\bigcup_{n=1}^{\infty} A_n \in \mathfrak{S}$.

The idea of σ -algebra is critical to build a proper concept of *probability as a set function* defined on $\geq$ such that: $P: \mathfrak{S} \rightarrow [0,1]$; is a set map that for every event A associates its probability to occur, denoted by $P(A)$, $0 \leq P(A) \leq 1$.

1. $P(A) \geq 0$ for every event A in $\mathfrak{S}$
2. $P(\Omega)=1$
3. P is σ -additive: if $(A_n)_{n=1}^{\infty}$ is a disjoint sequence of sets in $\mathfrak{S}$, fulfilling that; if

$$A_n \cap A_m = \emptyset \text{ for } n \neq m \text{ then } P\left(\bigcup_{n=1}^{\infty} A_n\right) = \sum_{n=1}^{\infty} P(A_n)$$

The triple $(\Omega, \mathfrak{S}, P)$ is called a 'probability space'.

By a ‘random variable’ is meant a measurable function $X:\Omega\rightarrow\mathfrak{R}$ (for every open interval $(a, b)\subset\mathfrak{R}$, $X^{-1}(a, b)\subset\Omega$ belongs to the σ -algebra $\mathfrak{S}$), a technical issue is that we are going to include in the σ -algebra $\mathfrak{S}$ all the subsets of a zero set, that is if $A\subset B$ and $P(B)=0$ then A belongs to the family σ -algebra $\mathfrak{S}$ and $P(A)=0$. $P:\mathfrak{S}\rightarrow[0,1]$ is the probability measure defined on Ω , and the probability of an event B is defined as:

$$P_X(B) = P[X^{-1}(B)] = \int_B f_X dP$$

The function f_X is called the ‘density function’ of the random variable X and is the main ingredient to measure the probability of the event B to occur. The well known ‘distribution function’ F_X of X is the accumulated probability.

$$F_X(t) = \int_B f_X dP \quad B \text{ is the set } B = (-\infty, t)$$

1.1 Conditional expectation

When two events $A, B \in \mathfrak{S}$ are such that $P(B)>0$ one can take the conditional probability defined as: $P(A|B) = P(A\cap B) / P(B)$ therefore we have the map $A \rightarrow P(A|B)$ and this defines a new probability measure for the family:

$B\cap\mathfrak{S} = \{ B\cap A \mid \text{for every } A \in \mathfrak{S} \}$. Now to build an expected value of the random variable X over the set B , defined as: $E[X|B] = E[X \cdot 1_B] / P(B)$, more explicitly:

$$E[X|B] = \left[\int_B X f_X dP \right] / P(B)$$

Which is the expectation of X given that we lay on the event B , 1_B is the indicator function $1_B(x)=1$ when $x \in B$ and $1_B(x)=0$ when $x \in B^c$.

1.2 Random convergence

In this context, what is the meaning of a notation such as $X_n \rightarrow X$? Well there are different answers and all of them hinge on the kind of analysis one is pursuing.

The weakest concept is ‘convergence in distribution’, which means that one has pointwise convergence on the points of continuity of the limit function. That is: $F_n(z) \rightarrow F(z)$ for every point z such that $F(z)$ is continuous at z , where $F_n(z)$ is the distribution function of the random variable X_n and $F(z)$ is the distribution function of the random variable X .

The next level is ‘convergence in probability’, which means that for large samples we rarely see X_n far away from X more than $\varepsilon > 0$. That is for every $\varepsilon > 0$:

$$P[|X_n - X| > \varepsilon] \rightarrow 0 \text{ as } n \rightarrow \infty.$$

The strongest concept is L^2 convergence, usually called ‘convergence in the mean’. Here we are accepting that $E[|X_n|^2] < \infty$ and convergence means:

$$E[|X_n - X|^2] \rightarrow 0 \text{ as } n \rightarrow \infty.$$

A ‘Stochastic Processes’ is a family of random variables $\{X_t\}_{t \in T}$ where each random variable is defined on the measure space $(\Omega, \mathfrak{F})$. Thus we have a map:

$$X_t: W \rightarrow \mathfrak{R} \quad X_t: w \rightarrow X(w, t)$$

Such that $X_t^{-1}(-\infty, z) \in \mathfrak{F}$ for all $z \in \mathfrak{R}$, for every $t \in T$ X_t is a measurable function.

The map $t \rightarrow X(w, t): T \rightarrow \mathfrak{R}$ is a path. In the work every path is continuous, although it is differentiable nowhere. In other words the path of a realization is a graph that is continuous but is an infinitesimally broken line. An example of a stochastic process that has proved to be a workhorse is the Wiener process.

1.3 Wiener processes

In discrete time, we talk about white noise as a family of uncorrelated random variables, with zero mean and constant variance. In continuous time its counterpart is a Wiener process, which consists of a time path of random variables $W(t)$ evolving as time goes by, and its motion obeys the idea of stationary and independent increments.

The most interesting analysis is for very short time intervals. We denote infinitesimal time intervals as Δt and look at the increments $\Delta W(t)$: $\Delta W(t) = W(t + \Delta t) - W(t)$ where the time interval Δt is small. The Wiener process is the essential ingredient for studying stochastic processes; concepts are generated from this notion, therefore we must formalize the following idea: a Wiener process $\{W(t)\}_{t \geq 0}$ defined

in a probability space $(\Omega, \mathcal{F}, P)$ is a continuous curve, that begins at the origin in which for each time $t \geq 0$ it presents independent and stationary increments.

A Wiener process (called ‘Standard Brownian Process’ as well) in the interval $[0, T]$ is a stochastic process $\{W(t), 0 \leq t \leq T\}$ with the following properties:

1. $W(0) = 0$.
2. Correspondence $t \rightarrow W(t)$ is with probability one, a continuous curve in $[0, T]$.
3. For any k and for any finite collection $0 \leq t_0 \leq t_1 \leq t_2 \leq t_3 \leq \dots \leq t_k \leq T$, the random variables called the process increments are independent, which means: $\{W(t_1) - W(t_0), W(t_2) - W(t_1), W(t_3) - W(t_2), \dots, W(t_k) - W(t_{k-1})\}$ are independent.
4. $W(t) - W(s)$ is distributed under the normal $N(0, t-s)$ $0 \leq s < t \leq T$.

Some consequences of the definition are that:

1. $W(t) \sim N(0, t)$ for $0 \leq t \leq T$.
2. $\Delta W(t) = \sqrt{\Delta t} Z$ where $Z \sim NID(0, 1)$.
3. $\Delta W(t)$ is independent from $\Delta W(t + \Delta t)$.
4. $\Delta W(t)$ is independent from $W(s) = W(s) - W(0)$ for $s < t$.

See Glasserman Paul.(2004) and Karatzas and Shreve (1991). An important fact is that the continuous trajectory of a Wiener process is not differentiable, except in a set of probability zero, which means that they are not smooth curves, but infinitesimally broken.

Because $W(t) \sim N(0, t)$, we take $W(t) = (X(t) - \mu t) / \sigma$ and get $X(t) = \mu t + \sigma W(t)$.

Therefore $X(t) \sim N(\mu t, \sigma^2 t)$. Note that $X(t)$ is the solution of the stochastic differential equation: $dX(t) = \mu dt + \sigma dW(t)$. For short time intervals, the Wiener process is such that, if $s < t$ then $W(t) - W(s)$ is distributed under the normal $N(0, t-s)$, in addition to the fact that these increments are independent thus we should not be concerned for a correlation structure among the increments.

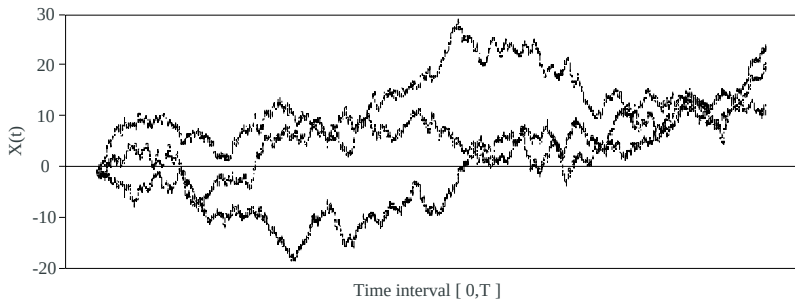
To generate a simulation of a simple Wiener processes $W(t)$ this may be done as suggested by Glasserman (2004: 81). Take first independent standard normal variables $Z_1, Z_2, \dots, Z_n$ and set $t_0 = 0$, $W(0) = 0$, secondly subsequent values are taken from the recursions:

$$W(t_{i+1}) = W(t_i) + \sqrt{(t_{i+1} - t_i)} \cdot Z_{i+1} \quad i=0, 1, 2, \dots, n-1$$

Now to generate not only $W(t)$ but $dX(t) = \sigma dW(t)$ we do a small change including a given standard deviation different from unity, taking $\sigma = 13.96$ we get:

$$\begin{aligned}dX(t) &= \sigma dW(t) \\ X(0) &= 0 \\ X(t_{i+1}) &= X(t_i) + \sigma \sqrt{t_{i+1} - t_i} Z_{i+1}\end{aligned}$$

Graph 1
Wiener processes



The Wiener process is usually taken with a drift parameter denoted by μ and its dispersion changes by a σ factor, thus its equation of motion is:

$$dX(t) = \mu dt + \sigma dW(t)$$

Where:

$W(t)$ = is a simple Wiener process.

Values $\mu = 0.15$ y $\sigma = 0.96$ are taken. The following recursions are used:

$$X(t_{i+1}) = X(t_i) + \mu(t_{i+1} - t_i) + \sigma \sqrt{t_{i+1} - t_i} Z_{i+1}$$

1.4 Wiener geometric process

This is a very important process because the asset yield is critical in every investment decision. The movement equation is given by:

$$dX(t) = \mu X(t) dt + \sigma X(t) dW(t)$$

Which is equivalent to:

$$dX(t)/X(t) = \mu dt + \sigma dW(t)$$

The component $dX(t)/X(t)$ is the yield. The models says that the yield moves around a mean level μ with a standard deviation of σ . The characteristics of the simple Wiener process are inherited by the yield.

To perform simulations we start at $X(0) = 0.01$ with the values $\mu = 0.15$ and $\sigma = 1.96$, and we use the following recursion:

$$X(t_{i+1}) = X(t_i) + \mu X(t_i)(t_{i+1} - t_i) + \sigma X(t_i) \sqrt{t_{i+1} - t_i} Z_{i+1}$$

Graph 2
Geometric Wiener Processes



We have to move from the Wiener process $dX(t) = \mu dt + \sigma dW(t)$ to encompass larger class diffusion processes; the aim is to be able to manage processes by selecting a formula for: $\mu(X,t)$ and $\sigma(X,t)$ at the diffusion equation:

$$dX(t) = \mu(X,t)dt + \sigma(X,t)dW(t)$$

The Ito lemma is so important because it gives the answer to a very general class of diffusion processes by invoking a function $G(x,t)$ with first and second continuous derivatives.

2. Diffusion Processes, the Ito equation

To exploit all the possibilities that we have at hand we need to lean on the general case which should now be considered.

Instead of thinking the relation $dX(t) = \mu dt + \sigma dW(t)$, we want to analyze the processes:

$$dX(t) = \mu(X,t)dt + \sigma(X,t)dW(t)$$

These are called ‘diffusion processes’. In order to build the simulation, the discretized version in the interval $[0, T]$ is required. To do it, we take m length subintervals $\Delta t = T/m$ and at each subinterval $[t, t + \Delta t]$ we take an evaluation from:

$$dX(t) = \mu(X_t, t)dt + \sigma(X_t, t)dW(t)$$

After some calculations one arrives at the relation:

$$X(t + \Delta t) = X(t) + \mu(X_t, t) \Delta t + \sigma(X_t, t) \sqrt{\Delta t} Z, \text{ where } Z \sim \text{NID}(0, 1)$$

This procedure is known in the literature as the Euler Method.

A point $X(0) = X_0$ is taken, for the moment $t = 0$, to be able to start the iterations and moving through the interval $[0, T]$, use the recursions:

$$X(t + \Delta t) = X(t) + \mu(X_t, t) \Delta t + \sigma(X_t, t) \sqrt{\Delta t} Z, \text{ where } Z \sim \text{NID}(0, 1)$$

An outstanding result in this subject is the extremely fundamental research of Kiyoshi Ito (Oksendal, 1995).

2.1 Ito lemma

Let the process: $dX_t = \mu(X_t, t)dt + \sigma(X_t, t)dW_t$ and take any function $G(x, t)$ with the first two continuous derivatives, now define the new process $Y_t = G(X_t, t)$ then $\{Y_t\}$ is a Ito process and is given by:

$$dY_t = \left(\frac{\partial G}{\partial t} + \frac{\partial G}{\partial x} \mu + \frac{1}{2} \frac{\partial^2 G}{\partial x^2} \sigma^2 \right) dt + \frac{\partial G}{\partial x} \sigma dW_t$$

To make the calculations the following Ito rules are used:

$$\begin{aligned} dt * dt &= 0 \\ dt * dW_t &= 0 \\ dW_t * dt &= 0 \\ dW_t * dW_t &= dt \end{aligned}$$

The Ito lemma does almost all the work, the researcher only has to propose the function $G(x, t)$ and immediately knows that:

1. The mean component that explains the displacement in the new process is:

$$\frac{\partial G}{\partial t} + \frac{\partial G}{\partial x} \mu + \frac{1}{2} \frac{\partial^2 G}{\partial X^2} \sigma^2$$

2. The variance is now:

$$\left(\frac{\partial G}{\partial x} \right)^2 \sigma^2$$

To simplify matters, the discrete version of the lemma for the process X_t :

$$dX_t = \mu(X_t, t)dt + \sigma(X_t, t)dW_t$$

is given by:

$$\Delta X_t = \mu(X_t, t) \Delta t + \sigma(X_t, t) \Delta W_t$$

And for the process Y_t :

$$dY_t = \left(\frac{\partial G}{\partial t} + \frac{\partial G}{\partial x} \mu + \frac{1}{2} \frac{\partial^2 G}{\partial X^2} \sigma^2 \right) dt + \frac{\partial G}{\partial x} \sigma dW_t$$

$$\Delta Y_t = \left(\frac{\partial G}{\partial t} + \frac{\partial G}{\partial x} \mu + \frac{1}{2} \frac{\partial^2 G}{\partial X^2} \sigma^2 \right) \Delta t + \frac{\partial G}{\partial x} \sigma \Delta W_t$$

3. Forward Contracts and Black-Scholes

To make apparent the central place the lemma entails, we do a couple of exercises to show its practical use: with a forward contract and the well known result of Black-Scholes on options.

‘Forward Contract’ is given by the rule: $F = Se^{r(T-t)}$, one gets the partial derivatives very easily:

$$\frac{\partial F}{\partial S} = e^{r(T-t)} \quad \frac{\partial^2 F}{\partial S^2} = 0 \quad \frac{\partial F}{\partial t} = -re^{r(T-t)}$$

We start with a Geometric Brown model, because we have our eyes on the yield, with a expected yield of μ and a volatility of σ to specify the evolution of the spot price S_t : $dS_t = \mu S_t dt + \sigma S_t dW_t$.

Apply Ito lemma and conclude that the price of the forward contract:

$$dF = \left[e^{r(T-t)} \mu S - r S e^{r(T-t)} \right] dt + e^{r(T-t)} \sigma S dW_t$$

Simplifying we obtain:

$$dF = [\mu - r] F dt + \sigma F dW_t$$

Easy work! It is now proved that with both the spot S_t and also F_t the forward price are geometric Brownian motions. S_t has an expected yield of μ , and F_t of $\mu - r$.

3.1 Black-Scholes

A non trivial application of the Ito lemma is found in the work of Black-Scholes, we use the argument in Rue Tsay (2002, p. 232), as also in Hull (2002, p. 219, 220, 221). The importance to include this material is because it exemplifies clearly a main procedure in the field: start with a known diffusion process, say a Wiener process, apply Ito's formula and from the newly got process get a partial differential equation that its solution is the answer been searched. As the reader may see the lemma does a very important job.

Supposing that there is no arbitrage, the asset price follows a Brownian motion and the lemma is used to get the price of an option call denoted by f_t , this price depends on the spots price and is c time varying thus $f_t = f(P_t, t)$, We use the discretized version to show as well how to deal with this aspect, to be able to apply to the Ito lemma the functions: $\partial f_t / \partial t$, $\partial f_t / \partial P_t$, $\partial^2 f_t / \partial t^2$, $\partial^2 f_t / \partial^2 P_t$, $\partial^2 f_t / \partial P_t \partial t$. All exist and are continuous functions.

The price of the asset is given by:

$$A) \Delta P_t = \mu(P_t, t) P_t \Delta t + \sigma(P_t, t) P_t \Delta W_t$$

Apply Ito lemma:

$$B) \Delta f_t = \left(\frac{\partial f_t}{\partial t} + \frac{\partial f_t}{\partial P_t} \mu P_t + \frac{1}{2} \frac{\partial^2 f_t}{\partial P_t^2} \sigma^2 P_t^2 \right) \Delta t + \frac{\partial f_t}{\partial P_t} \sigma P_t \Delta W_t$$

Needless to say that the time intervals are very small (m is large).

Noting that the term ΔW_t is the same in both equations, we can look for a portfolio that does not contain the Wiener process, thus the portfolio is selected under two conditions:

It has the value of -1 e in the derivative short asset, and has the value of $\partial f_t / \partial P_t$ in the stock of the subjacent stock. «The holder of this portfolio is short one derivative security and long an amount $\partial f / \partial S$ of shares» Hull (2002, p. 220).

Denoting according to the value of the portfolio we have:

$$V_t = -f_t + (\partial f_t / \partial P_t) P_t$$

The change in its value ΔV_t along the moment Δt is given by:

$$\Delta V_t = -\Delta f_t + (\partial f_t / \partial P_t) \Delta P_t$$

Substituting from the above we have:

$$\Delta V_t = (-\partial f_t / \partial t - (1/2)(\partial^2 f_t / \partial^2 P_t)(\sigma P_t)^2 \Delta t$$

By the way, the portfolio that has been selected in this last relation does not contain the term ΔW_t , under the hypothesis of no arbitrage, thus the portfolio is risk free along the interval Δt .

By now we have just to collect the results and we are finished,

Therefore, along the short instant of time Δt , the portfolio yields the same rate of return as any other risk free assets available in the market, so in order to fulfill the condition: $\Delta V_t = r V_t \Delta t$, r is the risk free rate.

Again substitute to get:

$$\begin{aligned} \Delta V_t &= (-\partial f_t / \partial t - (1/2)(\partial^2 f_t / \partial^2 P_t)(\sigma P_t)^2 \Delta t = r (-f_t + (\partial f_t / \partial P_t) P_t) \Delta t = \\ &= r V_t \Delta t \\ &= (\partial f_t / \partial t + (1/2)(\partial^2 f_t / \partial^2 P_t)(\sigma P_t)^2 = r (f_t - (\partial f_t / \partial P_t) P_t) \end{aligned}$$

We have obtained a basic partial differential equation in Black Scholes theory.

$$\frac{\partial f_t}{\partial t} + r P_t \frac{\partial f_t}{\partial P_t} + \frac{1}{2} \sigma^2 P_t^2 \frac{\partial^2 f_t}{\partial P_t^2} = r f_t$$

To solve this partial differential equation we require a boundary condition. After known procedures the solution for an European option which can be adapted for an American option also is:

$$f = \max(P_t - K, 0) \quad \text{when } t=T$$

The price for the call option at the moment t is:

$$f_t = \exp[-r(T-t)] E[\max(P_T - K, 0)]$$

It can be shown that in a neutral risk world we have:

$$f_t = \exp[-r(T-t)] \int_K^{\infty} (P_T - K) g(P_T) dP_T$$

Here $g(P_T)$ is the density function of the random variable P_T :

$$f_t = P_t \Phi(h_+) - K \exp[T-t] \Phi(H_-)$$

$\Phi(x)$ is the normal distribution function evaluated at the point x .

$$h_+ = \frac{\ln(P_t / K) + (r + \sigma^2 / 2)(T-t)}{\sigma \sqrt{T-t}}$$

$$h_- = \frac{\ln(P_t / K) + (r - \sigma^2 / 2)(T-t)}{\sigma \sqrt{T-t}}$$

3.2 Simulating Stochastic Processes

Now we turn towards generating realizations of a process by computer simulations. We know that a diffusion process has two main components, the mean and the variance, which usually are time dependent.

$$dX_t = \mu(X_t, t)dt + \sigma(X_t, t)dW_t$$

Selecting formulations for the mean $\mu(X_t, t)$ and the variance $\sigma(X_t, t)$ one gets a specific diffusion process. Everyday huge amounts of new processes appear in the literature on the subject, capable of explaining any aspect of finance dynamics.

3.3 The Ornstein-Uhlenbeck Process

This process is very important in financial theory because it has an outstanding property: *mean reversion*, that is $X(t)$, tends to oscillate around $E[X(t)]$.

Defined as the process $X(t)$ whose trajectory is guided by:

$$dX(t) = -\lambda X(t)dt + \sigma dW(t) \text{ where } \lambda > 0$$

[it is also may defined as $dX(t) = (m - \lambda X_t)dt + \sigma dW(t)$].

This model is used to represent assets that fluctuate around zero, because if $X(t) < 0$ assumes negative values, the factor $-\lambda$ intervenes making $dX(t) > 0$ thus $X(t)$ begins to grow.

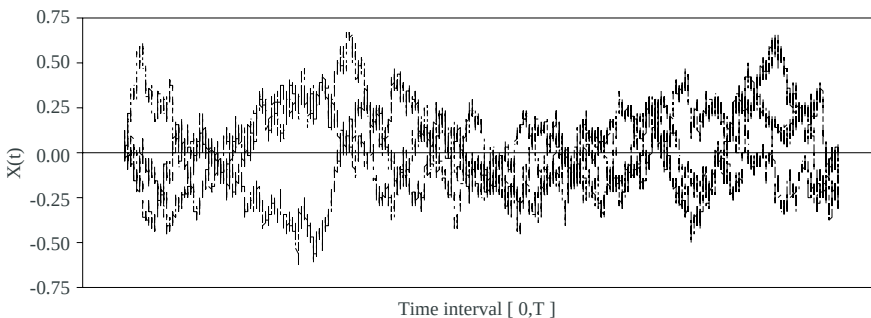
Similarly if $X(t) > 0$ assumes positive values, the factor $-\lambda$ intervenes making $dX(t) < 0$ thus $X(t)$ begins to decrease; this is the central idea of the mean reversion. Consult Neftci (2000, p.271) and Gouriéroux and Jasiak (2001, p. 249, 289).

The process Ornstein-Uhlenbeck has the discrete version:

$$X(t_{i+1}) = X(t_i) - \lambda X(t_i) * (t_{i+1} - t_i) + \sigma * \sqrt{t_{i+1} - t_i} * Z_i$$

With: $\lambda = 10.84$ and $\sigma = 0.96$ are taken.

Graph 3
Ornstein Ulhenbeck Processes



Now, if we take:

$$\mu(X_t, t) = a(b - X_t^\alpha)$$

$$\sigma(X_t, t) = \sigma X_t^\beta$$

We get a remarkable family of stochastic differential equations see Venegas(2006, p. 571).

$$dX(t) = a(b - X_t^\alpha)dt + \sigma X_t^\beta dW(t)$$

A group of different processes according to the alfa and beta values, the research has shown these various models which are remarkable because of their properties.

Table 1
Kit of useful Diffusion processes

<i>Model</i>	<i>Parameters</i>	<i>b</i>	<i>a_t</i>	<i>Process</i>
Merton (1970)	$\alpha = 0 \ \beta = 0$	$\mu + 1$	1	$dX_t = \mu dt + \sigma dW_t$ m, s are constant
Vasicek (1977)	$\alpha = 1 \ \beta = 0$	b	a	$dX_t = a(b - r_t)dt + \sigma dW_t$ a, b, s are constant
CIR (1985)	$\alpha = 1 \ \beta = \frac{1}{2}$	b	a	$dX_t = a(b - X_t)dt + \sigma \sqrt{X_t} dW_t$ a, b, s are constant
Ho y Lee (1986)	$\alpha = 0 \ \beta = 0$	2	h_t	$dX_t = h_t dt + \sigma dW_t$ s is constant
Longstaff (1979)	$\alpha = \frac{1}{2} \ \beta = \frac{1}{2}$	b	a	$dX_t = a(b - \sqrt{X_t})dt + \sigma \sqrt{X_t} dW_t$ a, b, s are constant
Hull and White (1990)	$\alpha = 1 \ \beta = 0$	b_t	a	$dX_t = a(b_t - X_t)dt + \sigma dW_t$ b_t, s are a time function

Source: Venegas (2006, chap. 53: 572).

Note that Hull (1993, p.404) refers to the Hull and White model as:

$$dX(t) = (b(t) - aX(t))dt + \sigma dW(t)$$

Merton (1970)

Merton used the Wiener process denoted by W and its dispersion changes by a σ factor, thus the equation of motion is:

$$dX(t) = \mu dt + \sigma dW(t)$$

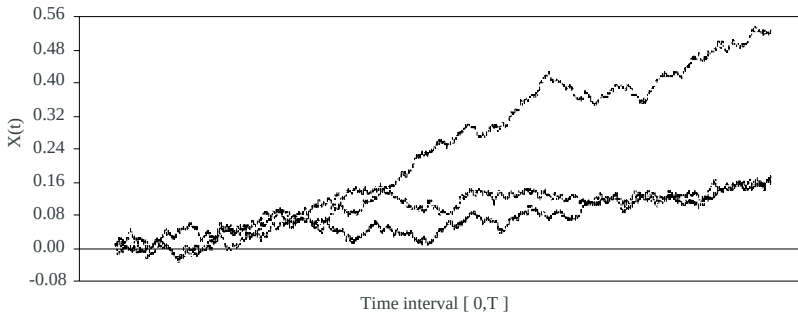
Where:

$W(t)$ = is a simple Wiener process; and

Values $\mu = 0.15$ y $\sigma = 0.96$ are taken.

The following recursions are used:

Graph 4
Merton Processes



Vasicek (1977)

This model has the following formulation:

$$dX(t) = a(b - X_t)dt + \sigma dW(t)$$

Where:

$a > 0$, $b > 0$, $\sigma > 0$ are positive constants.

This process has mean reversion, because it belongs to the Ornstein-Uhlenbeck family, specifically:

$dX(t)$ is positive if $b > X(t)$ thus $dX(t) = a(b - X(t))dt$ is positive, therefore $X(t)$ increases.

$dX(t)$ is negative if $b < X(t)$ thus $dX(t) = a(b - X(t))dt$ is negative, so $X(t)$ decreases.

The speed of convergence hinges on the parameter a , while the level where equilibrium is given by the parameter b .

In this model the long-term level b is where the process is approaching and the force with which the process X_t is being lead is the parameter a . In this model it is possible that $X(t)$ takes negative values.

The discretized version is:

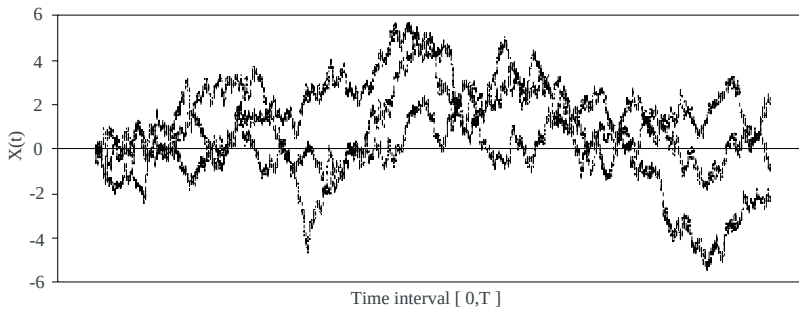
$$X(t_{i+1}) = X(t_i) + a(b - X(t_i))(t_{i+1} - t_i) + \sigma \sqrt{t_{i+1} - t_i} * Z_{i+1}$$

Where:

a , b , σ are positive constants; and

Values are taken for the simulations, $a = 3.0$, $b = 0.5$, $\sigma = 5.4$.

Graph 5
Vasicek Processes



CIR (1985)

CIR is an acronym of the Cox Ingersoll and Ross process, which is very popular in the literature.

The CIR process which is generated from the chart taking:

$$\alpha = 1 \quad \beta = \frac{1}{2} \quad \mu(X(t), t) = a(b - X(t)) \quad \text{y} \quad \sigma(X(t), t) = \sigma \sqrt{X(t)}$$

$$dX_t = a(b - X_t)dt + \sigma \sqrt{X_t} dW_t$$

This is one of the first interest rate equilibrium structure models in continuous time of a factor that describes the rates of temporary structures. Assuming that these follow a stochastic process where their parameters are a function of themselves but they are independent in time.

This model captures the short-term interest rate dynamics with mean reversion, and it is based upon the following diffusion equation:

$$dX(t) = a(b - X(t))dt + \sigma\sqrt{X(t)}dW(t)$$

Where:

a , b , σ are constant parameters;

a is the force with which r_t trajectory is led towards the equilibrium level b .

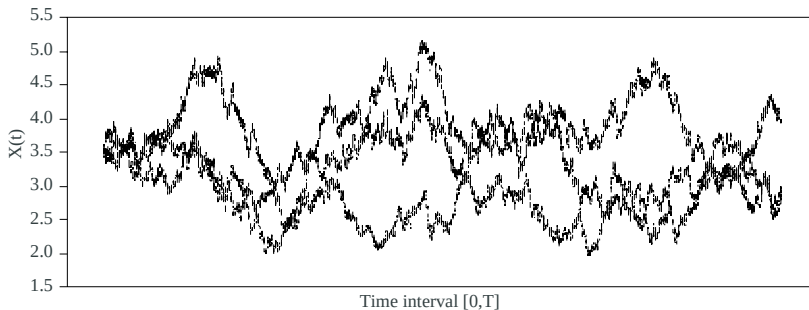
The CIR process has the property that if $r(0) > 0$ therefore $r(t) \geq 0$ all t and also $2ab \geq \sigma^2$ therefore $r(t) > 0$ all t with a probability one consult Glasserman(2004, p. 120).

The most important thing provided by this model is that the term structure always generates positive interest rates, differently from the model proposed by Vasicek (1977) that can generate negative interest rates with a positive probability for some parameter values;

We consider $a = 2.5$, $b = 3.5$, $\sigma = 0.96$. By using the discretization, we get:

$$X(t_{i+1}) = X(t_i) + a(b - X(t_i))(t_{i+1} - t_i)d + \sigma\sqrt{X(t_i)}\sqrt{t_{i+1} - t_i}Z_{i+1}$$

Graph 6
Cox Ingersoll Ross Processes

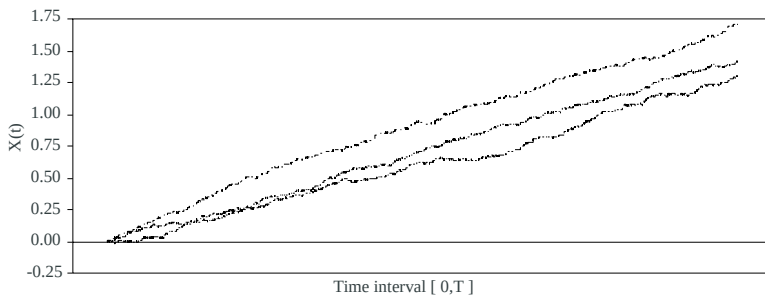


Ho y Lee (1986)

The Ho-Lee model is $dX(t)=g(t)dt+\sigma dW(t)$ where $g(t)$ is a deterministic function of time. By using the discretization, we get:

$$X(t_{i+1}) = X(t_i) + G(t_i)(t_{i+1} - t_i)d + \sigma \sqrt{t_{i+1} - t_i} Z_i$$

Graph 7
Ho-Lee Processes



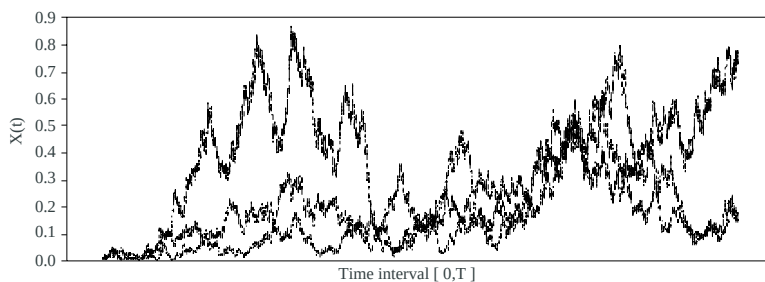
Longstaff (1979)

The Longstaff model is: $dX_t = a(b - \sqrt{X_t})dt + \sqrt{X_t}dW_t$

By using the discretization, we get:

$$X(t_{i+1}) = X(t_i) + a(b - \sqrt{X(t_i)})(t_{i+1} - t_i) + \sigma \sqrt{X(t_i)} \sqrt{t_{i+1} - t_i} Z_i$$

Graph 8
Longstaff Processes



Hull and White (1990)

The Hull-White process we will use, is taken from Hull (1993, 2nd edition p.404).
 $dX_t = a(b_t - X_t) dt + \sigma dW_t$

It's known that this model can be interpreted as the Vasicek model with a time mean reversion dependent on the rate a .

$$dX(t) = (Q(t) - aX(t))dt + \sigma dW(t)$$

Where:

a, σ = are constant.

One might take $Q(t)$ as a polynomial in t of a q grade so that:

$$Q(t) = b_0 + b_1t + b_2t^2 + b_3t^3 + b_4t^4 + \dots + b_qt^q \quad b_q \neq 0$$

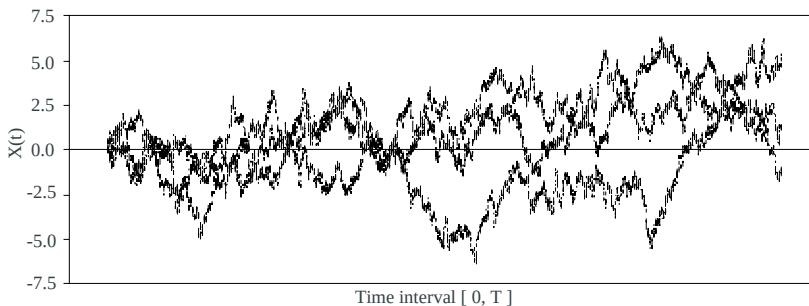
The most frequent case in applications is when $q = 1$, therefore we are interested in the process: $dX(t) = (b_0 + b_1t - aX(t)) dt + \sigma dW(t)$.

The discrete version for simulations is:

$$X(t_{i+1}) = X(t_i) + (b_0 + b_1t_i - aX(t_i))(t_{i+1} - t_i) + \sigma \sqrt{(t_{i+1} - t_i)} * Z_{i+1}$$

$$a = 1.0, \sigma = 2.06, \quad b_0 = 0.1026, \quad b_1 = 0.0003078$$

Graph 9
Hull White Processes



4. Multiple dimensions

It is interesting to analyze a couple of examples of processes that are jointly generated under the same dynamics; they are called multivariable processes.

The most natural one is the multivariate standard Brownian motion and a second one is a multivariate Ornstein-Uhlenbeck process.

We call a vector process $W(t) = (W_1(t), W_2(t), \dots, W_d(t))$ a 'multivariate standard Brownian motion in $\mathfrak{R}^d$, if $W(0)=0$, $W(t)$ has continuous sample paths with independent stationary increments; $W(t) - W(s) \sim N(0, (t-s) \cdot I)$ $0 = s < t = T$

I is the identity $d \times d$ matrix. Note that this definition implies that each component $W_i(t)$ is a standard one dimensional Brownian motion and that $W_i(t)$ and $W_j(t)$ are independent for different values of i and j .

Now take any vector μ in $\mathfrak{R}^d$ and a $d \times d$ symmetric positive definite matrix Σ . A multivariate Brownian motion in the space $\mathfrak{R}^d$ with drift μ and covariance matrix Σ , is given by continuous sample paths such that $X(t) - X(s) \sim N((t-s)\mu, (t-s) \cdot \Sigma)$

The seed is taken as $W(0)=0$.

Take a matrix $d \times d$ called B such that $BB' = \Sigma$

Thus the process defined as $X(t) = \mu \cdot t + B \cdot dW(t)$ is a multivariate Brownian motion, and it is possible to extend this class of processes by taking time variable parameters:

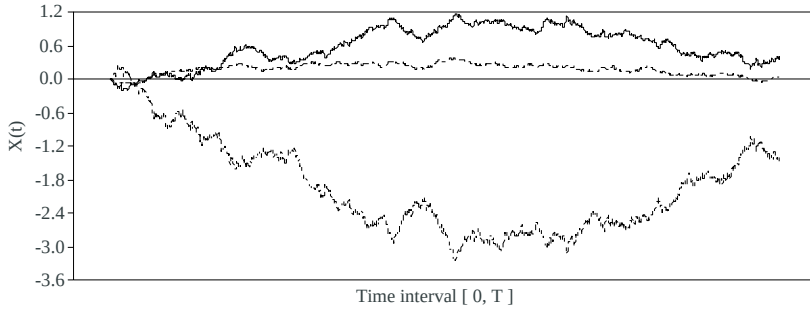
$$X(t) = \mu(t) \cdot t + B(t) \cdot dW(t) \quad \text{note that} \quad B(t)B(t)' = \Sigma(t)$$

To build such a process in the computer take first $Z_1, Z_2, Z_3, \dots, Z_n$ independent $N(0, I)$ in $\mathfrak{R}^d$, define $W(0)=0$ and take the recursions

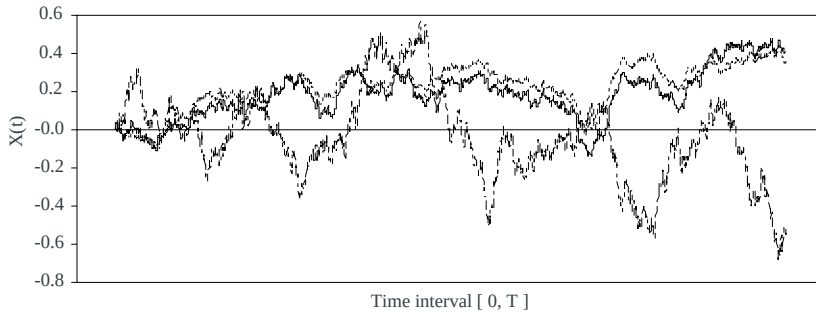
$$X(t_{i+1}) = X(t_i) + \mu \cdot (t_{i+1} - t_i) + \sqrt{(t_{i+1} - t_i)} \cdot B \cdot Z_{i+1} \text{ for } i=0, 1, 2, 3, \dots, n-1$$

The matrix B is such that $BB' = \Sigma$

Graph 10
Multivariate Wiener Processes



Graph 11
Multivariate Wiener Processes



The Ornstein-Uhlenbeck process is a direct extension of the univariate case.

Take a matrix $d \times d$ called B such that $BB' = \Sigma$

Define the process $X(t)$ whose trajectory is guided by:

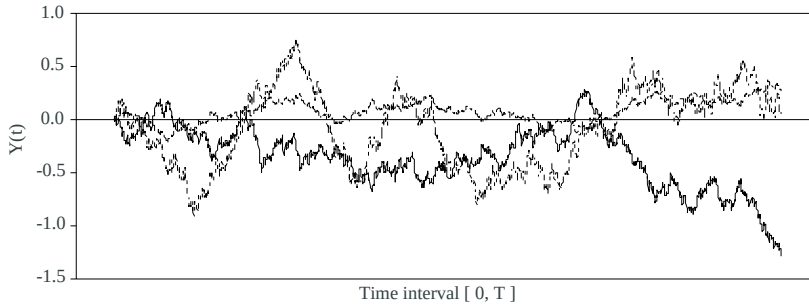
$dX(t) = -\lambda \cdot X(t) dt + B dW(t)$ where the vector λ has each component positive that is: $\lambda = (\lambda_i)$, $\lambda_i > 0$ and $\lambda \cdot X(t) = (\lambda_i \cdot x_i(t))$ is a 'multivariate Ornstein-Uhlenbeck motion'.

To build such a process in the computer take first $Z_1, Z_2, Z_3, \dots, Z_n$ independent $N(0, I)$ in $\mathcal{R}^d$, define $W(0)=0$ and take the recursions:

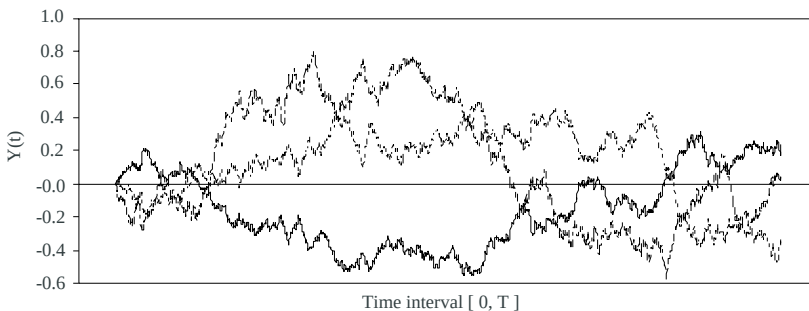
$$X(t_{i+1}) = X(t_i) - \lambda \cdot X(t_i) \cdot (t_{i+1} - t_i) + \sqrt{(t_{i+1} - t_i)} \cdot B \cdot Z_{i+1} \quad \text{for } i=0,1,2,3,\dots,n-1$$

The matrix B is such that $BB' = \Sigma$

Graph 12
Multivariate Ornstein-Uhlenbeck Processes



Graph 13
Multivariate Ornstein-Uhlenbeck Processes



Conclusions

Stochastic processes is a rich field with ample possibilities, although there is cost to enter into the topic: high level in the quantitative skill and knowledge in the subject of modeling and simulating a model using the computer, the reward is a much more deep understanding of what is «Stochastics». Finance requires these notions in which chance and random behavior occur every day, but as well Macroeconomics nowadays is modeled by using the notion of probable outcomes and

erratic phenomena. Therefore the scholar in Finance Economics is compelled to a much more higher level in Mathematics than ever before. We have seen that the natural path to knowledge is to rely in geometric visualizations to understand probabilistic dynamics. Is as Mankiw(2006) says: an economist is a (social) scientific and a (social) engineer, neither side dominates the other, a proper balance is required.

Bibliographic References

- Black, F. and M. Scholes (1973). "The Pricing of Options and Corporate Liabilities", *Journal of Political Economy*, 81(3), pp. 637-654.
- Cox, John, Jonathan Ingersoll and Stephen Ross (1985). "An Intertemporal General Equilibrium Model of Asset Prices", *Econometrica*, 53, pp. 363-384.
- Dohan, U. (1978). "On the Term Structure of Interest Rates", *Journal of Financial Economics*, 6, pp. 59-69.
- Glasserman, P. (2004). *Monte Carlo Methods in Financial Engineering*, Springer.
- Gourieroux and Jasiak (2001). *Financial Econometrics: Diffusion Process*, Princeton series in Finance.
- Hamilton, James (1995). *Time Series Analysis*, Princeton University Press.
- Ho, T. and S. Lee (1986). Term Structure Movements and Pricing Interest Rate Contingent Claims, *Journal of Finance*, 42 (5), pp. 1011-1029.
- Hull, J. (1993). *Options, futures and other derivative securities 2nd*, USA: Prentice Hall.
- (2002). *Options, Futures, and Other Derivatives, 5nd*, USA: Prentice Hall.
- Ito, Kiyoshi (1951). "On Stochastic Differential Equations", *Memoirs, American Mathematical Society*, 4, pp. 1-51.
- Karatzas I., S. E. Shreve (1991) *Brownian Motion and Stochastic Calculus*, GTM, 113, Springer.
- Longstaff, F. and E. Schwartz (1979). "Interest Rate Volatility and the Term Structure: A Two-factor general equilibrium model", *Journal of Finance*, 47, pp. 1259-1282.
- Lutkepohl, Helmut (2005). *New Introduction to Multiple Time Series Analysis*, Springer Verlag.
- Merton, R. C. (1970). "Optimum Consumption and Portfolio Rules in a Continuous-Time Model", *Working Papers*, 58, Massachusetts Institute of Technology, Departments of Economics.
- (1980). "On Estimating the Expected Return on the Market: An Exploratory Investigation", *Journal of Financial Economics*, 8(4), pp. 323-361.

- Mota Aragón, Martha Beatriz (2006). “El Análisis de los Flujos de Efectivo como una Aplicación de la Teoría de los Procesos Estocásticos y la Teoría de Opciones Reales, un nuevo enfoque”, ITESM, 4 de diciembre.
- Neftci, Salih N. (2000). *An Introduction to the Mathematics of Financial Derivatives*, New York: Academic Press.
- Oksendal Bernt(1995). *Stochastic Differential Equations*, Springer Verlag.
- Tsay Rue (2002). *Analysis of Financial Time Series*, Wiley.
- Vasicek, O. (1977). “An Equilibrium Characterization of the Term Structure”, *Journal of Financial Economics*, 5, pp. 177-188.
- Venegas, F. (2006). *Riesgos Financieros y Económicos: Productos Derivados y Decisiones Económicas bajo incertidumbre*, Thomson.

Estabilización de precios y expectativas de devaluación: tasas de interés estocásticas

(Recibido: junio/07–aprobado: noviembre/07)

*Salvador Rivas Aceves**

*Francisco Venegas-Martínez***

Resumen

El presente trabajo desarrolla un modelo estocástico de estabilización de precios donde el tipo de cambio actúa como un ancla nominal para contener la inflación. Las expectativas de los agentes económicos sobre la evolución de las tasas de devaluación y de interés real son modeladas con procesos de difusión correlacionados. En ausencia de un mercado de cobertura contra el riesgo cambiario, se examina la dinámica de equilibrio del consumo cuando se implementa un programa anti-inflacionario. Asimismo, se evalúan los efectos en el bienestar producidos por cambios repentinos en los parámetros que determinan las expectativas de devaluación.

Palabras clave: macroeconomía, estabilización de precios.

Clasificación JEL: E2, F31.

* Doctorante en Ciencias Económicas por la UAM (rivas.salvador@gmail.com).

** Profesor Interino de la ESE-IPN (fvenegas1111@yahoo.com.mx).

Introducción

Este trabajo desarrolla un modelo estocástico de estabilización inflacionaria donde el tipo de cambio actúa como un ancla nominal. Se enfatiza en el papel que juega la incertidumbre en la dinámica esperada tanto de la tasa de devaluación como de la tasa de interés real. Se supone que: 1) las expectativas de devaluación siguen un proceso mixto de difusión con saltos donde el movimiento browniano conduce a la tasa de devaluación y el proceso de Poisson determina la probabilidad de devaluación, y 2) la dinámica esperada de la tasa real de interés es guiada por el movimiento browniano; además, que estos dos procesos se encuentran correlacionados entre sí.

El modelo considera también que no hay mercados de cobertura contra el riesgo cambiario y que el impuesto inflacionario no se regresa a los agentes. En este marco y bajo el supuesto de utilidad logarítmica, se examina la dinámica de equilibrio del consumo en presencia de un programa de estabilización inflacionaria. Así mismo, se estudian los efectos en el bienestar económico producidos por cambios permanentes en los parámetros que determinan las expectativas de devaluación.

Existen amplias referencias que han examinado los programas de estabilización y sus correspondientes procesos inflacionarios, los cuales tuvieron lugar en América Latina entre las décadas de los setenta y los noventa, por ejemplo Calvo y Végh (1998), Helpman y Razin (1987), Kiguel y Liviatan (1992) y Végh (1992). En estos estudios se analizan los casos de Argentina, Brasil, Chile, Uruguay, Israel y México, donde se identifican similitudes asociadas con dichos programas. Existe también un gran número de modelos que proporcionan explicaciones teóricas de dichas similitudes, como: Calvo (1986), Calvo y Végh (1993), Reinhart y Végh (1993, 1993b) y Venegas-Martínez (2006, 2006b). Estos modelos se encuentran dentro de la literatura relacionada con la falta de credibilidad.

La literatura de ‘credibilidad’ ha utilizado en forma exhaustiva un número limitado de modelos deterministas que estudian la dinámica del consumo en presencia de programas anti-inflacionarios para explicar las regularidades empíricas. La mayor parte de los modelos existentes ignoran el papel, tan esencial, que juega la incertidumbre en las expectativas de los agentes.

En el marco analítico propuesto, las expectativas son modeladas mediante procesos de difusión que proporcionan una buena aproximación a la realidad y, al mismo tiempo, tiene la capacidad de analizar diferentes aspectos de la política cambiaria. Este trabajo se restringe a estudiar la dinámica de equilibrio del consumo y la riqueza, así como a evaluar el impacto en el bienestar económico por cambios repentinos tanto en la tasa esperada de devaluación como en la probabilidad de devaluación.

Existen unos cuantos modelos estocásticos, de manufactura reciente, sobre programas anti-inflacionarios que toman como ancla nominal el tipo de cambio en un ambiente de falta de credibilidad, por ejemplo, Drazen y Helpman (1988), Calvo y Drazen (1997), Mendoza y Uribe (1996, 1998) y Venegas-Martínez (2006). El presente trabajo extiende el modelo de Venegas-Martínez (2006b) al incluir un retorno real estocástico de un bono internacional por medio de un proceso de difusión, es decir, se modela a la tasa de interés con un movimiento browniano.

Para lograr lo anterior, el presente trabajo se organiza de la manera siguiente. En primera instancia, se estudia un modelo donde el agente representativo tiene expectativas de devaluación que siguen un proceso mixto de difusión con saltos y la dinámica esperada de la tasa real de interés es gobernada por un proceso de difusión, se supone que estos dos procesos están correlacionados entre sí. Se considera además que la economía es estocástica, pequeña, abierta, del estilo Ramsey y sólo produce un bien, así como que el dinero y el consumo son perfectos sustitutos. En el segundo apartado, se caracteriza la dinámica de equilibrio del consumo. A continuación, se realizan experimentos de política cambiaria. Después, se evalúa el impacto en el bienestar económico. Finalmente, se presentan las conclusiones, se establecen las limitaciones y alcances del modelo, para mencionar algunas líneas futuras de investigación.

1. La economía estocástica

La mayor parte de los supuestos del presente trabajo coinciden con los que se establecen en Venegas-Martínez (2006, 2006b), con excepción de que ahora la tasa de interés real es considerada como variable conducida por un proceso de difusión. Se considera una economía estocástica, pequeña y abierta, la cual está poblada por consumidores que viven para siempre con preferencias y dotaciones idénticas y que desean maximizar su satisfacción por un bien genérico de consumo. El bien de consumo es internacionalmente comerciable sin barreras arancelarias. El tipo de cambio actúa como un ancla nominal para contener la inflación de tal manera que esta última está determinada por la siguiente condición de poder de paridad de compra:

$$\frac{dP_t}{P_t} = \frac{de_t}{e_t} \quad (1)$$

Donde:

P_t = es el nivel general de precios; y

e_t = es el tipo de cambio nominal.

Por simplicidad, el precio del bien en el resto del mundo se mantendrá constante y el valor inicial e_0 es supuesto conocido, ambos son iguales a 1. La incertidumbre en la dinámica de la tasa esperada de devaluación es modelada por un proceso mixto de difusión con saltos. En cuyo caso, el agente representativo percibe que la inflación esperada, la cual coincide con la tasa esperada de devaluación, es conducida por un proceso estocástico de la forma:

$$\frac{de_t}{e_t} = \mu dt + \sigma dz_t + \kappa dq_t \quad (2)$$

Donde:

la tendencia μ = es la tasa media esperada de devaluación condicional en que ningún salto ocurra;

σ = es la volatilidad instantánea de la tasa esperada de devaluación;

κ = es la media esperada del tamaño de un salto en el tipo de cambio (una devaluación); y

z_t = es un proceso de Wiener, es decir, dz_t es una variable aleatoria normal con incrementos temporales independientes con media cero y varianza igual al incremento temporal.

El número de devaluaciones por unidad de tiempo ocurre de acuerdo a un proceso de Poisson q_t con intensidad γ , de esta manera:

$$\begin{cases} \Pr(\text{un salto unitario durante } dt) = \Pr(dq_t = 1) = \gamma dt \\ \Pr(\text{ningún salto durante } dt) = \Pr(dq_t = 0) = 1 - \gamma dt + o(dt) \\ \Pr(\text{más de un salto durante } dt) = \Pr(dq_t \geq 1) = o(dt) \end{cases} \quad (3)$$

Donde:

$o(dt)$ = significa que $o(dt) / t \rightarrow 0$ cuando $t \rightarrow 0$.

Se supone que inicialmente $q_0 = 0$, y que los procesos dz_t y dq_t están correlacionados. El agente representativo posee dos activos, el primero son los saldos reales:

$$m_t = M_t / P_t \quad (4)$$

Donde:

M_t = es el acervo nominal de dinero.

El segundo es un bono internacional b_t , de tal manera que la riqueza real del consumidor a_t está definida por:

$$a_t = m_t + b_t \quad (5)$$

Es importante señalar que la riqueza inicial a_0 está exógenamente determinada. Además, se supone que el resto del mundo no cuenta con dinero doméstico. La dinámica estocástica del retorno real de un bono internacionalmente comerciable es modelada por el siguiente proceso:

$$db_t = a(b - r_t) b_t dt + \Sigma(r_t, t) b_t dx_t \quad (6)$$

Donde:

$$a = -r_0;$$

$$b = 0; \text{ y}$$

$$\Sigma(r_t, t) = \sigma_0 r_{\bar{r}}$$

Aquí, la tendencia r_0 es el retorno medio esperado, σ_0 es la volatilidad instantánea del retorno esperado y x_t es también un proceso de Wiener, es decir, dx_t es una variable aleatoria normal con incrementos temporales independientes con media cero y varianza igual al incremento temporal, que representa el comportamiento de la tasa de interés. Por lo tanto, el rendimiento del bono en manos del consumidor satisface:

$$\frac{db_t}{b_t} = r_0 dt + \sigma_0 dx_t \quad (6')$$

De igual manera, se supone que la tasa de interés y la devaluación están correlacionadas, por lo que dz_t y dx_t son procesos que satisfacen que:

$$dz_t dx_t = \rho dt \quad (7)$$

Dicha correlación está dada por:

$$\rho = \frac{\text{Cov}(dz_t, dx_t)}{\sqrt{\text{Var}(dz_t)}\sqrt{\text{Var}(dx_t)}} = \frac{\text{Cov}(dz_t, dx_t)}{\sqrt{dt}\sqrt{dt}} = \frac{\text{Cov}(dz_t, dx_t)}{dt} \quad (7')$$

Como se supone que los cambios en la tasa de devaluación y en la tasa real de interés se encuentran positivamente correlacionados, tal y como lo demuestra la evidencia empírica, y ambos están representados por procesos de difusión, entonces $\text{Cov}(dz_t, dx_t) > 0$.

Suponga ahora que el dinero y el consumo son perfectos sustitutos, es decir, $m_t = c_t$, donde c_t es el consumo y m_t son los saldos reales. De esta manera, el consumidor financia su consumo por medio de los saldos reales que mantiene en su poder. Ahora bien, dado que $i = r_0 + \mu > 0$, el consumidor tiene incentivos para mantener el mínimo posible de saldos reales ya que puede obtener dicho rendimiento i si se deshace de ellos. Dado que M_t es constante, el retorno real estocástico por mantener saldos reales (dR_m) es simplemente el cambio porcentual del inverso del nivel general de precios ya que:

$$\frac{dm_t}{m_t} = \frac{d\left(\frac{M_t}{P_t}\right)}{\frac{M_t}{P_t}} = \frac{d\left(\frac{1}{P_t}\right)}{\frac{1}{P_t}} = P_t d\left(\frac{1}{P_t}\right) \quad (8)$$

Después de aplicar el lema de Itô para Martingalas (véase Gihman y Skorohod, 1972: cap. 3), se tiene que:

$$dR_m = P_t d\left(\frac{1}{P_t}\right) = (-\mu + \sigma^2 dt) - \sigma dz_t - \frac{\kappa}{1+\kappa} dq_t \quad (9)$$

La ecuación diferencial estocástica que describe la acumulación de la riqueza real del consumidor representativo en términos de las proporciones asignadas a saldos reales ($\omega_t = m_t / a_t$) y a la tenencia de bonos ($1 - \omega_t = b_t / a_t$), está dada por:

$$\frac{da_t}{a_t} = \omega_t dR_m + (1 - \omega_t) \frac{db_t}{b_t} - \frac{c_t}{a_t} \quad (10)$$

Al sustituir (6') y (9) en (10), se obtiene:

$$da_t = a_t \left[(r_0 - \eta \omega_t) dt - \omega_t (\sigma dz_t + \sigma_0 dx_t) + \sigma_0 dx_t - \frac{\kappa \omega_t}{1 + \kappa} dq_t \right] \quad (11)$$

Donde:

$$\eta \equiv \mu - \sigma^2.$$

En consecuencia, el nivel de riqueza del consumidor depende del retorno medio esperado que le genera la tenencia de un bono que es internacionalmente comerciable y de su volatilidad instantánea esperada, de la volatilidad instantánea que presenta la tasa de devaluación, de la media esperada de los saltos de las posibles devaluaciones y de la tasa de interés nominal. En lo que sigue, el análisis se concentra en valores pequeños de la volatilidad total con respecto a la tasa media esperada de devaluación, de tal manera que:

$$\alpha \equiv \mu - \sigma^2 - \sigma_0^2 > 0 \quad (12)$$

2. Determinación del equilibrio

El consumidor representativo es adverso al riesgo, obtiene utilidad de un bien de consumo c_t y desea maximizar en $t = 0$ su utilidad esperada del tipo de Von Neumann-Morgenstern, dada por:

$$V_0 = E_0 \left\{ \int_0^\infty \log(c_t) e^{-\eta t} dt \mid F_0 \right\} \quad (13)$$

Donde:

E_0 = es la esperanza condicional en toda la información disponible (F_0) para $t = 0$.

Se ha escogido, en particular, la función logarítmica de utilidad a fin de generar soluciones analíticas. La ecuación de Hamilton-Jacobi-Bellman (HJB) asociada al problema de control óptimo estocástico de maximizar (13) sujeto a (11) con $c_t = a_t \omega_t$, está dada por:

$$\begin{aligned}
\max_{\omega} H \equiv \max_{\omega} & \left\{ \log(a_t \omega_t) e^{-r_0 t} + J_a(a_t, t) a_t (r_0 - \eta \omega_t) + J_t(a_t, t) \right. \\
& + \frac{1}{2} J_{aa}(a_t, t) a_t^2 \left[\omega_t^2 \sigma^2 + (1 - \omega_t)^2 \sigma_0^2 - 2 \omega_t (1 - \omega_t) \text{Cov}(dx_t, dz_t) \right] \\
& \left. + \gamma \left[J \left(a_t \left(1 - \frac{\kappa \omega_t}{1 + \kappa} \right), t \right) - J(a_t, t) \right] \right\} = 0
\end{aligned} \quad (14)$$

La función de utilidad indirecta está dada por la ecuación:

$$J_t(a_t, t) = \max_{\omega} E_t \left\{ \int_t^{\infty} \log(a_t \omega) e^{-r_0 s} ds \mid F_t \right\} \quad (15)$$

Donde:

$J_a(a_t, t)$ es la variable de co-estado.

La condición de primer orden (CPO) para una solución interior es $H\omega = \tilde{0}$. Dada la forma funcional de la utilidad total descontada representada en (13), se postula a $J(a_t, t)$ como:

$$J(a_t, t) = e^{-r_0 t} [\phi_1 \log(a_t) + \phi_0] \quad (16)$$

Donde:

ϕ_1 y ϕ_0 se determinan a partir de la condición de HJB.

Después de sustituir (16) en (14), la CPO conduce a que $\omega \square \omega^*$ es invariante en el tiempo y por lo tanto:

$$\frac{1}{\phi_1 \omega^*} - \frac{\gamma \kappa}{1 + \kappa (1 - \omega^*)} = \Psi_1 + \omega^* \Psi_2 \quad (17)$$

A partir de (14) también se obtiene que:

$$\phi_1 = r_0^{-1} \quad (18)$$

y

$$\phi_0 = \frac{1}{r_0} \left[1 + \log(\omega^*) \right] - \frac{1}{r_0^2} \left[\Psi_1 \omega^* + \frac{1}{2} \left[(\omega^*)^2 \Psi_2 + \sigma_0^2 \right] - \gamma \log \left(1 - \frac{\kappa \omega^*}{1 + \kappa} \right) \right] \quad (19)$$

Existe, por supuesto, una condición de transversalidad tal que satisface que:

$$\lim_{t \rightarrow \infty} J(a_t, t) = 0 \quad (20)$$

Al sustituir (18) en (17), la CPO conduce a que:

$$\frac{r_0}{\omega^*} - \frac{\gamma \kappa}{1 + \kappa (1 - \omega^*)} = \Psi_1 + \omega^* \Psi_2 \quad (21)$$

Donde:

$$\begin{aligned} \Psi_1 &= \eta - \sigma_0^2 - \text{Cov}(dz_t, dx_t); \text{ y} \\ \Psi_2 &= \sigma^2 + \sigma_0^2 + 2\text{Cov}(dz_t, dx_t) > 0. \end{aligned}$$

En lo subsecuente, sin pérdida de generalidad, se supone que $\text{Cov}(dz_t, dx_t)$ está acotada superiormente de tal manera que $0 < \text{Cov}(dz_t, dx_t) < \alpha$, de donde se deduce que $\Psi_2 > 0$. Note que (21) es una ecuación cúbica con una raíz negativa y dos positivas y sólo una de estas raíces satisface que $0 < \omega^* < 1$.

3. Experimentos de política económica

A continuación se examinan los efectos en el consumo producidos por los cambios permanentes en los parámetros que determinan las expectativas de devaluación. El primer resultado importante es que un cambio permanente en la tasa esperada de devaluación conlleva un incremento en el costo de oportunidad de consumo futuro, lo cual a su vez conduce a una reducción permanente en la proporción de la riqueza destinada a la tenencia futura de saldos reales y, por lo tanto, destinada al consumo futuro. En efecto, es suficiente diferenciar (21), de donde se obtiene:

$$d\omega^* = - \left[\frac{\gamma \kappa^2}{\left[1 + \kappa (1 - \omega^*) \right]^2} + \Psi_2 + \frac{r_0}{(\omega^*)^2} \right]^{-1} d\mu \quad (22)$$

La expresión dentro del paréntesis es invariablemente positiva, lo cual demuestra una relación inversa entre ω^* y μ .

Otro resultado importante es la respuesta de la proporción de equilibrio de saldos reales ω^* ante cambios permanentes en el parámetro de intensidad γ . Un cambio definitivo en el número esperado de devaluaciones por unidad de tiempo conduce a un incremento en el costo de oportunidad del consumo futuro, lo cual produce una reducción en la proporción de la riqueza asignada a los saldos monetarios en el futuro y, en consecuencia, al consumo futuro. Alternativamente, al diferenciar (21) se obtiene:

$$d\omega^* = - \left[\frac{\kappa}{1 + \kappa (1 - \omega^*)} \left(\frac{\gamma \kappa^2}{1 + \kappa (1 - \omega^*)^2} + \psi_2 + \frac{r_0}{(\omega^*)^2} \right)^{-1} \right] d\gamma \quad (23)$$

Como puede observarse, la expresión dentro del paréntesis es de nuevo positiva. Por lo tanto, existe una relación inversa entre ω y μ .

4. Impacto en el bienestar

En esta sección se evalúa la magnitud del impacto en el bienestar por cambios permanentes de la tasa esperada de devaluación y de la probabilidad de devaluación. El criterio para calcular el bienestar W de un consumidor representativo es, como siempre, la utilidad indirecta con respecto al valor inicial de la riqueza real (a_0). En consecuencia, el bienestar económico se determina a partir de la ecuación (16) como:

$$W \equiv J(a_0, 0) = \frac{1}{r_0} \left[1 + \log(a_0) + \log(\omega^*) \right] - \frac{1}{r_0^2} \left[\psi_1 \omega^* + \frac{1}{2} \left[(\omega^*)^2 \psi_2 + \sigma_0^2 \right] - \gamma \log \left(1 - \frac{\kappa \omega^*}{1 + \kappa} \right) \right] \quad (24)$$

Resulta evidente que el bienestar económico del consumidor depende de la proporción de su riqueza destinada a la tenencia de un bono y saldos reales, del rendimiento instantáneo esperado del bono, de la volatilidad instantánea esperada de dicho rendimiento, de la intensidad del salto debido a una devaluación y de la media esperada del tamaño del salto del tipo de cambio. Un simple ejercicio de estática comparativa conduce a que:

$$W = -\frac{\omega^*}{r_0^2} d\mu \quad (25)$$

y

$$dW = \frac{1}{r_0^2} \log \left(1 - \frac{\kappa \omega^*}{1 + \kappa} \right) d\gamma \quad (26)$$

Por lo tanto, como era de esperarse, el bienestar económico del individuo disminuye si aumenta la tasa esperada de devaluación, al igual que si se incrementa la probabilidad de devaluación. Por otro lado, el bienestar económico aumenta si el retorno esperado del bono aumenta.

Conclusiones

Se ha desarrollado un modelo estocástico de estabilización temporal de precios donde el tipo de cambio actúa como un ancla nominal. Específicamente, las expectativas de los agentes económicos sobre la tasa de devaluación y la tasa de interés real son modeladas mediante procesos de Wiener y de Poisson. En un marco de mercados incompletos, esto es con ausencia de opciones de cobertura, se ha estudiado la dinámica de equilibrio del consumo en presencia de un plan anti-inflacionario. Bajo el supuesto de utilidad logarítmica, se obtuvieron soluciones explícitas que se utilizaron para examinar las implicaciones dinámicas de la incertidumbre.

Los resultados más importantes son que los aumentos permanentes en la tasa esperada de devaluación y en el número esperado de devaluaciones, por unidad de tiempo, reducen tanto el consumo futuro como el bienestar económico. Por otro lado, nuestro marco analítico proporciona nuevos elementos para llevar a cabo experimentos de simulación y trabajo econométrico a fin de analizar aquellas regularidades empíricas que todavía requieren de un marco teórico para su explicación.

Vale la pena mencionar que los resultados obtenidos dependen fuertemente del supuesto de utilidad logarítmica, lo cual representa claramente una limitación del presente trabajo. Sin embargo, la extensión de nuestro trabajo a formas funcionales más complejas del índice de utilidad, requiere de métodos numéricos para calcular soluciones aproximadas, lo cual va más allá del objetivo del presente trabajo. Sin duda, más investigación se requiere en esta dirección.

Referencias bibliográficas

- Calvo, G. A. (1986). "Temporary stabilization: Predetermined exchange rates", *Journal of Political Economy*, vol. 94, pp. 1319-1329.
- Calvo, G. A. y A. Drazen (1997). "Uncertain duration of reform: Dynamic implications", *NBER Working Paper 5925*.
- Calvo, G. A. y C. A. Végh (1993). "Exchange rate based stabilization under imperfect credibility", en H. Frisch y A. Worgotter (eds.), *Open Economy Macroeconomics*, Londres: MacMillan.
- (1998). "Inflation stabilization and balance-of-payments crises in developing countries", en A. Taylor y M. Woodford (eds.), *Handbook of Macroeconomics*, Londres: North Holland.
- Drazen, A y E. Helpman (1988). "Stabilization with exchange rate management under uncertainty", en E. Helpman, A. Razin, y E. Sadka (eds.), *Economic Effects of the Government Budget*, Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
- Gihman, I. I. y A. V. Skorohod (1972). *Stochastic differential equations*, Berlin: Springer-Verlag.
- Helpman, E. y A. Razin (1987). "Exchange rate management; Intertemporal trade-offs", *American Economic Review*, vol. 77, pp. 107-123.
- Kiguel, M. y N. Liviatan (1992). "The business cycle associated with exchange-rate-based stabilization", *The World Bank Economic Review*, vol. 6, pp. 279-305.
- Mendoza, E. G. y M. Uribe (1996). "The syndrome of exchange-rate-based stabilization and uncertain duration of currency pegs", *International Finance Discussion Paper 548*, Board of Governors of the Federal Reserve System.
- Mendoza, E. G. y M. Uribe (1998). "The business cycles of currency speculations: A revision of a Mundellian framework", *International Finance Discussion Paper 617*, Board of Governors of the Federal Reserve System.
- Reinhart, C. M. y C. A. Végh (1993). "Intertemporal consumption substitution and inflation stabilization: An empirical investigation, Washington, D.C.: FMI.
- (1993b). "Nominal interest rates, consumption booms and lack of credibility: A quantitative examination", Washington, D. C.: FMI.
- Végh, C. A. (1992). "Stopping high inflation: An analytical overview", *International Monetary Fund Staff Papers* 39, pp. 626-695.
- Venegas-Martínez, F. (2006). "Stochastic temporary stabilization: Undiversifiable devaluation and income risks", *Economic Modelling*, vol. 23, núm. 1, pp. 157-173.
- (2006b). "Fiscal policy in a stochastic temporary stabilization model: undiversifiable devaluation risk", *Journal of World Economics Review*, vol. 11, núm. 1, pp. 13-38.

La mano invisible del mercado y la evolución de las políticas monetaria y cambiaria: México, 1995-2005

(Recibido: mayo/07–aprobado: septiembre/07)

Josefina León León*

Resumen

El objetivo del artículo es analizar el funcionamiento de las políticas monetaria y cambiaria que se han implementado en México a raíz de la crisis económica de finales de 1994, periodo en el que el Banco de México (Banxico) empieza a jugar un papel crucial en el ámbito de la política económica. Bajo un régimen de libre flotación el tipo de cambio está estrechamente ligado a las acciones emprendidas en materia de política monetaria, mientras que la política fiscal va a quedar supeditada al objetivo de lograr finanzas públicas sanas. La meta que nos proponemos es mostrar cómo la *mano invisible* de los mercados y la *mano visible* del gobierno inciden en la determinación de la tasa de interés y el tipo de cambio, dos variables que como se analiza, juegan un papel fundamental en el sistema económico.

Palabras clave: política monetaria, política cambiaria, estabilidad macroeconómica, Consenso de Washington.

Clasificación JEL: E52, F31.

* Profesora del Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco, (llmj@correo.azc.uam.mx). Una versión preliminar de este trabajo fue presentada en el *Tercer Seminario de Temas Macroeconómicos de Actualidad*, realizado en la Universidad Autónoma Metropolitana, Departamento de Economía de la Unidad Azcapotzalco, el 4 de mayo de 2007.

Introducción

Ante la situación de la crisis de balanza de pagos acaecida en diciembre de 1994, la Comisión de Cambios se vio en la necesidad de modificar el régimen cambiario, pasando de un tipo de cambio fijo con bandas de flotación a un régimen cambiario con tipo de cambio flexible.¹ Con esta transformación el tipo de cambio dejó de ser el ancla del control de los precios para convertirse, junto con la tasa de interés, en una variable de ajuste ante choques exógenos. De este modo, México se suma a la amplia lista de países que desde principios de la década de los setenta transitaron hacia regímenes cambiarios de libre flotación, como resultado principalmente del rompimiento de los Acuerdos Monetarios de Bretton Woods en 1971.²

Si se hiciera un recuento histórico de los regímenes cambiarios imperantes en las economías capitalistas desde el último cuarto del siglo XIX hasta los primeros años del siglo XXI, encontramos una tendencia en la cual los países se han visto en la necesidad de abandonar los regímenes cambiarios de tipo de cambio fijo, para implementar opciones cercanas o aproximadas a un régimen cambiario de libre flotación. Las condiciones bajo las cuales los distintos países modificaron sus esquemas cambiarios han estado caracterizadas normalmente por periodos asociados con crisis económicas y el caso de México no ha sido la excepción.

Como es conocido, el modelo básico de Mundell y Fleming de finales de la década de los sesenta incorpora al sistema IS-LM una serie de conceptos que facilitan el estudio del comportamiento de las políticas monetaria y fiscal bajo regímenes cambiarios alternativos.³ Este sistema teórico es de mucha utilidad para

¹ La Comisión de Cambios está integrada por el Secretario y dos subsecretarios de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y por el Gobernador y dos subgobernadores del Banco de México. Esta comisión tiene la facultad de determinar la política cambiaria. Véase el artículo 21 de la Ley del Banco de México.

² Dichos acuerdos eran resultado de las resoluciones de la Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas, realizada en 1944 en EUA; su objetivo principal fue empezar a reordenar el sistema monetario internacional, dadas las condiciones de inestabilidad que imperaban como resultado de las dos guerras mundiales. Los Acuerdos de Bretton Woods establecieron un sistema cambiario fijo entre los países miembros del Fondo Monetario Internacional (FMI), los cuales debían de fijar el valor de su moneda en términos del dólar norteamericano y el dólar, a su vez, debía ser convertible en oro al precio fijo de \$35 dólares por onza. Véase Larraín y Sachs (2002), especialmente el capítulo 8.

³ El modelo de Mundell-Fleming 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", *International Monetary Fund Staff Paper* del FMI, november, 1962. En 1999 R. Mundell fue Premio Nobel de Economía por su análisis sobre las políticas fiscales y monetarias bajo diferentes sistemas cambiarios y sus estudios de las áreas óptimas de divisas.

comprender las relaciones que se establecen en los mercados de dinero y de dólares para el caso de la economía mexicana. La teoría de la Paridad del Poder de Compra (PPC) y el arbitraje de las tasas de interés, también permiten analizar el comercio internacional y los flujos financieros internacionales, aspectos que junto con la mayor internacionalización de los procesos productivos y los cambios en las instituciones económicas nacionales, constituyen los componentes fundamentales de la globalización económica emprendida sobre todo a finales de la década de los ochenta, proceso en donde países como México y Chile, han sido pioneros en América Latina.

El objetivo de este artículo es, analizar el funcionamiento de las políticas monetaria y cambiaria implementadas en México a raíz de la crisis económica de finales de 1994, periodo en el que el Banco de México (Banxico) empieza a jugar un papel crucial en el ámbito de la política económica. Bajo un régimen de libre flotación, el tipo de cambio se encuentra estrechamente ligado a las acciones emprendidas en materia de política monetaria, y la política fiscal va a quedar supeditada al objetivo de lograr finanzas públicas sanas. La meta que nos proponemos es, mostrar cómo la mano invisible de los mercados y la mano visible del gobierno inciden en la determinación de la tasa de interés y el tipo de cambio, dos variables con un papel fundamental en el sistema económico.

El artículo se divide en tres apartados, en el primero se plantean los factores que en la perspectiva del Banxico generan presiones inflacionarias, para la institución, la inflación es provocada básicamente por factores de demanda agregada, motivo por el cual predomina el carácter contractivo de la política monetaria. Según la teoría cuantitativa del dinero, existe una relación directa entre la cantidad de dinero y los precios, esta es una de las ideas más antiguas de la economía, y durante la década de los setenta adquirió nueva fuerza en el marco de las teorías del ciclo monetario. Uno de los resultados de la revolución neoliberal se refleja en el consenso de Washington, cuyo decálogo caracteriza el proceso de globalización económica en el que está inserto nuestro país. En este contexto, las libres fuerzas del mercado determinan tanto la tasa de interés como el tipo de cambio. No obstante, para hacer frente a los choques exógenos y evitar la volatilidad de estas dos variables, el Banxico interviene tanto en el mercado monetario como en el cambiario, lo que no es exclusivo de nuestro país. En la segunda parte se presenta un resumen de los tres mecanismos de intervención ha aplicados por la Comisión de Cambios para influir en el mercado de dólares.

En la tercer sección se realiza un listado de los logros obtenidos en materia de estabilidad macroeconómica, proceso en el que las políticas monetaria y

cambiaría han jugado un papel importante. Sin embargo, a pesar de que las autoridades monetarias han logrado su objetivo central de reducir la tasa de inflación en un marco de estabilidad del tipo de cambio, el proceso no ha estado exento de costos, los cuales se han visto reflejados en el sector real de la economía y en el hecho de que la dependencia de nuestro país en relación al sector externo se acentuó.

Por otra parte, siguiendo los lineamientos de las políticas neoliberales se promovió la reducción de la participación del Estado en la economía a favor de las libres fuerzas del mercado. Sin embargo, en nuestro país prevalecen estructuras oligopólicas, como es el caso del sistema bancario comercial, ello se ha convertido en un factor que limita el alcance de los logros obtenidos en materia de política económica, si bien la tasa de interés del mercado registra una tendencia descendente, el margen de intermediación del sistema bancario es muy alto y provoca que el financiamiento al sector privado por parte del sistema bancario sea cada vez menor.

1. Los mercados de dinero y cambiario: la lógica de las libres fuerzas del mercado y la justificación de la intervención del gobierno

1.1 Las causas de la inflación en la perspectiva del Banco de México

En los cursos básicos de economía se aprende que los precios son las señales mandadas por los mercados a los agentes económicos, de este modo un exceso en la demanda de un bien se traducirá en un aumento en el nivel de precios, a su vez un exceso de oferta provocará el efecto contrario. La ley de la oferta y la demanda es un concepto básico de la ciencia económica, y sirve como base para explicar la mecánica del funcionamiento actual de los mercados de dinero y cambiario. Los precios en el sistema económico son los siguientes: P , representa el Índice Nacional de Precios al Consumidor (*INPC*), que mide el comportamiento de los precios de una canasta fija de bienes y servicios de consumo básico; W es el nivel promedio del salario mínimo; i es la tasa de interés líder de la economía (Cetes a 28 días);⁴ E es el tipo de cambio nominal, es decir, la cantidad de pesos por cada dólar. Estos

⁴ Los Certificados de la Tesorería de la Federación (Cetes) son el instrumento de deuda bursátil más antiguo emitido por el Gobierno Federal. Se ofrecieron por primera vez en enero de 1987 y desde entonces constituyen un pilar fundamental en el desarrollo del mercado de dinero. Estos títulos pertenecen a la familia de los bonos de cupón cero, esto es, se comercializan a descuento (por debajo de su valor nominal), no devengan intereses en el transcurso de su vida y liquidan su valor nominal en la fecha de vencimiento. En la actualidad los Cetes se emiten y colocan a plazos de 28 y 91 días, y a plazos cercanos a los seis meses y un año. Véase (<http://www.banxico.org.mx/>).

precios corresponden respectivamente a los mercados de bienes y servicios, laboral, de dinero y cambiario.

En nuestro caso nos interesa analizar el funcionamiento de los mercados de dinero y cambiario en una situación en donde el objetivo central del Banxico es la estabilidad de los precios, bajo el esquema actual de metas de inflación. La estrategia económica seguida por las autoridades monetarias desde 1987, es la lucha contra la inflación, en ese año el país observó la tasa de inflación más alta: 160%. Para lograr el objetivo de control de precios, se consideró necesario hacer reformas institucionales, en consecuencia, el Banxico se convirtió en una institución autónoma a partir de abril de 1994.⁵

¿Cómo puede controlar el Banco de México la tasa de crecimiento de los precios? ¿Cuáles son los factores que en la perspectiva del banco central generan presiones inflacionarias? El consenso actual entre los autores de las distintas corrientes de la macroeconomía ortodoxa, es que en el largo plazo la inflación es provocada por variaciones en la cantidad de dinero. Es decir, en periodos largos de tiempo se valida la teoría cuantitativa y el concepto de neutralidad monetaria; la teoría cuantitativa se remonta al siglo XVIII con autores como D. Hume, y el concepto de neutralidad del dinero tiene sus orígenes en las aportaciones de autores como K. Wicksell, F. Hayek y D. Patinkin. El dinero es neutral si los cambios en la oferta monetaria se traducen en variaciones proporcionales en el nivel de precios, sin efecto sobre las variables reales, como la producción, el empleo y los precios relativos.

Por lo tanto, si las autoridades monetarias quieren controlar la inflación, requieren vigilar la tasa de crecimiento de la oferta monetaria. Sin embargo, como el propio Banxico lo reconoce

[...] el exceso de liquidez en la economía es un factor primario que incide en la generación de inflación, pero no es el único, hay otras causas que pueden provocarla: la depreciación del tipo de cambio, los aumentos en los precios de los bienes y servicios administrados por el sector público, el incremento en el nivel de los salarios contractuales, los factores climáticos que inciden positiva o negativamente sobre los precios de granos, frutas y verduras, los precios externos, las variaciones en los impuestos indirectos, las fluctuaciones en los precios internacionales de las materias primas como el petróleo, las presiones en la demanda agregada y las expectativas de los agentes económicos del sector privado en relación al nivel esperado de los precios (León, 2004: 123).

⁵ Los términos en que debe entenderse dicha autonomía aparecen en el artículo 28 de la Constitución Mexicana.

La lista de los factores que generan presiones inflacionarias es amplia y puede clasificarse en dos tipos: la inflación generada por choques de oferta agregada y, la asociada a la demanda agregada. Entre los factores relacionados a la oferta agregada se encuentran: los aumentos en los precios de los bienes y servicios administrados por el sector público, el incremento en el nivel de los salarios contractuales, los factores climáticos y las fluctuaciones en los precios internacionales de las materias primas. Las causas que generan presiones inflacionarias por el lado de la demanda son entre otras: la depreciación del tipo de cambio, las variaciones en los impuestos indirectos, los cambios en los precios externos y las expectativas de los agentes económicos del sector privado en relación al nivel esperado de los precios.

De las variables señaladas hay tres de carácter exógeno, es decir, escapan del control de las autoridades monetarias: el clima, los precios externos y los precios internacionales de las materias primas como el petróleo. El resto de las variables se relacionan con las políticas: cambiaria, fiscal y salarial. Por tanto, un criterio importante de la política económica es la coordinación entre la políticas monetaria y fiscal. Ahora bien, entre los factores que generan presiones inflacionarias, de acuerdo al criterio del Banxico ¿cuáles son más importantes? En nuestra perspectiva, las autoridades monetarias han atacado el problema inflacionario como si fuera generado básicamente por presiones de demanda agregada.

Lo anterior refleja el punto de vista de la teoría neoclásica dominante asociada a la teoría del ciclo monetario, representada por autores como M. Friedman, principal representante del monetarismo, y R. Lucas, fundador de la escuela de las expectativas racionales, la cual se desarrolla al interior de la nueva economía clásica. En estos enfoques, las presiones inflacionarias se asocian con factores monetarios, los cuales afectan a la demanda agregada nominal. En el monetarista, las variaciones en la cantidad dinero tienen efectos reales en el corto plazo; para la escuela de las expectativas racionales, únicamente las variaciones imprevistas en la cantidad de dinero afectan a las variables reales, aunque se argumenta que estos efectos son transitorios. Tanto el monetarismo como la nueva economía clásica se desarrollan en la década de los setenta y constituyen pilares importantes de la revolución neoliberal, la cual defiende el libre funcionamiento de los mercados en contra de la intervención del Estado en la economía.

El consenso de Washington refleja gran parte de los postulados planteados por la teoría neoclásica, los cuales han tenido una influencia importante en el diseño de los lineamientos de política económica seguidos en distintos países.

1.2 El decálogo del consenso de Washington

El consenso de Washington se refiere a los temas de ajuste estructural que formaron parte de los programas de instituciones como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), para hacer frente a la crisis de la deuda externa en agosto de 1982. Aparte de las instituciones señaladas, conforman el consenso de Washington altos ejecutivos del Gobierno de los EUA, el Comité de la Reserva Federal, el Fondo Monetario Internacional (FMI), miembros del Congreso interesados en temas latinoamericanos y los *think tanks* dedicados a la formulación de políticas económicas que apuntan a reforzar cambios estructurales en Latinoamérica.⁶

En la década de los ochenta, prevalecía en la mayoría de los países en vías de desarrollo, una situación de inestabilidad económica derivada de la crisis de la deuda externa, la cual se manifestó inicialmente en la economía mexicana y posteriormente se generalizó al resto de países del Tercer Mundo. En los años setenta, las economías experimentaron un proceso de estancamiento acompañado de inflación, no existe consenso en relación a las causas que provocaron este fenómeno, sin embargo, el punto de vista prevaleciente tanto en el campo de la teoría macroeconómica como en el de la política económica fue que este problema tenía un origen monetario. Por lo tanto, a finales de la década de los setenta, EUA e Inglaterra empezaron a implementar medidas de política económica de carácter contractivo con el fin de contener el crecimiento de los precios, las medidas aplicadas tuvieron éxito, pero al costo de generar aumentos en la tasa de desempleo, tal como lo había planteado M. Friedman (1968, 1976). Después de este periodo de estancamiento, se empezaron a observar signos de recuperación en la tasa de crecimiento económico de las economías capitalistas desarrolladas, sobre todo en los EUA, mientras que las economías del Tercer Mundo, como las de América Latina, registraron los fuertes efectos de la crisis de la deuda externa.

Si en los setenta las economías en vías de desarrollo resintieron los efectos de la estanflación, la década de los ochenta significó un parteaguas en la historia económica de estos países, pues implicó un cambio estructural de la política económica. A raíz de los desarrollos teóricos del monetarismo y la nueva economía clásica, la teoría keynesiana fue duramente criticada, al considerar que las políticas

⁶ El nombre consenso de Washington fue utilizado por el economista inglés J. Williamson en la década de los ochenta, algunos lo llaman agenda de Washington, convergencia de Washington y unos pocos lo nombran agenda neoliberal. Williamson convocó a una cincuentena de economistas, entre ellos varios latinoamericanos, a una conferencia que tuvo lugar en Washington en noviembre de 1989. En esta conferencia se analizaron los avances alcanzados y las experiencias obtenidas de la aplicación de las políticas de ajuste y de reforma estructural impulsadas por el consenso de Washington. Véase Larraín (1999).

expansivas eran la causa de los desequilibrios internos y externos experimentados por los países. Por lo tanto, el keynesianismo fue atacado desde sus raíces, y se señaló que las políticas inspiradas en J.M. Keynes representaban el origen de todos los males.

Para las economías desarrolladas del mundo capitalista, la solución a los problemas se encontraba en un nuevo modelo de desarrollo, el cual fue inspirado por los economistas neoclásicos. En los países de América Latina, Chile fue el primer país en experimentar las políticas neoliberales en la dictadura militar de Augusto Pinochet, quien en 1973 a través de un golpe de Estado derribó al gobierno socialista encabezado por Salvador Allende.

En el caso de México, la aguda crisis de 1976 fue un foco de alerta en relación a la forma en cómo se había aplicado hasta entonces el modelo de sustitución de importaciones, el cual llegaba a los límites impuestos básicamente por la generación de desequilibrios económicos, el endeudamiento externo y la corrupción de las autoridades. Pocos meses antes de concluir la administración de L. Echeverría se consideró al FMI como la única salida a la crisis, según la carta constitutiva de este organismo, una devaluación de más de 10% exige la supervisión de la institución. A cambio del apoyo financiero, las autoridades se comprometieron a modificar su política económica. Por supuesto, las medidas de política sugeridas por el organismo financiero internacional eran de corte neoliberal.

La suerte de México estaba echada y al parecer no había marcha atrás. Sin embargo, un acontecimiento que contribuyó a variar las condiciones de política económica acordada con el FMI a fines de 1976, fueron los posteriores descubrimientos de importantes yacimientos de petróleo en estados como Tabasco y Campeche, ello permitió al gobierno mexicano seguir con la política fiscal expansiva. Se hicieron entonces fuertes inversiones en la industria petrolera, sustentadas en los altos precios del petróleo en el mercado internacional y en expectativas demasiado optimistas sobre los precios futuros del energético. Las reservas de hidrocarburos probadas a fines de 1975 ascendían a 6,400 millones de barriles, pasaron a 11,200 millones a fines de 1976 y a 16 mil millones a fines de 1977, lo anterior permitió a México obtener un importe de ingresos de PEMEX por ventas al exterior de 915.6 millones de dólares en 1977, sentando las bases de la recuperación económica en 1978. El petróleo sirvió de aval para conseguir recursos financieros frescos en los mercados internacionales de capital, en un momento en el que había un exceso de liquidez generada por las exportaciones petroleras de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP).

Los créditos externos disponibles para los países en desarrollo fueron otorgados a tasas de interés muy bajas, esto era un incentivo a endeudarse más. En

el caso de México, la combinación de bajas tasas de interés y el rápido crecimiento de los ingresos por exportaciones petroleras, aseguraba que el servicio de la deuda externa en el futuro no sería problema. Sin embargo, en 1982 a la caída en los precios del petróleo⁷ se sumó el aumento en las tasas de interés internacionales, como resultado de la política monetaria contractiva implementada por R. Reagan en los EUA y M. Thatcher en Inglaterra.⁸ La fuerte disciplina monetaria impuesta por estos dos países tuvo el efecto inicial de sumir al mundo en una recesión y posteriormente, poner fin al auge internacional de créditos, que terminó en 1982 con la crisis de la deuda en México y su insolvencia financiera. Esta situación provocó el pánico en los mercados financieros internacionales porque en otros países en vías de desarrollo ocurrió lo mismo.

Cuando José López Portillo anunció la nacionalización de la banca en su último Informe de Gobierno en septiembre de 1982, irónicamente las cajas de los bancos estaban vacías, el país había sido descapitalizado por la fuga de capitales. La situación de crisis económica se contagió entre los distintos países del Tercer Mundo, que arrastraban problemas comunes: altos niveles de endeudamiento externo e interno, déficit del sector público; desequilibrio de la balanza comercial; empresas públicas mal administradas y malversación de fondos públicos por prácticas de corrupción. La problemática se profundizó con las medidas de política económica de carácter contractivo, justo cuando debería haberse aplicado una política de carácter expansivo para aminorar la fase recesiva del ciclo económico.

En México, el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 del gobierno de Miguel de la Madrid estableció un conjunto de políticas de corte recesivo para hacer frente a las dificultades económicas. El modelo de desarrollo estuvo basado en el sector externo a través del impulso de las exportaciones del sector secundario, la estrategia delineada fue dejar atrás el proteccionismo y dar paso al liberalismo económico. El ajuste macroeconómico implementado fue acompañado de medidas citadas en una segunda Carta de Intención presentada al FMI en noviembre de 1982, la cual fue ratificada al llegar el nuevo gobierno. El arreglo resultó mucho más severo de lo esperado, ello ponía de manifiesto las dificultades inherentes a la implantación del programa de estabilización cuando se afrontaban grandes transfe-

⁷ Desde el verano de 1981 se empezaron a registrar descensos en el precio del petróleo en el mercado internacional, originados por la menor demanda del producto como resultado de la recesión económica de países importadores de petróleo, la sobreoferta y las políticas de sustitución de petróleo implementadas por países miembros de la Agencia Internacional de Energía (EIA por sus siglas en inglés), en su intento de reducir la dependencia del petróleo en general y del petróleo de países de la OPEP.

⁸ Para más información sobre este periodo, véase León y De la Rosa (2001).

rencias de recursos al exterior;⁹ el proceso de deterioro económico se vio acentuado a raíz del sismo ocurrido en la ciudad de México en septiembre de 1985, la fuerte caída en los precios del petróleo en 1986 y la crisis del mercado de valores en octubre de 1987. El panorama económico en la década de los ochenta no era nada alentador, ante la difícil situación las autoridades gubernamentales establecían las bases de un nuevo modelo de desarrollo orientado hacia el sector externo y en el cual las empresas del sector privado empezarían a jugar un papel cada vez más importante en la actividad económica.

El consenso de Washington de 1989 contiene diez puntos, los cuales sirven de referencia para determinar los lineamientos generales de la política económica del modelo a seguir por los países capitalistas en la nueva fase del capitalismo, caracterizada por el proceso de globalización económica:

- a) Finanzas públicas equilibradas.
- b) El objetivo central de la política económica es el control de la inflación.
- c) Reducción del gasto público.
- d) Reforma tributaria.
- e) La tasa de interés debe determinarse en el mercado de dinero.
- f) El tipo de cambio debe determinarse en el mercado cambiario, por las libres fuerzas del mercado (tipo de cambio flexible).
- g) Apertura comercial.
- h) Promoción de la entrada de inversión extranjera directa.
- i) Privatización de empresas estatales.
- j) La desregulación para promover la competencia.

A estas medidas se pueden agregar cuatro factores adicionales que en nuestra perspectiva también han jugado un papel fundamental en el cambio de orientación observado en la política económica de la mayoría de los países: la autonomía del banco central, el control del crecimiento nominal de los salarios para evitar la generación de espirales inflacionarias, la credibilidad en las acciones emprendidas por el banco central para controlar el crecimiento de los precios y la transparencia en el manejo de la política monetaria.

Los puntos antes señalados nos resultan familiares, pues forman parte del cambio de orientación que la política económica en México ha sufrido desde mediados de la década de los ochenta, dicho proceso aún no termina porque de

⁹ Véase Ortiz (1994: 129).

acuerdo a los diez aspectos que conforman el consenso de Washington, está pendiente la reforma fiscal y la desregulación para promover la competencia. Las últimas reformas aplicadas en nuestro país se realizaron a raíz de la crisis financiera de diciembre de 1994, pues de esta fecha a la actualidad se pretende que tanto la tasa de interés como el tipo de cambio se determinen por las libres fuerzas del mercado. Por ejemplo, el Cuadro 1 contiene la evolución de los regímenes cambiarios en México durante el periodo de 1954 a la actualidad, se observa que la política cambiaria ha transitado durante los últimos treinta años por diferentes esquemas cambiarios, que van del tipo de cambio fijo, el tipo de cambio flotante, régimen cambiario de deslizamiento controlado, tipo de cambio dual y de deslizamiento controlado, tipo de cambio fijo con bandas de flotación y tipo de cambio flexible.

Cuadro 1
Historia de los regímenes cambiarios en México

1954 a agosto de 1976	Régimen de tipo de cambio fijo a 12.50 pesos por dólar.
Septiembre a diciembre de 1976	Régimen de tipo de cambio flotante. El peso pierde 80% de su valor.
Diciembre de 1976 a agosto de 1982	Deslizamiento controlado con una devaluación importante en febrero de 1982 (de 26 pesos por dólar a 45 pesos por dólar).
Agosto de 1982	Devaluación brusca a 95 pesos por dólar, seguida de un régimen de tipo de cambio flotante (flotó brevemente hasta alcanzar 120 pesos por dólar).
1° de septiembre de 1982 a diciembre de 1982	Se establece un régimen de tipo de cambio dual y de deslizamiento controlado; se imponen rigurosos controles de cambios.
Diciembre de 1982 a diciembre de 1987	Continúa el régimen dual y de deslizamiento controlado, pero con flexibilización en los controles de cambios. Devaluación discreta (el tipo de cambio libre pasó de 245.42 pesos por dólar a 347.50) y aceleración de la velocidad de deslizamiento controlado a partir de agosto de 1985.
Diciembre de 1987 a febrero de 1988	Se mantiene el régimen de tipo de cambio dual y se establece el tipo de cambio de flotación manejada con el inicio del Pacto de Solidaridad, el cual fue un programa antiinflacionario.
Febrero de 1988 a enero de 1989	Prevalece el tipo de cambio dual; sin embargo, el tipo de cambio controlado se fijó en 2,257 pesos por dólar.
Enero de 1989 a noviembre de 1991	Continúa el régimen de tipo de cambio dual y el deslizamiento controlado. De enero de 1989 a mayo de 1990 se observa una depreciación diaria de un peso en ambos tipos de cambio; de mayo a noviembre de 1990 la depreciación diaria es de 80 centavos; de noviembre de 1990 a noviembre de 1991, ésta es de 40 centavos por dólar.
Noviembre de 1991 a diciembre de 1994	Eliminación del régimen dual con la abrogación del control de cambios. Se establece el tipo de cambio fijo con bandas de flotación, el techo de la banda sufría diariamente un desliz de .0002 nuevos pesos por dólar.
Diciembre de 1994 a la actualidad ^a	Tipo de cambio flexible (flotación intervenida). La Comisión de Cambios ha implementado tres mecanismos de intervención: compras de dólares a instituciones de crédito mediante el mecanismo de opciones; venta de dólares a través del mecanismo de subasta; mecanismo de subasta diaria de dólares.

^a Se agrega esta información para actualizar el cuadro.

Fuente: Mansell Carstens (1992: 88).

1.3 Mercado de dinero y política cambiaria en México: 1994-2005

En este apartado se hace una breve referencia de los factores económicos, políticos y sociales que influyeron en el desencadenamiento de la crisis financiera de finales de 1994, ello nos permitirá comprender con mayor claridad la profunda interrelación entre las políticas monetaria y cambiaria. Durante el periodo del 10 de noviembre de 1991 al 19 de diciembre de 1994, México mantuvo un tipo de cambio fijo (con bandas de flotación), bajo este esquema el tipo de cambio se utiliza como ancla nominal para controlar el crecimiento de los precios.¹⁰

El objetivo de las bandas de flotación era dar una mayor flexibilidad para que el tipo de cambio se ajustara en función de las condiciones de la economía mexicana, el Banxico intervenía sólo en casos extremos, cuando el tipo de cambio tocaba los límites de la bandas y al tener que hacer menos intervenciones en el mercado de divisas, era menos difícil mantener estable la base monetaria.¹¹

En la perspectiva de la teoría macroeconómica esto significa que la política monetaria es endógena, es decir, queda supeditada a las acciones emprendidas en materia de política cambiaria. De acuerdo con la teoría de la Paridad del Poder de Compra (PPC) esto se puede representar con la siguiente ecuación: 1)

$$M = \frac{EP^*Q}{V(i)}, \text{ donde } M \text{ representa la oferta monetaria; } E \text{ el tipo de cambio nomi-}$$

nal; P^* el nivel de precios externo; Q el producto interno bruto real; V la velocidad de circulación del dinero, es decir, en promedio cuántas veces cambia de manos una unidad monetaria durante un período de tiempo; i la tasa de interés del mercado. En un modelo de economía abierta se asume un país pequeño, tomador de precios y la teoría del arbitraje de la tasa de interés señala que la tasa de interés monetaria tenderá a igualarse con la tasa de interés mundial (i^*).

Bajo un régimen cambiario de tipo de cambio fijo, ¿qué pasaría si el gobierno decide implementar una política monetaria de carácter expansivo? Aquí nos interesa analizar sobre todo la relación entre la oferta monetaria y el tipo de cambio, vamos a partir de una situación hipotética en donde se cumple la igualdad

¹⁰ Dicho régimen consistía en dejar que el tipo de cambio flotara dentro de una banda. Al inicio el piso de la banda se fijó en un nivel de 3.0512 nuevos pesos por dólar, y el techo de la banda sufría diariamente un desliz de .0002 nuevos pesos por dólar. A partir del 20 de octubre de 1992 el límite superior de la banda de flotación del tipo de cambio comenzó a deslizarse a razón de .0004 nuevos pesos por día, mientras que el límite inferior perduró inamovible al nivel de 3.0512 nuevos pesos por dólar. Véase *Informe Anual del Banco de México* de 1995.

¹¹ La base monetaria se expande cuando el banco central compra divisas y se contrae cuando las vende.

entre la tasa de interés interna y externa ($i = i^*$).¹² Bajo estas condiciones una expansión monetaria se traduce en una reducción de la tasa de interés interna en relación a la tasa de interés internacional ($i < i^*$), ello provoca que los agentes económicos del sector privado disminuyan su demanda de moneda interna a favor de la compra de activos externos, esto implica un aumento de la demanda de dólares, generando presiones alcistas en el tipo de cambio. Sin embargo, si el tipo de cambio es fijo, el banco central está obligado a intervenir en el mercado de dólares ofreciendo divisas y se genera una pérdida de reservas internacionales cuando las autoridades monetarias proporcionan dólares a cambio de pesos, la oferta monetaria se reduce. Lo anterior muestra como la política monetaria está condicionada a lo que suceda en el mercado cambiario.

Del primero de enero al 19 de diciembre de 1994, el tipo de cambio interbancario se depreció 12.6% dentro de la banda de flotación, a consecuencia de una serie de fenómenos económicos, políticos y sociales, entre ellas destacan: el conflicto de Chiapas en los primeros meses de 1994; en febrero aumenta la tasa de interés de los EUA, propiciando que los inversionistas disminuyeran su inversión en México;¹³ el asesinato del candidato del PRI a la Presidencia de la República, Luis Donaldo Colosio el 23 de marzo, generando gran inestabilidad en los mercados financieros, un ejemplo de esto se observó en las reservas internacionales del Banxico, las cuales el día del asesinato eran de 28,321 millones de dólares y descendieron a casi 11,000 millones en los treinta días posteriores al crimen. Además se sumaron otros acontecimientos como la renuncia del Secretario de Gobernación el 24 de junio y el reanudado movimiento del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) a principios de diciembre.

Ante esta situación los inversionistas empezaron a tener expectativas desfavorables sobre las dificultades que México podría enfrentar en el corto y mediano plazos para financiar el fuerte desequilibrio de la cuenta corriente, ello generó un ataque especulativo en contra de la moneda nacional, traduciéndose en una reducción de las reservas internacionales a niveles de 10,457 millones de dólares. Por lo tanto, el 19 de diciembre de 1994 por la tarde, la Comisión de Cambios decidió abandonar el régimen cambiario hasta entonces vigente, comunicando su decisión de pasar a un régimen de libre flotación. Sin embargo, se acordó que antes de ir a una flotación era conveniente intentar la estabilización del mercado cambiario y

¹² Además se mantiene constante la velocidad de circulación del dinero y el nivel del producto.

¹³ La tasa de interés de los fondos federales en EUA aumentó de 3% en febrero de 1994, a 6% en febrero de 1995. Por lo tanto, ya desde principios de 1994 se empezaba a sentir un ambiente de crisis financiera en México, por ejemplo, los inversionistas de cartera extranjera empezaron a cambiar sus colocaciones en Cetes por Tesobonos (bonos en pesos indexados contra las fluctuaciones del tipo de cambio). Véase Correa (2006).

por esta razón el 20 de diciembre se elevó el techo de la banda 15.3%, pero este intento fracasó y a partir del 22 de diciembre se implementa la flotación cambiaria.

La situación de la economía mexicana a finales de 1994 ejemplifica una crisis de balanza de pagos, la reducción en las reservas internacionales imposibilitó a las autoridades monetarias para seguir ofreciendo dólares en el mercado cambiario, el exceso de demanda de dólares llegó a ser tal que fue imposible seguir manteniendo las bandas de flotación del tipo de cambio.

El año de 1995 estuvo marcado por la inestabilidad económica asociada a la crisis financiera, para hacer frente a esta situación el gobierno recurrió al apoyo interno de los agentes económicos del sector privado, mediante la firma de distintos pactos que buscaban aminorar la situación de emergencia económica, como por ejemplo el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica (AUSEE) en materia salarial, de precios y tarifas del sector público, de precios del sector privado y de gasto público; el acuerdo implicaba la aplicación estricta de la política monetaria anunciada por el Banxico, el PARAUSEE (Programa de Acción para Reforzar el AUSEE), el ARE (Alianza para la Recuperación Económica).

No obstante la adopción del AUSEE, de una aplicación estricta de la política monetaria anunciada por el Banco de México, así como de la ampliación del Fondo de Estabilización Cambiaria de América del Norte a 18,000 millones de dólares, durante los primeros meses de 1995 persistió un clima de incertidumbre e inestabilidad en los mercados financieros y de cambios[...]. El tipo de cambio se apreció temporalmente a finales de enero y principios de febrero después de que se anunció la constitución y formalización de un nuevo Fondo de Estabilidad de la Paridad (o Paquete Financiero). Dicho fondo ascendió a más de 50,000 millones de dólares (de los cuales 17,750 fueron comprometidos por el FMI, 20,000 por el Gobierno de Estados Unidos, 1,100 por el Banco de Canadá, 10,000 por el Banco de Pagos Internacionales y 2,787 por el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo) (*Informe Anual*, Banco de México, 1995: 80-81).

Además, ante la situación difícil de los deudores y los intermediarios financieros, el Banxico decidió otorgar créditos al Fondo Bancario de Protección al Ahorro (Fobaproa) por 37,975 millones de pesos y al Fondo de Apoyo al Mercado de Valores (Fameval) por 1,983 millones de pesos.

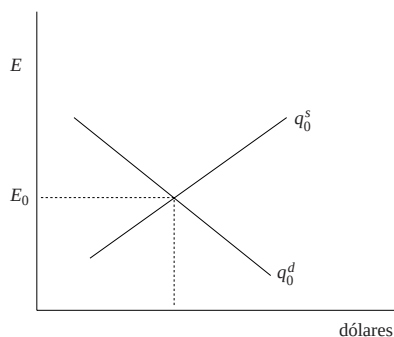
Por otro lado, bajo un régimen de libre flotación, la política monetaria adquiere un carácter exógeno y el tipo de cambio se convierte en una variable endógena. Esto se puede expresar en términos de la Ecuación (2), la cual resulta de

despejar el tipo de cambio de la ecuación anterior: 2) $E = \frac{MV(i)}{P * Q}$.

Bajo este régimen las autoridades monetarias no están obligadas a mantener un nivel predeterminado del tipo de cambio, su nivel va a depender de la intersección entre la oferta y demanda de dólares (q_0^s, q_0^d). Entre los factores que en nuestro país determinan la demanda de dólares se encuentran: las importaciones, la inversión extranjera de los mexicanos en el exterior, el turismo hacia otros países, y el pago de intereses. La oferta de dólares depende de las exportaciones no petroleras, de éstas destacan las exportaciones de manufactura; las exportaciones petroleras, la entrada de inversión extranjera, los ingresos por remesas y el turismo. En suma, la demanda y la oferta de dólares se asocia a entradas y salidas de divisas como resultado del comercio, la inversión y el endeudamiento.¹⁴

En la Gráfica 1, el mercado de dólares puede representarse como cualquier otro mercado, la demanda tiene pendiente negativa y la oferta pendiente positiva, para simplificar se asume que las funciones son lineales.

Gráfica 1
Equilibrio del mercado de dólares



Ante un exceso de oferta en el mercado de dólares el tipo de cambio se aprecia, mientras que un exceso de demanda generaría presiones hacia la depreciación. El nivel de equilibrio del tipo de cambio (E_0) en un régimen de libre flotación se determina por la intersección entre las funciones de oferta y demanda de dólares.

En el esquema monetario actual implementado en México a raíz de la crisis de finales de 1994, la lógica es que tanto el tipo de cambio como las tasas de interés sean determinados fundamentalmente por las fuerzas del mercado. Si las

¹⁴ Véase Correa (2006: 171).

condiciones cambian, el mercado decide como se distribuye el ajuste entre el tipo de cambio y las tasas de interés. Sin embargo, es muy difícil que los países implementen en la práctica políticas de no intervención en los mercados de dinero y cambiario. Por lo tanto, normalmente las autoridades monetarias van a intervenir en ambos mercados a fin de evitar fluctuaciones bruscas en el tipo de cambio y la tasa de interés.

En materia de política monetaria, durante los primeros ocho meses de 1995, la base monetaria era modificada por el manejo discrecional del crédito interno neto del Banxico; el control de la tasa de crecimiento del crédito permitía reducir la demanda agregada y con ello aminorar las presiones inflacionarias. Posteriormente se decidió adoptar como principal instrumento el llamado Régimen de Saldos Acumulados (SA),¹⁵ el cual fue sustituido a partir del 10 de abril del año 2003, por un Régimen de Saldos Diarios (SD). A esta política se le conoce comúnmente como “corto”, si se determina un objetivo de saldos negativos en las cuentas corrientes de los bancos comerciales en el Banxico, y “largo” cuando exista un objetivo de saldos positivos en las mismas cuentas de los bancos en el instituto central. El Régimen de Saldos Acumulados (actualmente de SD) es un instrumento cuyo mecanismo transmite señales al mercado de dinero en relación a la postura de política monetaria del Banxico. En el Cuadro 2 se muestra la evolución del Régimen de Saldos Acumulados y las modificaciones realizadas por el Banxico en su postura monetaria durante el periodo de 1995 a 2005.

Cuadro 2
Evolución del “corto”
(millones de pesos)

<i>Fecha</i>	<i>Medición</i>		<i>Fecha</i>	<i>Medición</i>	
	<i>Anterior</i>	<i>Actual</i>		<i>Anterior</i>	<i>Actual</i>
6 de septiembre de 1995 (16) ^a	-25	-0.89	13 de enero de 1999 (1)	160	5.7
25 de septiembre	-20	-0.71	18 de enero de 2000 (6)	180	6.4
30 de octubre	-25	-0.89	16 de mayo	200	7.1
09 de noviembre	200	7.14	26 de junio	230	8.2
13 de noviembre	100	3.57	31 de julio	280	10
15 de noviembre	-75	-2.67	17 de octubre	310	11.1
16 de noviembre	-65	-2.32	10 de noviembre	350	12.5
17 de noviembre	-56	-2.0	12 de enero de 2001 (3)	400	14.3
21 de noviembre	-25	-0.89	18 de mayo	350	12.5
23 de noviembre	-15	-0.53	31 de julio	300	10.7
04 de diciembre	0	0	8 de febrero de 2002 (4)	360	12.8

continúa...

¹⁵ Si bien desde 1995 se empezó a aplicar este tipo de políticas por parte del Banxico, fue hasta 1998 cuando se formalizó.

Cuadro 2
Evolución del “corto”
(millones de pesos)

Fecha	Medición		Fecha	Medición	
	Anterior	Actual		Anterior	Actual
08 de diciembre	5	0.17	12 de abril	300	10.7
13 de diciembre	0	0	23 de septiembre	400	14.3
14 de diciembre	-50	-1.78	6 de diciembre	475	17
20 de diciembre	-25	-0.89	10 de enero de 2003 (3)	550	19.6
28 de diciembre	0	0	7 de febrero	625	22.3
23 de enero 1996 (8)	5	0.17	28 de marzo	700	25
25 de enero	20	0.71	20 de febrero de 2004 (9)	812	29
07 de junio	31	1.10	12 de marzo	924	33
21 de junio	40	1.42	27 de abril	1036	37
05 de agosto	30	1.07	23 de julio	1148	41
19 agosto	0	0	27 de agosto	1260	45
14 de octubre	20	0.71	24 de septiembre	1428	51
26 de noviembre	0	0	22 de octubre	1596	57
11 de marzo de 1998 (7)	20	0.7	26 de noviembre	1764	63
25 de junio	30	1.1	10 de diciembre	1932	69
10 de agosto	50	1.8	28 de enero de 2005 (3)	2100	75
17 de agosto	70	2.5	25 de febrero	2156	77
10 de septiembre	100	3.6	23 de marzo	2212	79
30 de noviembre	130	4.6			
13 de diciembre	0	0			

^a El número entre paréntesis indica las modificaciones de la postura monetaria que el Banxico realizó cada año. Las cifras con signo positivo indican la aplicación de un “corto” y las marcadas con signo negativo señalan una política de “largo”.

Fuente: Elaborado con base en datos del Banxico.

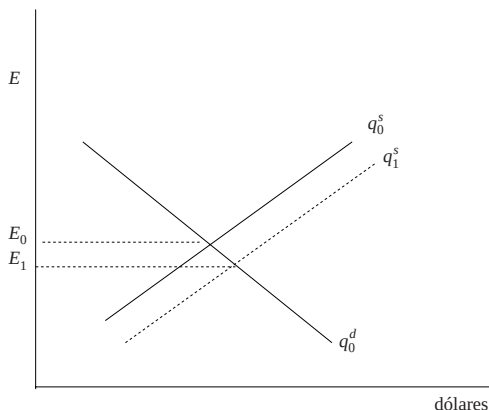
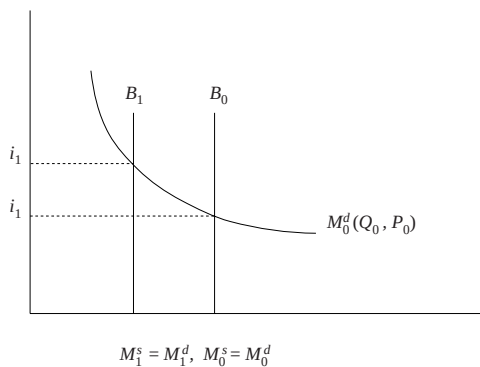
En la Gráfica 2 los niveles iniciales de equilibrio de los mercados de dinero y cambiario se representan respectivamente por las variables nominales: (i_0 , E_0). Cuando el objetivo de SD es negativo se lleva a cabo la política de “corto” y significa que del total de la oferta de base monetaria¹⁶ una parte muy pequeña va a ser colocada en el mercado de dinero a una tasa de interés mayor a la del mercado. El establecimiento de un “corto” es una señal para el mercado de que el Banxico considera que las tasas de interés deberían ser más altas, quedando el ajuste preciso de éstas en manos del mercado. Como consecuencia de esta política algunos bancos se ven en la necesidad de incurrir en sobregiros en sus cuentas corrientes, lo cual provoca una presión a la alza de las tasa de interés, pasando de i_0 a i_1 ; el aumento de la tasa de interés es resultado de la búsqueda de financiamiento de los bancos comerciales en el mercado interbancario de dinero, el proceso de compe-

¹⁶ La base monetaria se define como la suma de los billetes y monedas en circulación más el saldo neto total de las cuentas corrientes que los bancos comerciales mantienen en el banco central. A la base monetaria también se le conoce como dinero de alto poder expansivo.

tencia que se origina aquí es provocado básicamente porque cada uno de los bancos comerciales quiere evitar incurrir en sobregiros en su cuenta corriente con el banco central y evitar el castigo correspondiente.

El ascenso en la tasa de interés implica una disminución de la demanda de dinero de M^d_0 a M^d_1 , al contraerse el nivel del gasto que las familias y las empresas hacen a través del crédito. La inducción por parte del banco central de un cambio en la demanda de dinero requiere de un corto periodo de ajuste y una vez que los agentes del sector privado han modificado su nivel de demanda de dinero, el banco central responde ajustando la oferta de base monetaria, pasando de B_0 a B_1 , y como se muestra en la Gráfica 2, genera un desplazamiento hacia la izquierda de

Gráfica 2
Ajuste del mercado de dinero y del mercado de dólares ante una política monetaria contractiva



la línea que la representa. Esto significa que el mercado de dinero permanece en equilibrio, pero ahora a una tasa de interés mayor i_1 . Por tanto, ante la aplicación de un “corto” en el periodo t , el banco central sí reduce la cantidad de dinero,¹⁷ pero lo hace de manera rezagada en el período $t + 1$, una vez que se reduce la demanda de dinero del sector privado.¹⁸

En el caso de la aplicación de un “corto” el efecto inmediato observado en los mercados de dinero y cambiario es un aumento en las tasas de interés y una apreciación del tipo de cambio respectivamente el cual pasa de E_0 a E_1 . El comportamiento del tipo de cambio se debe a que el aumento en las tasas de interés internas en relación a las externas, hace más rentables las inversiones en pesos, y por tanto es atractiva la entrada de inversión extranjera. En el mercado interno el ascenso en la tasa de interés tiende a reducir el gasto de inversión y consumo del sector privado, porque la tasa de interés es un costo de producción para las empresas e influye en las decisiones de los consumidores en relación a si adquieren o no un crédito para aumentar su consumo corriente o para posponerlo cuando optan por incrementar su ahorro.

Por otra parte, la apreciación cambiaria origina un deterioro en la balanza comercial al restarle competitividad a las exportaciones y al abaratar las importaciones. En suma, lo anterior implica una reducción tanto en la demanda interna como externa y por lo tanto, disminuye la demanda agregada y las presiones sobre los precios. Por esta razón, cuando se aplica un “corto” las expectativas de inflación de los agentes económicos se modifican hacia la baja en respuesta a la política monetaria preventiva, ya que desde una perspectiva de largo plazo el reto principal del Banxico es consolidar la estabilidad de precios.¹⁹

De acuerdo a autores como Snowdon y Vane (2002), bajo un sistema de tipo de cambio flexible, el tipo de cambio se debe de ajustar para mantener el equilibrio de la balanza de pagos, sin afectar la oferta monetaria de un país. Sin embargo, en las economías reales normalmente no existen sistemas de flotación pura, lo que se tiene es flotación intervenida o “sucía”, ello conduce a los bancos centrales a aplicar operaciones de esterilización monetaria. En el caso de nuestro país, el Banxico interviene tanto en el mercado de dinero como en el mercado cambiario. En el mercado de dinero, otras herramientas utilizadas por la institución para reforzar la política monetaria son: las operaciones de mercado abierto, la cons-

¹⁷ Esto significa que la oferta monetaria es endógena, es decir, se ajusta a las variaciones en la demanda de dinero.

¹⁸ La función keynesiana de demanda de dinero se puede representar como: $M^d = F(i, Q_0, P_0)$, y en la Gráfica 2, se establece una relación inversa con la tasa de interés, para niveles dados de producción y precios (Q_0, P_0).

¹⁹ Para un análisis más detallado sobre la evolución de la política monetaria ver León (2004) y León y Elizalde (2005).

titución de depósitos obligatorios de los bancos comerciales en el banco central y la emisión de Bonos de Regulación Monetaria (Brems). Además, a partir de 2005 se empezó a fijar un piso al costo del dinero en las subastas diarias de crédito en el mercado secundario, de modo que a partir del 12 de mayo se estableció un nivel de 9.75% para la tasa de fondeo bancario.²⁰

En relación al mercado cambiario, existe un régimen de flotación intervenida o “sucia”, y durante el periodo de 1995 a 2005 la Comisión de Cambios implementó los siguientes tres mecanismos de intervención:

- a) Compras de dólares a instituciones de crédito mediante el mecanismo de opciones.
- b) Venta de dólares a través del mecanismo de subasta.
- c) Mecanismo de subasta diaria de dólares.

En el siguiente apartado presentamos una breve descripción de cada uno de estos mecanismos y la manera en cómo las autoridades los justifican.

2. Mecanismos de intervención en el mercado de dólares

2.1 Compras de dólares a instituciones de crédito mediante el mecanismo de opciones

La situación de inestabilidad económica asociada a la crisis financiera de diciembre de 1994 se vio reflejada con gran fuerza en 1995 y empezó a reducirse en 1996. Para finales de julio de este año la Comisión de Cambios consideró fundamental empezar a acumular reservas internacionales a través del mecanismo de opciones, lo cual vendría a complementar la acumulación que normalmente se realiza a través de la compra neta de divisas por parte del banco central a PEMEX y al gobierno federal. El incremento en las reservas internacionales aumenta la estabilidad financiera del país, pues significa una menor sensibilidad ante choques exógenos y a su vez hace posible que México obtenga mejores condiciones en la contratación de financiamiento externo.

El esquema de compra de dólares a instituciones de crédito mediante el mecanismo de opciones consistió en lo siguiente: a) El Banxico subastaba el último día hábil de cada mes entre las instituciones de crédito, derechos de venta de

²⁰ Este nivel se redujo paulatinamente hasta alcanzar un nivel de 7%, el cual se mantuvo del 21 de abril de 2006 al 27 de abril de 2007, fecha en la que la tasa de referencia se ajustó de 7.00 a 7.25%.

dólares al propio banco. Éstos se podían ejercer total o parcialmente dentro del mes inmediato siguiente al de la subasta respectiva. b) La condición a cumplirse para que los tenedores de las opciones pudieran vender dólares al Banxico, es que el tipo de cambio interbancario de referencia del día hábil inmediato anterior no fuera mayor a su promedio de los veinte días hábiles inmediatos anteriores.²¹

Cuando el Banxico compra dólares a cambio de pesos, esto se traduce en un efecto expansivo sobre la base monetaria, lo cual era compensado por las auto-ridades monetarias a través de operaciones de esterilización a fin de evitar modifi-caciones en la cantidad de dinero.²² El mecanismo de opciones entró en operación en agosto de 1996, en el Cuadro 3 se puede observar la cantidad de millones de dólares que el Banxico adquirió (monto ejercido) a través de este mecanismo, vi-gente durante el periodo de agosto de 1996 al 29 de junio del 2001.

Cuadro 3
Compras de dólares a instituciones de crédito mediante
el mecanismo de opciones
(millones de dólares)

<i>Año</i>	<i>Monto subastado</i>	<i>Monto ejercido</i>
1996	930	90
1997	5,150	4,476
1998	2,750	1,428
1999	3,000	2,225
2000	3,000	1,844
2001	1,500	1,363

Fuente: Banco de México, *Informe Anual*, varios años.

El esquema de opciones permitió acumular reservas internacionales en el contexto de un régimen de flotación. Un aspecto importante es que el mecanismo favorecía las ventas de dólares al instituto emisor sólo cuando el mercado de esa moneda estaba ofrecido, en tanto que las inhibía cuando se encontraba demandado.

²¹ Para estos efectos, el tipo de cambio del día hábil inmediato anterior era el publicado por el Banxico en el Diario Oficial de la Federación el día del ejercicio de la opción.

²² Ello significa que los efectos de las variaciones monetarias se neutralizan a través de operaciones de merca-do abierto, como las compras y ventas de bonos del Estado por parte del banco central. Por ejemplo, si la oferta monetaria se incrementa como resultado de un aumento en la base monetaria, las autoridades monetarias venden bonos al público a cambio de pesos, y se traduce en una reducción en la base monetaria, por lo tanto, en la oferta de dinero.

2.2 Venta de dólares a través del Mecanismo de Subasta

El mecanismo de opciones fue un factor importante que empezó a contribuir en la acumulación de reservas internacionales, ante estos resultados la Comisión de Cambios decidió anunciar el 19 de febrero de 1997 el establecimiento de un esquema de ventas contingentes de dólares por parte del Banxico, conforme al cual el instituto emisor ofrecía en subasta hasta 200 millones de dólares, cada día en que las instituciones de crédito presentaran antes de las 12:15 horas, posturas con un tipo de cambio por lo menos 2% superior al tipo de cambio del día hábil inmediato anterior. De acuerdo a las autoridades monetarias, el propósito de este esquema era moderar la volatilidad del tipo de cambio, no el de defender niveles específicos de la cotización de la moneda nacional.

La venta de dólares mediante subasta y el hecho de que no se trata de defender un nivel determinado del tipo de cambio, sino que éste se determine por la oferta y la demanda de moneda extranjera, disminuye la probabilidad de desarrollar espirales devaluatorias que a su vez se reflejen en presiones sobre los precios.

El Cuadro 4 muestra el monto de venta de dólares realizado por el Banxico a través del mecanismo de subasta, el cual se implementó del 27 de octubre de 1997 al 2 de julio de 2001.

Cuadro 4
Banxico: venta de dólares mediante el mecanismo de subasta
(millones de dólares)

<i>Fecha</i>	<i>Monto</i>
27 de octubre de 1997	200
30 octubre de 1997	200
6 noviembre de 1997	200
<i>Total 1997</i>	<i>600</i>
12 de enero de 1998	75
27 de mayo de 1998	10
21 de agosto de 1998	200
26 de agosto de 1998	200
10 de septiembre 1998 ^a	200
21 de septiembre 1998	10
8 de octubre de 1998	200
<i>Total 1998</i>	<i>895</i>
12 de enero de 1999	140
13 de enero de 1999	200
25 de mayo de 1999	65
<i>Total 1999</i>	<i>405</i>
8 de junio de 2000	200
<i>Total 2000</i>	<i>200</i>

^a En esta fecha la Comisión de Cambios decidió vender adicionalmente 278 millones de dólares directamente en el mercado.

Fuente: Banco de México, *Informe Anual*, varios años.

Como se puede deducir de los cuadros anteriores, el Banxico ha intervenido en el mercado de dólares afectando tanto la demanda como la oferta de divisas, pero como se observa en el Cuadro 5, durante el periodo de análisis las autoridades monetarias compraron más dólares de los que vendieron, es decir, el Banxico fue un comprador neto de dólares. Un aspecto a subrayar es que en 1997 el saldo neto de la compra de dólares ascendió a 3,876 millones de dólares, la cifra más alta del periodo, ello se explica por el nerviosismo en los mercados financieros como resultado de la crisis asiática (principalmente en países como Tailandia, Filipinas, Indonesia, Malasia y Corea).

Cuadro 5
Banxico: intervención en el mercado cambiario mediante la
compra y venta de dólares, 1996-2001
(millones de dólares)

<i>Año</i>	<i>Compras de dólares a instituciones de crédito mediante el mecanismo de opciones</i>	<i>Venta de dólares a través del mecanismo de subasta</i>	<i>Saldo neto (comprador neto)</i>
1996	909		909
1997	4,476	600	3,876
1998	1,428	895	533
1999	2,225	405	1,820
2000	1,844	200	1,644
2001	1,363	0	1,363

Fuente: Elaboración propia con base en datos del *Informe Anual* del Banxico, varios años.

La eficacia de las participaciones del Banxico en el mercado cambiario se explica porque este tipo de políticas han estado acompañadas de acciones complementarias en materia monetaria. Como se puede observar en el Cuadro 2, las intervenciones del Banxico en el mercado de dinero aumentan en periodos de inestabilidad económica o ante presiones provenientes de choques exógenos, por ejemplo, en la crisis financiera de 1995 las autoridades monetarias modificaron 16 veces su postura de política monetaria; siete veces en 1998 y nueve durante 2004.²³ Con anterioridad hemos señalado la interrelación entre la tasa de interés y el tipo de cambio, que son las dos variables de ajuste del sistema económico ante perturbaciones exógenas. Las intervenciones del Banxico en los mercados cambiario y de dinero contribuyeron a estabilizar el sistema económico frente a choques exógenos,

²³ Del Cuadro 2 también se puede deducir que durante 1997 el Banxico mantuvo una postura neutral de política monetaria, lo cual significa que el instituto central se limitó a satisfacer diariamente la demanda observada de base monetaria a tasas de mercado.

como los efectos de contagio de las crisis financieras externas, los cambios en las tasas de interés internacionales, la variación en el precio internacional del petróleo y los periodos de elecciones presidenciales en el país.

Una vez que las autoridades lograron estabilizar el sistema económico en mayo de 2001, la Comisión de Cambios decidió suspender la compra de dólares a instituciones de crédito mediante el mecanismo de opciones a partir de la subasta a realizarse el 29 de junio de 2001. En lo que respecta al esquema de ventas continuas de dólares, y con el propósito de mantener la simetría del régimen de flotación, la Comisión de Cambios resolvió suspenderlo a partir del 2 de julio del mismo año.²⁴ Como se muestra en el Cuadro 6, durante el periodo en que estuvieron en funcionamiento los mecanismos mencionados, los ingresos de divisas ascendieron a 12,245 millones de dólares (opciones de compra de dólares) y los egresos a 2,228 millones de dólares (venta de divisas).

Cuadro 6
Acumulación de activos internacionales netos 1996-2001^a
(millones de dólares)

<i>Ingresos</i>		<i>Egresos</i>	
Operaciones de PEMEX	51,089.0	Operaciones del gobierno federal	21,668.4
Subastas de opciones de compra de dólares	12, 245.0	Mecanismo automático de venta de divisas	2,228.0
Otras operaciones	4,969.5		
Total de ingresos	68,303.5	Total de egresos	23,896.4
Acumulación de Activos Internacionales Netos (Ingresos- Egresos)			44,407.1

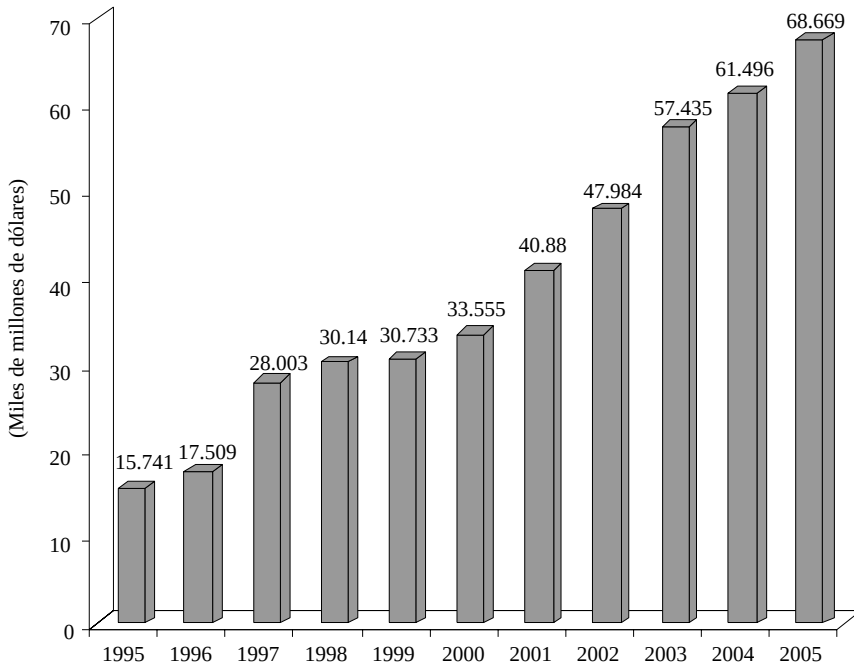
^a El mecanismo automático de venta de divisas incluye una intervención directa por 278 millones de dólares el 10 de septiembre de 1998.

Fuente: Banco de México, *Informe Anual*, 2002.

El régimen de flotación intervenida permitió liberar a la economía de fuertes presiones cambiarias y contribuyó favorablemente al proceso de acumulación de reservas internacionales; durante el periodo 1996-2001 el incremento de activos internacionales netos a través de las opciones de compra de dólares representó el 27.5%. Como se muestra en la Gráfica 3, el saldo correspondiente ha aumentado de 17,509 millones de dólares a finales de 1996 a alrededor de 40 mil millones de dólares al cierre de 2001, para continuar su tendencia ascendente y ubicarse en 68,669 millones en 2005.

²⁴ Boletín de prensa del Banco de México del 18 de mayo de 2001. Para una explicación detallada ver “Mecanismos para la Acumulación de Reservas Internacionales” y “Mecanismo para la Venta de Dólares”. Estos documentos se encuentran disponibles en la página de Internet del Banco de México en la sección de Política monetaria y cambiaria.

Gráfica 3
Saldo de la Reserva Internacional del Banco de México



Fuente: Elaborada con base en datos de INEGI.

2.3 Mecanismo de subasta diaria de dólares

La acumulación de reservas internacionales tiene efectos positivos como son las mejores condiciones de financiamiento del país en los mercados internacionales, pero también genera un costo de oportunidad para el Banxico en el sentido de que el rendimiento de dichas reservas es bajo en comparación con la tasa de interés pagada por los pasivos emitidos por las autoridades monetarias.

La mayor parte de las reservas no se encuentra físicamente en custodia del Banco Central, se invierten en el sistema financiero internacional a plazos cortos, dado que constituyen una garantía de la seguridad financiera de nuestro país. Ello implica un costo, medido en términos de las ganancias que se podrían generar si estos recursos se invirtieran en la adquisición de activos financieros de mediano y largo plazo en el mercado internacional

de capitales. Un nivel alto de reservas internacionales significa una pérdida de recursos para el gobierno, ya que éstas se invierten en instrumentos en dólares con tasas de interés bajas, en comparación con las altas tasas de interés que paga el gobierno por la deuda externa (León, 2004: 135).

Dado el costo de oportunidad relacionadas con las reservas, el 27 de marzo de 2003 la Comisión de Cambios anunció un mecanismo de subasta diaria de dólares,²⁵ mediante el cual el Banxico subasta diariamente un monto fijo de dólares en un horario preestablecido. Se determinó que el monto de dólares por vender se calcularía trimestralmente y correspondería al 50% del flujo de acumulación de reservas durante el trimestre previo, una vez consideradas las ventas realizadas en ese mismo periodo. Este mecanismo funciona independientemente del nivel y la tendencia de la paridad cambiaria, su objetivo es reducir el ritmo de acumulación de reservas internacionales. En el Cuadro 7 se muestra el monto diario de dólares subastado por el Banxico, el mecanismo se empezó a implementar a partir del 2 de mayo de 2003 y sigue vigente en la actualidad.

Cuadro 7
Monto diario de dólares subastado por el Banxico

<i>Trimestre</i>	<i>Monto en millones de dólares diarios</i>	<i>Días hábiles en el periodo</i>
2 de mayo al 31 de julio de 2003	32	65
1 de agosto a 31 de octubre de 2003	14	65
3 de noviembre de 2003 a 30 enero de 2004	6	61
2 de febrero al 30 de abril de 2004	45	62
3 de mayo al 30 de julio de 2004	22	65
3 de agosto al 29 de octubre de 2004	22	64
1 de noviembre de 2004 al 31 de enero de 2005	22	66
1 de febrero al 29 abril de 2005	23	61
2 de mayo al 29 de julio de 2005	15	65
1 de agosto al 31 de octubre de 2005	12	65
1 de noviembre de 2005 al 31 de enero de 2006	18	65
1 de febrero a abril de 2006	25	59
De mayo a julio de 2006	25	65
De agosto a octubre de 2006	45	66

Fuente: Banxico.

²⁵ Para información más detallada sobre el: “Mecanismo para reducir el ritmo de acumulación de las Reservas Internacionales del Banco de México”, ver los comunicados de prensa de la Comisión de Cambios publicados el 7 y el 20 de marzo de 2003 y la Circular Telefax 18/2003 del Banco de México. Además en las páginas 43 y 44 del documento: “Informe sobre la inflación: enero-marzo de 2003”.

Como se puede observar, el monto de dólares subastado diariamente ha presentado variaciones importantes entre trimestres durante finales de 2003 y principios de 2004, por esta razón la Comisión de Cambios consideró conveniente realizar algunas adecuaciones a este mecanismo para que los montos diarios a vender fuesen más estables entre trimestres.²⁶ Con estas adecuaciones, se modificó la distribución de las ventas de dólares en el tiempo, pero no el monto total de dólares a subastar. Así, a partir del trimestre mayo-julio de 2004, del 50% del flujo acumulado de reservas netas en el trimestre previo, una vez deducidas las ventas realizadas en ese mismo periodo, se subasta la cuarta parte en cada uno de los cuatro trimestres subsecuentes.

3. El mercado, el estado y la banca comercial

El surgimiento del neoliberalismo económico en la década de los setenta y su influencia en la política económica en países como EUA e Inglaterra, asociado con el problema de la deuda externa de los países en vías de desarrollo, marcaron el principio de la reducción de la participación del Estado en la economía. Empieza a cobrar fuerza la idea de que las libres fuerzas del mercado promueven la competencia y constituyen la mejor manera de asignar los recursos económicos; el aumento en el excedente del consumidor se traduce en un incremento del bienestar de la población, ideas que posteriormente vinieron a constituir el consenso de Washington.

Las propuestas de los organismos financieros internacionales para estabilizar la economía mexicana surtieron efecto, a 25 años de distancia de la crisis de 1982 podemos decir que se goza de una relativa estabilidad macroeconómica. Cuando en México se habla de estabilidad macroeconómica o de blindaje financiero, se hace referencia básicamente a la tendencia favorable que observaron las siguientes variables durante el periodo de 1995 a la actualidad: a) la tasa de inflación, b) la tasa de interés líder de la economía, c) el tipo de cambio nominal, d) las reservas internacionales, e) el déficit gubernamental como porcentaje del PIB, f) el manejo de la deuda pública y g) la evolución de la tasa de riesgo país.²⁷ Lo anterior ha llevado a la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) a su bonanza más prolongada en la historia financiera, en los últimos cuatro años ha observado ganancias consecutivas; el ciclo alcista inició el 13 de agosto de 2002, cuando pasó en una sola sesión

²⁶ Véase Comisión de Cambios, Comunicado de Prensa del 12 de marzo de 2004.

²⁷ Para un análisis más amplio sobre la estabilidad macroeconómica en México, ver León (2007).

de 5,800 a 6,000 unidades, y desde ahí inició una ruta alcista que lo ha llevado en cuatro años a los 21,000 puntos, ello significa una ganancia nominal de 261.98%; ningún otro instrumento de inversión financiera ha pagado tanto en el lapso mencionado.²⁸

Sin embargo, en la lógica de otorgar más poder al mercado y reducir la participación del Estado en la economía, los beneficios alcanzados para algunos grupos en los que se concentra la distribución del ingreso, se basan en un enorme costo social reflejado en aspectos como: la pérdida de empleo; el aumento de la pobreza y la marginación; la desigual distribución del ingreso, la cual cada vez se acentúa más; los bajos niveles de educación; la escasa inversión en las actividades productivas que son estratégicas para el desarrollo del país, como la generación de energía, la inversión en infraestructura de capital; el rezago agrario; la migración hacia EUA; el crecimiento de la economía informal y el aumento en la inseguridad pública.

Los resultados obtenidos en materia de estabilidad macroeconómica son sin lugar a dudas favorables a la entrada de inversión extranjera al país. Sin embargo, el desempeño a nivel macroeconómico y particularmente en los mercados financieros, no se ha reflejado en el sector real de la economía y ha aumentado la dependencia económica de México hacia el sector externo.

Un ejemplo de las dificultades que enfrenta nuestro país en el mercado de crédito es el siguiente: la tasa de interés líder de la economía se ha reducido substancialmente, de niveles cercanos a 50% en 1995 a alrededor del 8% en diciembre de 2005. Pero esto no se refleja en el costo del crédito y esto es así debido a que en México el margen de intermediación financiera (la diferencia entre la tasa pagada a los depositantes y la tasa cobrada por el crédito otorgado) es muy alto. A esto es necesario sumar que las comisiones bancarias son excesivas, por lo tanto, las utilidades de los bancos los colocan como una de las actividades más rentables en México. El excedente del consumidor es entonces apropiado por los dueños de los bancos, esto acentúa el problema de la desigualdad en la distribución del ingreso. Lo anterior se explica debido a que el sistema bancario constituye un oligopolio controlado por unos pocos bancos, en el Cuadro 8 se observa la participación de los 15 principales bancos en el mercado de crédito bancario en nuestro país, entre los más importantes destacan: BBVA-Bancomer, Banamex y Banco Santander.

²⁸ Véase *El Financiero*, lunes 28 de agosto, p. 3A, 2006.

Cuadro 8
Los 15 principales bancos en México

<i>Banco</i>	<i>Préstamo en miles de millones de dólares</i>	<i>Participación de mercado por cartera crediticia (porcentaje)</i>
1. BBVA-Bancomer	33.7	27
2. Banamex	20.4	16
3. Banco Santander	18.9	15
4. HSBC México	14.6	12
5. Banorte	11.8	9
6. Scotiabank Inverlat	7.8	6
7. Banco Inbursa	5.8	5
8. American Express Bank	0.9	1
9. Banregio	0.8	1
10. Ixe Banco	0.8	1
11. Banca Afirme	0.7	1
12. Banco Invex	0.4	0
13. ING Bank México	0.4	0
14. Bansi	0.3	0
15. Banco Compartamos	0.3	0

Fuente: Estadísticas Nacionales y Standard & Poor's.

La desregulación financiera de 1989 a 1994 no ha promovido la competencia, por el contrario, se ha acentuado la concentración de recursos en pocas instituciones bancarias que en su mayor parte son de capital extranjero. Como se observa en el Cuadro 9, el financiamiento de la banca comercial al sector privado se redujo en 57% durante el periodo de 1998 a 2004, ello refleja la gravedad de la situación. En este sentido, es urgente que las autoridades económicas de nuestro país tomen medidas para regular el sistema bancario, dado que México es un país en donde el costo del crédito es de los más elevados.

Cuadro 9
Financiamiento directo de la banca comercial al sector privado

<i>Año</i>	<i>Miles de millones de pesos de 2002</i>
1998	1,734
1999	1,396
2000	1,111
2001	976
2002	873
2003	774
2004	745

Nota: Excluye reestructuraciones.

Fuente: INEGI y Banxico.

El grado de concentración que existe en nuestro país no solamente se observa en la intermediación financiera, también en telecomunicaciones; producción y distribución de programas de televisión; producción de cemento; la producción y venta de refresco; así como partes importantes del sector comercial, sobre todo en tiendas de autoservicio.

En general, la falta de competencia provoca ineficiencias en los mercados, precios altos o no atractivos, poca calidad, y como resultado se refleja en baja productividad y poca competitividad... En México el mercado no funciona como tal, porque sólo hay dos distribuidores para las farmacias, una sola marca de gasolinas; en telefonía tenemos una compañía dominante, y marginal competencia; las empresas de bebidas piden exclusividades en restaurantes, entre muchos casos más, y el problema es que ‘todo el país está infestado de privilegios en distintos mercados’.²⁹

En estas condiciones las industrias no pueden competir con otros países y eso no promueve la eficacia, al contrario, nos pone en desventaja frente a nuestros competidores.³⁰ Las políticas encaminadas a la desregulación económica asumen un marco de competencia perfecta, pero la economía mexicana abunda en estructuras de mercado de competencia imperfecta.

Conclusiones

El sistema bancario mexicano es un ejemplo del papel que en nuestro país han jugado en los últimos años el mercado y el Estado, su interacción determina el comportamiento observado por el mercado de dinero, lo cual influye en los logros obtenidos y las limitaciones que enfrenta en la actualidad. Primero vimos la absurda e irracional estatización de la banca con López Portillo, en el ocaso de su gobierno después de haber apostado al petróleo. Luego vino la privatización bancaria complaciente y generosa del gobierno de Miguel de la Madrid, continuada con Carlos Salinas con una proliferación desordenada del sistema en manos voraces para dizque propiciar la competencia y con ello la eficiencia del sistema bancario. Posteriormente, con la crisis de 1995 Ernesto Zedillo rescató los bancos a través del Fobaproa, lo cual ha implicado un alto costo para la sociedad y especialmente

²⁹ Declaración de Eduardo Pérez Mota, titular de la Comisión Federal de Competencia. Ver *El Financiero*, 22 de septiembre de 2006, p. 15.

³⁰ De acuerdo al Índice de Competitividad en una muestra de 117 países, México cae de la posición 31 en 1999 a la 59 en 2006, con lo que retrocede 28 lugares. Ver World Economic Forum. Global Competitiveness Report, 2005. Tomado de *El Financiero*, 22 de septiembre, 2006, p. 15.

para la clase trabajadora. Por su parte, Vicente Fox permitió la extranjerización casi absoluta del sistema bancario nacional, con las consecuencias que ya hemos señalado con anterioridad.³¹

Referencias bibliográficas

- Banco de México. *Informe Anual* del Banco de México, varios años (1994-2005).
- Correa, Eugenia (2006). "Presiones cambiantes de la política monetaria: distorsiones y resoluciones en el sistema financiero mexicano", en Randal, Laura (coordinadora), *Reinventar México, Estructuras en Proceso de Cambio*, México: Siglo XXI.
- Friedman, M. (1968). "The Role of Monetary Policy", *American Economic Review*, núm. 58, march, pp. 1-17.
- (1976). "Inflación y desempleo", *Los premios Nobel de economía, 1969-1977*, Lecturas del Trimestre Económico, núm. 25, pp. 313-340.
- Gore, Charles (2000). "The Rise and Fall of the Washington Consensus as a Paradigm for Developing Countries", *World Development*, vol. 28 núm. 5, Great Britain, pp. 789-804.
- León León, Josefina (2004). "La política monetaria en México bajo un régimen de tipo de cambio flexible", en García Alba, Pascual, Lucino Gutiérrez y Gabriela Torres (coordinadores), *El Nuevo Milenio Mexicano Tomo 2: Economía, Ahorro y Finanzas*, México: Universidad Autónoma Metropolitana-Eón.
- (2007). "La estabilidad macroeconómica en México y el papel del mecanismo de transmisión de la política monetaria", *Análisis Económico*, vol. XXII, núm. 51, tercer cuatrimestre, Universidad Autónoma Metropolitana, pp. 29-58.
- y J. Ramiro De la Rosa Mendoza (2001). "Inestabilidad de los precios internacionales del petróleo y su impacto en la economía mexicana", *Revista Expresión Económica*, núm. 8, enero, CISE, Universidad de Guadalajara, pp. 59-86.
- y J. L. Elizalde Monteagudo (2005). "La evolución reciente y perspectivas futuras de la política de "cortos" del Banco de México: ¿hacia una tasa de interés de referencia?", *Carta Económica Regional*, núm. 94, octubre-diciembre, Universidad de Guadalajara, pp. 43-60.
- Larraín F. y J. D. Sachs (2002). *Macroeconomía en la economía global*, México: Prentice Hall Hispanoamericana.
- Larraín, Max (1999). "El consenso de Washington: ¿Gobernador de Gobiernos?", (<http://members.tripod.com>).

³¹ Héctor Vázquez Tercero, "El mercado", *El Financiero*, lunes 9 de abril, 2007, p. 37.

- Mansell Carstens, C. (1992). “*Las nuevas finanzas en México*”, México: IMEF-ITAM-Milenio.
- Martínez, L., O. Sánchez y A. Werner (2001). “Consideraciones sobre la conducción de la política monetaria y el mecanismo de transmisión en México”, *Serie Documentos de Investigación del Banco de México*, documento núm. 2001-2, Dirección General de Investigación Económica, marzo.
- Ortiz, Guillermo (1994). *México después de la crisis de la deuda*, México: FCE.
- Snowdon B. y H. R. Vane (2005). *Modern Macroeconomics. Its origins, Development and Current State*, Massachusetts, USA: Edward Elgar Publishing Limited.
- (2002). *An Encyclopedia of Macroeconomics*, Massachusetts, USA: Edward Elgar Publishing.
- Vargas Mendoza, J. (1995). “Las relaciones cambiarias del peso frente al dólar norteamericano y la problemática actual del valor de la moneda mexicana”, *El Cotidiano*, núm. 68, marzo-abril, UAM-Azcapotzalco, México.

Medidas de la rentabilidad del capital en México, 1970-2003

(Recibido: enero/07–aprobado: agosto/07)

*Juan Pablo Mateo Tomé**

Resumen

El artículo ofrece una serie de medidas de la rentabilidad del capital para México en el periodo 1970-2003. Ante la existencia de diversas expresiones de esta categoría en función no sólo de ciertos postulados teóricos, sino por determinadas cuestiones metodológicas, se ha considerado explorar una serie de posibilidades para medir la tasa de ganancia, lo que debe reforzar las conclusiones extraídas del ejercicio empírico. Además, este lapso está caracterizado por una crisis económica estructural, lo que revela la pertinencia de indagar en el cálculo de la tasa de ganancia a partir de un enfoque de matriz clásico-marxista.

Palabras clave: tasa de ganancia, medida empírica, economía marxista.

Clasificación JEL: E01, O11, P17.

* Profesor de la Univesidad de Comillas-ICADE, Madrid (jpmateotome@hotmail.com).

Introducción

En la teoría económica marxista la tasa de ganancia ocupa un lugar central tanto en aspectos microeconómicos como en los de carácter macroeconómico, condicionando los rasgos y tendencias de la economía capitalista. La cuota de rentabilidad constituye, el regulador básico de la sociedad capitalista y la medida de la valorización del capital, expresión del grado en que se logra el objeto último de la producción capitalista, la obtención de ganancia en relación al desembolso de capital inicial.

A pesar de la importancia de esta variable, su medida empírica está asociada a múltiples dificultades. En efecto, por una parte existe una multiplicidad de índices de ganancia susceptibles de utilizarse en función del grado de abstracción bajo el cual se aborde la investigación, los objetivos trazados en ella o incluso los presupuestos teóricos de partida. Así pues, el término rentabilidad es una idea necesaria y pertinente, pero sumamente abstracta, por tanto, el análisis concreto requiere de una delimitación conceptual, ya que, como apuntan Duménil y Levy (2002: 421) “no existe una definición ‘verdadera’ de la tasa de ganancia independiente del tema bajo consideración.”

En función de tales disyuntivas, se ofrecen distintas medidas de la rentabilidad en la economía mexicana, de acuerdo a sendas cuestiones teóricas y metodológicas que justifican su pertinencia. En primer lugar, tras una aproximación dual al concepto del trabajo productivo, se exponen las denominadas tasas general y empresarial-capitalista (promedio) de ganancia. Por otra parte, con el fin de evitar que nuestros cálculos pudieran contener algún sesgo en virtud del procedimiento de consolidación de las series estadísticas, se calculan dos variantes más de la última modalidad de la rentabilidad, una tasa habiendo modificado el método de enlace y otra en la que no se consolidan las series del Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM). Finalmente, se estima el ratio del beneficio respecto del acervo bruto de capital. Esta diversidad, pues, debe contribuir a fortalecer el análisis así como las conclusiones posteriormente derivadas de los cálculos. Además, la estimación de la tasa de ganancia del capital implica la medida de una serie de variables, la magnitud del plusvalor o ganancia (pv, g) y del acervo de capital invertido en la producción (K), para lo cual se deberá deducir el valor de la esfera no capitalista (VNC). No obstante, esta medida exige abordar el Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) y el concepto de trabajo productivo que subyace.

En México la estimación de la rentabilidad del capital se reduce casi exclusivamente al trabajo de Mariña y Moseley (2001),¹ pues los restantes trabajos

¹ En el momento de escribir estas líneas el trabajo de Lima (2006) sobre el mismo tema no está finalizado, el cual a buen seguro constituirá una referencia obligada próximamente en esta temática.

adolecen de insuficiencias destacadas (Mariña y Moseley, 2001: 37-38; Mateo, 2006: 480-485). A pesar de esta coincidencia temática, la especificidad de la presente investigación se evidenciará por las discrepancias que muestra con este trabajo, como la medida de unos índices diferentes de la tasa de ganancia, los cuales expresan distintos objetivos en el espacio económico de la estimación, aspectos metodológicos contrapuestos y un enfoque teórico sensiblemente distante que desemboca en conclusiones divergentes del análisis del proceso de acumulación y crisis. No obstante, el propósito no radica en un estudio comparativo de ambas aproximaciones a la tasa de ganancia, ello excede los aspectos aquí abordados,² sino en analizar los aspectos concernientes a la medida empírica de diferentes expresiones de la rentabilidad en México durante el periodo de la emergencia de la crisis durante la década de los setenta-ochenta.

1. La medida empírica de las categorías analíticas

La elaboración del SCN se desarrolló a partir de la rama keynesiana de la matriz económica ortodoxa (Sérúzier, 1996: 5; Shaikh, 1984: 4). Por ello, no es un instrumental neutro, esto se comprueba nítidamente con el concepto de producción implícito en las partidas contables. El carácter heterodoxo de la teoría del valor que sustenta este trabajo significa, por tanto, la ausencia de un registro estadístico de las categorías conceptuales requeridas para los cálculos. En consecuencia, un estudio desde la teoría laboral del valor (TLV) trae consigo una serie de problemas adicionales respecto a los que se enfrenta un estudio convencional.³

En la estimación de las categorías económicas indispensables para el estudio de la tasa de beneficio se establecen dos niveles analíticos. En primer lugar, se debe identificar la actividad capitalista, lo que obviamente exige la exclusión de las esferas no capitalistas, y en segundo lugar, delimitar la actividad de producción respecto de la circulación, es decir, la diferenciación de los modos de producción y la distinción, en el seno del capitalista, entre la producción y la circulación, lo cual exige exponer la distinción entre el trabajo productivo e improductivo como base para la reclasificación de las actividades del SCNM.

² Para lo cual remitimos a la exposición desarrollada en Mateo (2006: 324-329).

³ Consecuentemente, se debe especificar con claridad que las estimaciones deben analizarse exclusivamente en términos de su variación o evolución para un lapso temporal dado, en detrimento de la consideración de los niveles absolutos, pues aceptando por una parte que algunos de ellos provienen del mismo carácter heterodoxo del trabajo, tampoco la contabilidad convencional y la teoría dominante se debe entender como eximida de estas disquisiciones, como reconoce Mankiw (1995: 29).

1.1 Aproximación al trabajo productivo e improductivo

La conceptualización del trabajo productivo e improductivo constituye uno de los rasgos propios y diferenciadores de la TLV. Mi aproximación teórico-práctica posee un carácter dual en función de sendas dimensiones en la abstracción analítica. En primer lugar abordo la definición más concreta, estrecha o específica, la del trabajo productivo propiamente dicho. Posteriormente me ocupo del ámbito de la producción capitalista para caracterizar un segundo nivel del trabajo productivo, que se puede denominar indirecto o amplio, desde la óptica del ciclo de reproducción del capital.

Para el primer caso se parte de la clásica definición de Marx (cap. VI: 77) ésta afirma que “solamente es productivo aquel trabajo (...) que directamente produzca plusvalía.” No obstante, ¿cómo entender la alusión al trabajo que directamente produce plusvalía y, por tanto, involucrado directamente en el proceso de producción? Y más allá de la literalidad en la expresión, ¿en qué medida se deben incorporar al concepto ciertas funciones indirectamente implicadas u otros sectores o trabajadores? Esta disyuntiva tiene consecuencias decisivas en lo relativo a la medida empírica, ello exige una justificación apropiada.

En mi opinión esta cuestión se responde desde el sentido del conjunto de la obra de Marx. Bajo esta perspectiva, entiendo la idea de trabajo específicamente productivo como aquel que se ubica en la fase de producción capitalista, y los trabajadores que laboran en las fases de circulación del circuito de reproducción del capital, igualmente necesarias, son indirectamente productivos. Además, esta interpretación teórica se basa en la consideración amplia del trabajador colectivo o fuerza de trabajo global.⁴ De acuerdo al sentido analítico de Marx, dentro de la fase de producción, el trabajo productivo abarca las funciones no sólo más directamente involucradas en la transformación del valor de uso, sino asimismo el conjunto de actividades indirectamente ligadas, como pueden ser las de dirección del proceso, diseño, etc. En otras palabras, resulta aconsejable una perspectiva amplia del concepto de cara a su medida empírica.

Por otra parte, el segundo nivel en la caracterización del trabajo productivo se vincula al ciclo de reproducción del capital en su conjunto, esto es, el ámbi-

⁴ Siguiendo a Nagels (1974), y al propio Marx, quien señalaba que, con el desarrollo de la subsunción real del trabajo en el capital, “no es el obrero individual sino cada vez más una capacidad de trabajo socialmente combinada lo que se convierte en el agente real del proceso laboral en su conjunto, y como las diversas capacidades de trabajo que cooperan y forman la máquina productiva total participan de manera muy diferente en el proceso inmediato de la formación de mercancías (...), tenemos que más y más funciones de la capacidad de trabajo se incluyen en el concepto inmediato de trabajo productivo, y sus agentes en el concepto de trabajadores productivos.” (cap. VI: 78-79).

to de las relaciones económicas capitalistas. A mi entender, este enfoque respeta el sentido de la obra de Marx, quien ya hizo alguna alusión en referencia a la actividad comercial, la cual, a pesar de que “no crea ni valor ni plusvalía, es decir, no directamente,” sin embargo introduce una apreciación esencial, señalando que “en la medida en que contribuye a abreviar el tiempo de circulación, puede contribuir indirectamente a aumentar la plusvalía producida por el capitalista industrial,” (Marx, III/6: 369) de lo que se deduce la pertinencia de llevar a cabo una caracterización dual en tanto ligada al ejercicio empírico. En esta definición mantengo el espíritu de Marx en la consideración del proceso de reproducción del capital como la producción global, esto es, de su unidad en el marco del ciclo general de valorización.

El primer aspecto debe ser, por tanto, la caracterización de la actividad de tipo capitalista, la cual ha de tener un aspecto mercantil (cuya producción esté dedicada al mercado, donde se realizará la ganancia), y debe involucrar la participación de trabajo asalariado empleado por capitalistas, de donde surge la generación del plusvalor por aquellos y la apropiación del beneficio por estos últimos. Estas dos condiciones son inseparables para la ubicación del ámbito capitalista, o, como utilizaré en esta investigación como un sinónimo, empresarial. Complementariamente, la definición de lo que constituye actividad capitalista, implícitamente incorpora una justificación de los procesos que excluye, las actividades no mercantiles y no asalariadas.

1.2 El valor no capitalista

Puesto que el objeto de la investigación es la cuantificación y análisis de la tasa de beneficio en México, relación social exclusiva de la economía capitalista, la medida del flujo anual del VNC se deriva únicamente de su necesaria exclusión del SCNM. A este respecto, se deben tener en cuenta dos cuestiones: en el caso de las actividades no mercantiles, el flujo de valor registrado en el SCNM está ya contabilizado previamente en los sectores productivos, por tanto, no se requiere ninguna medida alternativa; en contraste, las actividades de la producción mercantil no capitalista (PMNC) crean valor pero no plusvalor, por tanto, se debe proceder a su estimación.

Se ha considerado que las actividades no mercantiles están formadas básicamente por la rama 73 Administración Pública y Defensa, 72 Otros Servicios, y la participación estatal en las ramas 69 Servicios de Educación y 70 Servicios Médicos. Sin embargo, el aspecto más controvertido es la PMNC, propia de los productores independientes, empresarios sin asalariados o trabajadores por cuenta propia, así como productores asociados de mercancías colectivos, tiendas coopera-

tivas, etc. Resulta obvio que el alcance de la información estadística es muy limitado, por tanto se ha llevado a cabo un método alternativo en la línea de Mariña y Moseley (2001). Así, el VNC se calcula a partir del valor creado por las unidades de menos (o hasta) de cinco trabajadores, a pesar de que, aclaro, el carácter capitalista de una unidad económica no se explica en términos cuantitativos (pocos o muchos asalariados), sino por la cualidad otorgada a las relaciones económicas que alberga. Para ello me baso en los Censos Económicos (CE), opción tampoco exenta de inconvenientes.⁵

La medida del VNC se ha limitado a los siguientes sectores de la economía: a) Gran División (GD) I Agropecuaria, Silvicultura y Pesca, cuya extraordinaria dificultad ha llevado a seguir la metodología de los mismos autores, Mariña y Moseley (2001); b) GD III Manufactura; c) GD IV Construcción;⁶ d) GD VI Comercio, Restaurantes y Hoteles, en cuya rama 62 supongo que la actividad comercial no capitalista se vincula a un circuito de ingreso ajeno al propio del capital, es decir, se encarga de la realización de mercancías producidas en condiciones de la PMNC, sin entrelazarse los ámbitos capitalista y mercantil simple. En consecuencia, posibilita profundizar en el nivel de concreción para la medida de la plusvalía soslayando ciertos ámbitos ajenos al proceso de homogeneización tendencial de las tasas medias sectoriales de ganancia en la economía mexicana. Además, se toman los grupos de los censos Hoteles y Moteles y Preparación de Alimentos y Servicios de Restaurantes incluso con Bar, Cafés, Fondas y Cocinas Económicas; e) rama 64 Transportes;⁷ f) en el caso de la GD IX Servicios Sociales, Comunes y Personales, que agrupa una amalgama de actividades capitalistas de producción, circulación, mercantiles y no capitalistas con unos límites poco definidos y con una información censal compleja y desagregada al máximo, el procedimiento desarro-

⁵ Mariña y Moseley reconocen que “los Censos Económicos, que son la base de nuestras estimaciones, subregistran este estrato de productores en relación con las cuentas nacionales.” (2001: 55) En este sentido, la hipótesis desarrollada respecto de la actividad no capitalista en la rama del comercio corrige este subregistro, pues gran parte del flujo de valor que descontamos de las partidas del SCNM se corresponde con dicha rama, lo que estos autores no llevan a cabo en su trabajo. El procedimiento consiste en calcular los coeficientes relativos de las partidas de los CE correspondientes a tales microunidades respecto del total sectorial. Posteriormente, se aplica el porcentaje calculado a las mismas categorías pero recogidas por las Cuentas Nacionales.

⁶ Los datos de los Censos parecen subestimar en las dos primeras décadas el ingreso no capitalista, ya que el porcentaje de plusvalor que en realidad figura como VNC es mínimo, no llega siquiera a 10%, y posteriormente sobrepasa 20% del total ramal. Al parecer en este sector existe una porción considerable que es auto-construcción, y por ello no tiene una forma mercantil, pero imposible de cuantificar e incluir así en los cálculos (véase Dávila *et al.*, 1986/1987: 14).

⁷ Debido a la extraordinaria desagregación que existe en los primeros Censos para los distintos tipos de transporte, así como las variaciones, tanto en cantidades como en dicha desagregación (añadiendo o quitando subgrupos), se toman los datos a partir de 1980 bajo el supuesto de una constancia en la primera década para estos coeficientes, momento a partir del cual pensamos que existe una mayor coherencia en dicha desagregación.

llado tiene un carácter sectorial.⁸ Se ha identificado el VNC de la actividad de la PMNC con las ramas 68 Servicios Profesionales, compuesta por una serie de establecimientos muy atomizados, con actividades de productores independientes junto a labores capitalistas de circulación, como las agencias de publicidad, que no es posible separar apropiadamente, y 72 Otros Servicios, integra diversos grupos de actividades, siendo factible realizar el supuesto de que constituyen actividades de carácter, en su mayoría, no capitalista.⁹ Al establecer un criterio ramal para la identificación de la PMNC no será necesario llevar a cabo una estimación que discrimine las actividades capitalistas de las mercantiles simples, y en las primeras, las productivas de las de circulación, pues la propia delimitación viene ya dada por la clasificación ramal del SCNM. Dado el objetivo del artículo, se soslayan las ramas consideradas.

1.3 El plusvalor y la ganancia

La medida del plusvalor generado en la economía, o expresado alternativamente, de sus formas dinerarias de manifestación como ganancia en el proceso económico,¹⁰ exige caracterizar al denominado por Shaikh y Tonak (1994: 39) como sector primario de la economía, aquel cuyo ingreso combinado de la producción y el comercio expresa el precio total del conjunto de mercancías producidas. A continuación se analizan las partidas de dicho sector primario que componen la medida del producto en el SCNM.

El excedente bruto de operación (EBO), componente esencial del beneficio, se obtiene en el SCNM como un residuo (SCNM, 1998-2003: 24). La medida de la ganancia debe incluir el excedente de explotación registrado en el SCNM de los sectores que en cada caso (para las medidas general y empresarial) se consideren productivos.

⁸ Además, precisamente por la forma como se presentan los datos de los Censos nos hace desconfiar de su fiabilidad.

⁹ Incluso el mismo INEGI señala que “la rama se caracteriza por abarcar una gama muy variada de actividades y de difícil medición, puesto que fundamentalmente son realizadas por unidades productoras de tipo informal, que por lo general no son captadas por registros sistemáticos,” y “muchas de ellas se realizan en forma unipersonal (...) en ocasiones el servicio se desarrolla en el seno de los hogares.” (SCNM, 1970-1978, IV: 388-389). Véase una explicación más detallada en Mateo (2006: 188-189).

¹⁰ Es obvio que los conceptos de ganancia y plusvalía no son sinónimos, ello no debe impedir que en ciertos contextos como este artículo no puedan emplearse indistintamente. Ciertamente, la ganancia es la forma transfigurada, y más desarrollada, que adopta la forma de valor, el plusvalor (Marx, TPV, III: 73). Si la plusvalía es un valor excedente, la ganancia se remite al rédito apropiado por los capitalistas. Realizada esta aclaración, en lo sucesivo se hará referencia a tales términos como si fueran sinónimos.

El consumo de capital fijo (CCF). En la teoría marxista constituye una parte de los costos al ser valor antiguo o pasado que no puede incluirse en el valor agregado. Sin embargo, presenta diversas dificultades: la dudosa fiabilidad de las estimaciones oficiales del CCF, y en concreto para el periodo 1970-2003; en relación al concepto mismo de depreciación, en el cálculo de la partida se incluyen elementos que bajo la perspectiva marxista no forman parte del acervo de capital invertido en la producción.¹¹ Así, sólo interesa el CCF del excedente de explotación del ámbito primario.

Los impuestos. La partida de los impuestos netos de subsidios o subvenciones (Tn) forma parte del plusvalor creado en la esfera productiva, aunque no de la ganancia directamente apropiada por las unidades capitalistas. Se puede caracterizar como un pago de regalía abonado por las empresas al Estado y supone una deducción de su ganancia. Por tanto, si bien se incluye dentro del plusvalor general, en el cálculo de la ganancia empresarial o capitalista excluimos ambas figuras impositivas, debido al mayor nivel de concreción atribuido a esta segunda variable.

Remuneraciones de trabajadores improductivos (RA_{UPL}). Un aspecto esencial en la estimación de las categorías es la distinción entre las actividades productivas y los sectores productivos. El grupo de estos trabajadores que he considerado son los Funcionarios Públicos y Gerentes del Sector Privado (FPYGSP) y los Supervisores y Capataces Industriales (SyCI). Si bien son formalmente asalariados, sus ingresos los debemos descontar de la partida de remuneraciones y añadirlos al plusvalor general, no así a la denominada ganancia capitalista o empresarial. El primer grupo se toma como índice de quienes realizan labores directivas y no pueden incluirse dentro de la fuerza de trabajo global. En lo referente al segundo, representa al segmento encargado de llevar a cabo meras labores de supervisión del proceso de producción, y fundadas en el antagonismo entre capital y trabajo. Esta actividad es ajena al concepto de trabajador productivo colectivo, es decir, no se ubica en la fase de producción del circuito del capital y es, por tanto, improductiva. Según se comprueba, se ha pretendido concretizar al máximo, por ello adopto una visión amplia del concepto de trabajador productivo como obrero colectivo global para evitar una sobreestimación de la ganancia.¹²

¹¹ Kato (2005: 35) señala que “en el sistema de contabilidad nacional se utiliza la definición de consumo Hicksiano para determinar la depreciación de los bienes de capital (consumo de capital fijo) es decir, se define como el consumo de todos los bienes durables usado en la producción corriente de bienes y servicios que permite mantener la capacidad productiva de la economía,” y además, “el concepto de consumo de capital fue construido para el análisis de la medición del ingreso y no para el análisis de la producción.”

¹² En consonancia con el pensamiento de Marx, quien afirma que “entre todos estos trabajadores productivos figuran, naturalmente, todos los que trabajan de un modo o de otro en producir la mercancía, desde el trabajador

Rentas del exterior. El objeto de estudio en este artículo tiene una dimensión territorial, la tasa de beneficio en la economía mexicana. La perspectiva es, pues, interior y no nacional, ya que lo relevante es el espacio económico de México y no la nacionalidad de los perceptores de la renta. Por esta razón, se soslaya el flujo de rentas del resto del mundo que ajustan la medida del producto interno para obtener el producto nacional.

Consumo intermedio (CI). Al contrario de la teoría ortodoxa, desde el enfoque marxista ciertas partidas que el SCNM inserta en el CI pertenecen al plusvalor. En concreto, los flujos de ingreso en forma de regalías que las ramas primarias abonan a las financieras y rentísticas son deducciones del excedente creado en el ámbito productivo.¹³ La medida del plusvalor exige restituirlas a la misma porque forman parte del valor nuevo creado en la economía. Sin embargo, en esta investigación, al excluir (como veremos posteriormente) la rama 67 Actividades Inmobiliarias y de Alquiler, se soslaya esta transferencia de renta y me limito al flujo asociado a la rama financiera. Por otra parte, en el cálculo de la ganancia empresarial rechazamos obviamente cualquier partida de los consumos intermedios, de acuerdo a la dimensión del trabajo productivo capitalista al que hace referencia.

El capital comercial. Considerando que el análisis de Marx se refiere a ciertas formas del capital en su pureza abstracta, el estudio empírico de lo concreto obliga a considerar las formas fenoménicas (y por tanto impuras) que hacen este análisis más complejo (Mateo, 2006: 208-211) evitando identificar una categoría conceptual con las partidas registradas en el SCNM. En México, esta actividad se encuentra presente en el conjunto de sectores de la economía, pero fundamentalmente en dos ramas de la contabilidad nacional, la 62 Comercio y la 67 Actividades Inmobiliarias y de Alquiler.¹⁴

manual propiamente dicho hasta el gerente o el ingeniero (considerados como aparte del capitalista),” (TPV, I: 141) si bien se entiende que lo denominado como gerente en el SCNM se corresponde con una actividad improductiva.

¹³ Por ejemplo, el monto de consumos intermedios, según el SCNM (1988-1994, I: 8; 1998-2003: 20), “incluye los alquileres pagados por el uso de bienes de activo fijo, tales como equipos y edificios, así como los honorarios, comisiones y regalías a pagar por el uso de licencias.”

¹⁴ El alquiler, presente en la rama 67, a pesar de que es una forma determinada de llevar a cabo la venta de las mercancías no será considerada en la medida de la rentabilidad por varias razones: la cobertura diferenciada en las distintas series, si bien es más apropiada la última; la disponibilidad limitada de datos, pues únicamente se ofrecen del valor agregado bruto de los distintos subgrupos, sin poder diferenciar las partidas de consumos intermedios, remuneraciones, impuestos netos y excedente de explotación; la gran dificultad para estimar la actividad de las unidades no capitalistas que llevan a cabo actividades de alquiler, aunque ciertamente sería factible ignorar su presencia, pues cabe pensar que sólo esté presente de forma significativa en el alquiler de

Se impone no obstante un ajuste añadido. El sector comercial no realiza su actividad única y exclusivamente con el sector productivo de la economía, sino con unidades no capitalistas, ello conforma un circuito de ingreso diferente el cual debemos excluir. Por tanto, el valor total del producto neto del comercio (VP_C) lo podemos descomponer en dos componentes, productivo capitalista (VP_{cp}) y de la producción no capitalista (PMNC): $VP_C = VP_{cp} + VP_{PMNC}$. Sólo el VP_{cp} debe incluirse en el plusvalor, el cual está formado por los insumos (CI_{cp}), remuneraciones (RA_{cp}), impuestos netos (Tn_{cp}) y excedente de operación (EO_{cp}).

Por otra parte, el ámbito secundario hace referencia a los sectores implicados en la recirculación del valor creado en las esferas primarias, por lo que los ingresos contabilizados duplican el registro inicial en los sectores productivos y deben, por tanto, excluirse (Shaikh, 1984: 32; Shaikh y Tonak, 1994: 49). Constituyen los pagos por renta de la tierra, intereses del sector financiero, cuotas, tasas, impuestos al Estado, etcétera; en definitiva, se caracterizan genéricamente como pagos de regalías. A continuación vamos a analizar dos segmentos del capital, el capital a interés de la actividad financiera y la propiedad que faculta la apropiación de renta.

- a) El capital financiero. Los servicios financieros se contabilizan en la rama 66 Servicios Financieros, la cual deberá ser ignorada en la medida de la plusvalía general para evitar esta doble contabilización (véase Moseley, 1982: 255). Por el contrario, en la ganancia empresarial se debe deducir sólo la parte de la imputación de servicios bancarios correspondiente a las ramas capitalistas para evitar una duplicación del registro, necesidad derivada de la inclusión de la rama financiera en el ámbito capitalista productivo (Mateo, 2006: 216-223, 467, 472-474).
- b) La renta. El aspecto esencial a considerar es que “toda renta del suelo es plusvalía, el producto del plustrabajo,” (Marx, III/8: 31) pero “con la diferencia de que esta parte, en vez de ir a parar a la clase capitalista que la ha extraído de los obreros, va a parar a los terratenientes, que la extraen de los capitalistas.” (Marx, III/8: 209) Por esta razón, la propiedad rentística obstaculiza el proceso de formación de una cuota promedio de ganancia “y absorbe una parte de la plusvalía, que de otro modo entraría en la nivelación a la cuota general de ganancia.” (Marx, III/8: 209)

bienes personales; y por último, la principal limitante radica en diferenciar en los valores del SCNM lo que corresponde a una venta aplazada y a un pago de renta. Soslayar esta cuestión implicaría una sobreestimación de la magnitud del plusvalor. Por lo expuesto, me limito a la cuestión del comercio y la rama 62.

En el caso del SCNM, las diferentes dimensiones de la renta se hallan presentes en las ramas de la economía que involucran la propiedad de bienes no reproducibles, pero primordialmente, en cuanto a la renta del suelo, se localiza en las ramas 1 a 4 de la producción agropecuaria, la rama 67 Actividades Inmobiliarias y de Alquiler y las correspondientes a la minería, en donde destacamos la rama 06 Extracción de Petróleo Crudo y Gas Natural.¹⁵

No obstante, el procedimiento práctico que seguiremos parte del siguiente axioma, a saber: nuestras expresiones de la rentabilidad priorizan la medida de la valorización capitalista determinante en el comportamiento macroeconómico frente a la estimación de un determinado monto de plusvalía que no participa en el proceso de igualación de la tasa promedio de ganancia ni puede informar de la verdadera dimensión de su evolución en una economía en particular, en este caso la mexicana. El objetivo no consiste, pues, en la elaboración de una contabilidad alternativa a la existente la cual justificaría plenamente la medida más rigurosa de todo el flujo de valor nuevo, sino en obtener una medida significativa de la rentabilidad del capital, por ello ciertas modificaciones en los registros del SCNM devienen imprescindibles en tanto el propósito consiste en analizar el comportamiento macroeconómico, el desarrollo de las fuerzas productivas y su capacidad de generación de plusvalía.

Por tanto, las medidas presentadas de la rentabilidad del capital en México no incorporan las partidas contables de la propiedad rentística, excluyendo así las ramas 67 y 06, mientras que en las ramas agropecuarias no se efectúa ajuste alguno por falta de información estadística.¹⁶ En cualquier caso, la exclusión sólo afecta a los desembolsos por concepto de renta que el SCNM incluye entre los insumos de la esfera productiva. La porción de renta inserta en los excedentes brutos de estas ramas no es posible deducirlos y se mantienen en la magnitud estimada del plusvalor, por lo que la incidencia cuantitativa de nuestra metodología es ciertamente limitada. Esta opción, por otra parte, no influye de forma diferenciada en las dos dimensiones del plusvalor estimadas, pues en ambas se excluye la rama 67.

Finalmente, se ignora la rama del petróleo.¹⁷ En este sector la renta explica la elevada rentabilidad de la empresa que gestiona la extracción de crudo en

¹⁵ El análisis cuantitativo del componente rentístico en las otras ramas, en las cuales se mezcla con actividades de diferente carácter, es imposible con los datos existentes, pero en cualquier caso lo destacable es que no existen indicios para suponer que sea verdaderamente relevante.

¹⁶ En el primero, el problema estriba en la imposibilidad de diferenciar la actividad comercial, ficticia, regalías en general y la renta propiamente dicha, es decir, los pagos por la compra o alquiler de edificios, o del capital incorporado a la tierra, incorporando la renta del suelo, la cual si bien conceptualmente es distinguible, en la práctica carecemos de datos para realizar una estimación rigurosa. En cualquier caso, es plausible suponer que la mayoría del valor contabilizado en la cuenta de producción consiste en el flujo de valor ficticio imputado a las viviendas.

¹⁷ En el SCNM, la actividad petrolera se recoge en las ramas 06, 33 y 34, correspondientes, respectivamente, a la Extracción de Petróleo Crudo y Gas Natural (Minería), Petróleo y Derivados y Petroquímica Básica (Manu-

México, PEMEX, debido a que sus yacimientos no presentan los costes más elevados del sector (Rojas, 1991: 134-142; Valle, 2003: 165). Sin embargo, las estadísticas no ofrecen datos correspondientes al concepto marxista de la renta petrolera. Por una parte, no puede equipararse sin más a las regalías o impuestos que la empresa petrolera abona al Estado; por otra, en este sector existe tradicionalmente un serio problema de opacidad y maquillaje contable el cual dificulta un trabajo de estimación.¹⁸ Además, la titularidad pública de los yacimientos petroleros significa caracterizar al propietario estatal no sólo como terrateniente rentista, sino además como factor distribuidor del flujo de valor. El ingreso rentístico circula a través del gasto público y otras vías directas, y se refleja indirectamente mediante la menor fiscalidad y la dinámica del tipo de cambio.¹⁹ A pesar de sus posibles debilidades, la distribución del ingreso reflejada en el sector no petrolero es un indicador fidedigno de la realidad nacional, la cual ya incluye a la renta petrolera en forma de mayores salarios o ganancias extraordinarias (Baptista y Mommer, 1989: 33-35).

1.4 El acervo de capital

El capital es la idea clave de la economía marxista y una de las categorías que presenta más dificultad para su aproximación empírica, especialmente en economías subdesarrolladas, tanto por los requerimientos contables como por la distinción entre los conceptos de capital para los enfoques ortodoxos y marxistas. En México, las series oficiales del acervo de capital de Banxico no resultan válidas por las numerosas inconsistencias que incorporan, por esta razón se recurre a medidas alternativas.²⁰ Son dos las fuentes a utilizar desde la perspectiva de la TLV, las proporcionadas por Mariña (2006) y Lima (2006). Me he decantado por esta última porque descarta el acervo del Gobierno General, si bien ambas no introducen sesgos destacados y son plenamente aceptables.

factura). En esta investigación nos limitamos a excluir a la rama 06 por considerar que es donde se debe reflejar principalmente el flujo de renta. Por otra parte, ésta ha sufrido una modificación sustancial en su cobertura. A partir de la serie de 1980-1993 la información suministrada por PEMEX permitió la identificación de seis diferentes tipos de actividad desarrolladas, por tanto se llevó a cabo una revisión de los datos respecto a la serie anterior más adecuada a nuestros fines, lo cual no exige ajuste añadido.

¹⁸ Véase Mateo (2004b: 70-73) para el caso de la empresa petrolera de Venezuela.

¹⁹ Véanse Baptista y Mommer (1989: 25), Mateo (2004: 43-44) y para México, Rojas (1991: 198).

²⁰ En el periodo 1970-2003 contamos con la serie de la encuesta de Banxico (1995) y las que registra el SCEEM. Entre las extraoficiales, debemos mencionar a Hofman (2000) y Hofman/CEPAL (1992). Para un análisis crítico remitimos a Mariña (2001: 232-234), Lima (2005) y Mateo (2006: 277-278).

La serie de Lima toma como base la definición ortodoxa de capital del SCN 1968, es decir, el acervo de activos tangibles, utiliza el método de inventario perpetuo a partir de la variante estándar de Hofman (1992), a costes de reemplazo (precios corrientes)²¹ en términos netos según una depreciación en línea recta inmediata y con una función de mortalidad basada en el método del patrón de salida simultánea, y vidas útiles supuestas de 60 y 15 años para la construcción privada no residencial y para maquinaria y equipo totales, respectivamente, que son las partidas pertinentes.

Asimismo, esta categoría es objeto de la deducción del falso capital residencial de las viviendas puesto que no se encuentran inmersas en ningún circuito de valorización, y por las mismas razones, del denominado capital del Gobierno General. Por otra parte, existen ciertas cuestiones irresolubles: a) el acervo de capital de la PMNC, debido a la ausencia de fiabilidad contable, si bien no supone un gran problema en México considerando su dimensión relativa;²² b) el capital improductivo, si bien tampoco constituye *handicap* alguno para nuestros propósitos. En efecto, en tanto el capital del ámbito capitalista improductivo entra en el proceso de nivelación de la rentabilidad promedio como fracción del capital social global igualmente necesario para completar el circuito de valorización, proporciona una medida más adecuada de la tasa de beneficio (Cámara, 2003: 301-302); y c) para el acervo de capital circulante se carece de los datos necesarios para la conversión del flujo de capital circulante en su promedio anual, es decir, no es posible saber con certeza el periodo de rotación al carecer de datos sobre el valor medio de los inventarios y el monto dinerario requerido para la circulación de las mercancías.²³ Una precisión deviene imprescindible al respecto: en relación a la fracción variable del capital desembolsado, entiendo que no existe ningún acervo al margen de las partes fija y circulante aludidas, es decir, los componentes del capital-mercancías (M) y capital-dinero (D). Concretamente, el monto de salarios pertenece al capital circulante. Marx incluso ya advirtió la falacia de considerar que es el obrero quien adelanta al capital, pues es éste quien recibe una suerte de crédito del trabajador.²⁴

²¹ Opción en la que coinciden Duménil y Levy (1993: 21), Shaikh y Tonak (1994: 122), y para México Mariña y Moseley (2001: 60), y Marx (I/2: 123) sustentaba, si bien el análisis concreto debe considerar la legítima objeción presentada por Cámara (2003: 309), a pesar de lo cual ratifico mi elección (Mateo, 2006: 282-283).

²² Por el método empleado para la medida del valor no capitalista, basado en las unidades de menos de cinco trabajadores, la única opción existente radicaba en la información de los Censos Económicos. Sin embargo, problemas respecto a la fiabilidad de los datos mostrados, la proporción tan reducida y que en muchos casos puedan utilizar sus propias viviendas como lugar de trabajo, con las dificultades añadidas que introduce, han desaconsejado este procedimiento.

²³ En cualquier caso, esta omisión es usual en la literatura debido a las carencias estadísticas, en general suele limitarse la medida del acervo de capital a su parte fija, incluso para una economía con la riqueza estadística de EUA (véase Shaikh y Tonak, 1994: 122n).

²⁴ Consúltense Marx (I/1: 234, I/2:264, I/3: 10, 11; TPV, I: 290-291, III: 78-80, 99, 299; TAC: 27).

1.5 La distinción sectorial en el SCNM

Tras la exposición teórica del enfoque dual del trabajo productivo y las consiguientes expresiones de la rentabilidad, resta llevar a cabo el paso más difícil, la delimitación empírica de las actividades concretas basada en el concepto abstracto.

Los sectores que consideramos directamente productivos para el capital y fundamentan la medida de la tasa general de ganancia son los siguientes: GD I Agropecuaria, Silvicultura y Pesca (ramas 1-4); GD II Minería (ramas 5-10), con la excepción de la rama 06 Extracción de Petróleo y Gas Natural; GD III Industria Manufacturera (11-59); GD IV Construcción (60); GD V Electricidad, Gas y Agua (61);²⁵ rama 63 Restaurantes y Hoteles; GD VII Transporte, Almacenaje y Comunicaciones (64-65);²⁶ ramas 71 Servicios de Esparcimiento y el ámbito privado de las ramas 69 y 70, Servicios Educativos y Servicios Médicos, respectivamente.

Se consideran dos ramas no incluidas en la clasificación anterior pero que son indirectamente productivas, las cuales añadidas a la serie anterior conforman la base de la estimación de la tasa de ganancia empresarial o capitalista: ramas 62 Comercio y 66 Servicios Financieros.

2. Expresiones de la tasa de rentabilidad

La rentabilidad del capital (g') se puede definir en su dimensión más abstracta y unificadora como la relación de la masa de excedente o ganancia (p_v , G) respecto al monto de la inversión (K), con lo cual $g' = G/K$. El beneficio es una variable flujo definida como la diferencia entre la magnitud de dinero desembolsado y recuperado en la producción, o, entre los ingresos y los costos. Por el contrario, el capital invertido en la producción es una variable acervo (fondo, *stock*) expresada como la suma de dinero fijada como promedio en la producción. Ahora bien, en función de las partidas incluidas tanto en el numerador como en el denominador obtendremos una determinada tasa de rentabilidad. Primero, procedo a estimar dos diferentes ratios correspondientes con dos niveles de análisis, los cuales justifico a continuación.

²⁵ En la serie de 1970-1984 sólo se incluía a la energía eléctrica (subgrupo 610), pero en las siguientes series se incorporan el gas seco y el agua potable, creándose por tanto los subgrupos 611 y 612.

²⁶ Remitimos la justificación teórica contenida en Marx (*K*, II/4: 66-67; 143; 190), y expuesta en Mateo (2006: 172-173).

2.1 Tasas general y promedio de ganancia

La primera medida de la rentabilidad la denomino tasa general de ganancia (TG) y corresponde con el concepto concreto o restringido del trabajo productivo. Esta categoría se determina por el monto de la plusvalía o ganancia generada bruta y el capital invertido en la producción en México.

La TG se erige en el determinante esencial de las rentabilidades individuales de los múltiples capitales y de las posibilidades de acumulación, conformando el presupuesto de las restantes expresiones de la tasa de beneficio. Aún delimitada en un alto grado de abstracción y generalidad, el análisis de la dinámica de la tasa general es imprescindible para aprender los fundamentos del comportamiento macroeconómico, su tendencia, el cambio tecnológico y las perspectivas generales para el futuro. Constituye la variable que regula, en última instancia, las pautas básicas del proceso de acumulación de capital, al incluir el total del plusvalor generado en la economía sin considerar las modalidades de su apropiación final y de redistribución del excedente, es decir, los excedentes de las ramas productivas (EXC_p), los intereses (pv_{int}), las percepciones de los trabajadores improductivos de las ramas productivas (RA_{UPL}) y el valor de la producción del ámbito comercial productivo capitalista (VP_c).

$$TG = \frac{pv(G)}{K} = \frac{\sum (EXC_p + pv_{int} + RA_{UPL} + VP_c)}{K}$$

La segunda medida de la rentabilidad es la expresión promedio, un concepto más estrecho del beneficio desde la perspectiva empresarial o capitalista, que se denota por TG_{emp} o TG_{cap} .

$$TG_{cap} = \frac{pv_{cap}}{K} = \frac{\sum (EXC_{cap} - Tn_{cap} - SBI_{cap})}{K}$$

La TG_{cap} posee un nivel superior de concreción al ignorar la redistribución del excedente en el sector primario, la recirculación que afecta al espacio secundario y los desembolsos en empleados improductivos. En efecto, consta básicamente del excedente neto de operación de los sectores capitalistas, tras haber deducido la imposición neta (Tn_{cap}) y el monto de intereses correspondiente a la esfera capitalista (SBI_{cap}). Entonces, expresa el grado de valorización del ámbito capitalista de la economía desde la consideración amplia del trabajo productivo de ganancia. Por

ello recoge una serie de determinaciones, no sólo estructurales sino coyunturales, capaces de incidir sobre el comportamiento empresarial en el corto y mediano plazo, como el índice que sirve de impulso a la movilidad intersectorial de capitales o las decisiones de inversión que originan el proceso efectivo de acumulación de capital.²⁷ En el análisis empírico, además, supera ciertas limitaciones operacionales de la expresión anterior.²⁸

El primer aspecto a destacar es la constatación de un descenso de la rentabilidad del capital en México en el periodo estudiado de 1970 a 2003. Su alcance varía sensiblemente en función del ratio utilizado, pero oscila entre 25 y 28%, sensiblemente superior si tomamos como referencia 1973, cuando se alcanza el tope máximo.

Cuadro 1
Las tasas general y empresarial de ganancia

	<i>Tasas de ganancia (porcentaje)</i>		<i>Índices 1970 = 100</i>		<i>TVA</i>	
	<i>Empresarial</i>	<i>General</i>	<i>Empresarial</i>	<i>General</i>	<i>Empresarial</i>	<i>General</i>
1970	43.58	30.68	100	100		
1971	43.72	31.93	100.32	104.07	0.32	4.07
1972	42.45	30.13	97.40	98.19	-2.91	-5.65
1973	45.13	32.63	103.55	106.36	6.31	8.32
1974	42.33	30.51	97.14	99.43	-6.19	-6.52
1975	38.09	25.45	87.41	82.93	-10.02	-16.59
1976	34.18	22.36	78.43	72.88	-10.27	-12.12
1977	32.68	21.70	74.98	70.73	-4.40	-2.95
1978	33.37	22.73	76.57	74.07	2.13	4.73
1979	33.56	22.87	77.01	74.53	0.57	0.62
1980	33.89	23.73	77.77	77.35	0.99	3.79
1981	32.22	22.43	73.94	73.11	-4.92	-5.49
1982	28.27	19.07	64.86	62.16	-12.27	-14.97
1983	26.42	18.85	60.62	61.42	-6.55	-1.18
1984	29.38	21.24	67.41	69.23	11.21	12.71
1985	29.69	21.28	68.13	69.37	1.07	0.20
1986	25.33	17.99	58.13	58.65	-14.68	-15.46
1987	27.88	20.11	63.97	65.55	10.04	11.77
1988	31.09	23.23	71.33	75.69	11.51	15.48
1989	33.78	25.24	77.50	82.24	8.65	8.65
1990	36.64	27.27	84.08	88.88	8.48	8.07

continúa...

²⁷ Pero tampoco se trata de la tasa de beneficio efectiva o ganancia líquida (después de todos los pagos) que disfruta una empresa. La TG_{emp} incluye ciertos desembolsos de renta o de carácter fiscal no deducidos. Su fundamento se halla en la teoría expuesta del trabajo productivo e improductivo y algunos problemas estadísticos de los que adolece la expresión general de la rentabilidad.

²⁸ Al considerar la productividad de las esferas capitalistas soslaya los problemas de disponibilidad estadística, en donde destaca el sector comercial, que a su vez representa uno de los más importantes del producto mexicano en términos de su aportación relativa. Para la caracterización teórica más exhaustiva de los conceptos de tasa general y promedio de ganancia, así como las implicaciones para el análisis empírico, se remite a Mateo (2007).

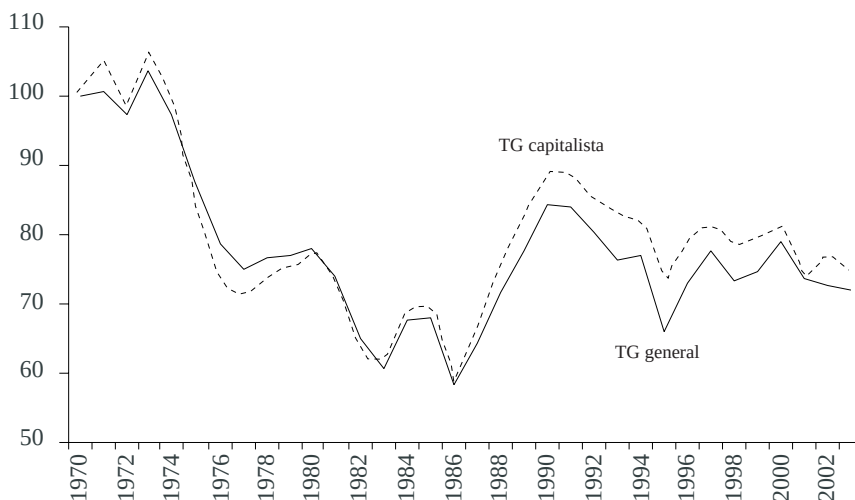
Cuadro 1
Las tasas general y empresarial de ganancia

	Tasas de ganancia (porcentaje)		Índices 1970 = 100		TVA	
	Empresarial	General	Empresarial	General	Empresarial	General
1991	36.49	27.12	83.73	88.40	-0.41	-0.54
1992	34.93	25.99	80.14	84.69	-4.28	-4.19
1993	33.22	25.38	76.22	82.73	-4.89	-2.32
1994	33.47	25.23	76.80	82.24	0.75	-0.59
1995	28.61	22.49	65.65	73.28	-14.52	-10.89
1996	31.74	24.31	72.82	79.22	10.93	8.10
1997	33.86	24.93	77.70	81.24	6.70	2.54
1998	32.02	23.95	73.47	78.05	-5.44	-3.92
1999	32.52	24.33	74.62	79.31	1.56	1.61
2000	34.30	24.90	78.71	81.15	5.48	2.32
2001	32.13	22.49	73.73	73.31	-6.32	-9.66
2002	31.57	23.54	72.45	76.71	-1.75	4.63
2003	31.35	22.82	71.94	74.38	-0.70	-3.03

Fuente: CE, CGPV, CPSP, ENE, Lima (2006) y SCNM.

El segundo elemento a considerar es la trayectoria paralela y extraordinariamente similar en los índices base 100 de los ratios general y capitalista, a pesar de las diferencias metodológicas y de perspectiva que implican.

Gráfica 1
Trayectoria comparada de las tasas general y capitalista de ganancia
Series e índices base 100 en 1970



2.2 Medidas alternativas de la rentabilidad

En este apartado se presentan una serie de medidas alternativas de la tasa de ganancia en función de criterios diferentes en la metodología seguida para realizar los cálculos. El propósito es evitar que las estimaciones presentadas y las conclusiones contengan un sesgo determinado fundado no en consideraciones teóricas, sino en el método práctico de estimación, habida cuenta de las limitaciones estadísticas del SCN. Si la evolución de la tasa de beneficio no resulta seriamente alterada al introducir otras posibilidades en la medida, ello debe redundar en una mayor fortaleza de nuestro procedimiento.

En primer lugar se muestran dos medidas según la construcción de las series, concretamente, en relación al problema de su consolidación, para posteriormente analizar el impacto de la utilización del acervo bruto o neto del capital invertido.

2.2.1 Criterio metodológico para la estimación del plusvalor

Se podría objetar que el método seguido en la construcción de una serie homogénea, incorpora el error de tratar como residuo a una partida tan crucial en la investigación como el EBO, sin embargo, tanto en el análisis teórico como en la elaboración práctica del SCN esta aproximación resulta ser la adecuada. En mi opinión, constituye un método aceptable además apoyado en otros trabajos.²⁹

Se define la segunda variante de la tasa empresarial de ganancia (TG_{emp2}) como aquella en la cual se lleva a cabo un enlace de series tomando en cuenta al EBO no como remanente final, sino como una parte constituyente más del valor agregado global.

Cuadro 2
Variante de la tasa empresarial de ganancia con enlace alternativo de series

Años	$TG_{emp}(2)$ (porcentaje)	Índice (1970=100)	TVA	Años	$TG_{emp}(2)$ (porcentaje)	Índice (1970=100)	TVA
1970	41.76	100.00		1987	22.70	54.34	8.24
1971	43.15	103.32	3.32	1988	26.29	62.96	15.86
1972	41.70	99.85	-3.35	1989	27.98	66.99	6.40
1973	44.55	106.66	6.82	1990	30.11	72.11	7.64
1974	41.58	99.56	-6.65	1991	29.37	70.34	-2.45
1975	35.98	86.16	-13.46	1992	27.97	66.98	-4.78
1976	32.48	77.78	-9.72	1993	27.16	65.04	-2.90
1977	30.51	73.07	-6.06	1994	27.18	65.07	0.06
1978	31.81	76.17	4.25	1995	24.66	59.04	-9.28
1979	32.10	76.86	0.90	1996	25.72	61.59	4.33
1980	32.86	78.68	2.37	1997	26.17	62.65	1.72

continúa...

²⁹ Como se justifica en el apéndice, para lo cual se remite al documento de Mariña (1999).

Cuadro 2
Variante de la tasa empresarial de ganancia con enlace alternativo de series

Años	TGemp(2) (porcentaje)	Índice (1970=100)	TVA	Años	TGemp(2) (porcentaje)	Índice (1970=100)	TVA
1981	31.07	74.40	-5.45	1998	24.93	59.70	-4.72
1982	27.93	66.87	-10.12	1999	25.53	61.12	2.38
1983	22.81	54.62	-18.31	2000	26.29	62.95	3.00
1984	25.33	60.64	11.02	2001	24.16	57.84	-8.12
1985	24.84	59.49	-1.91	2002	25.12	60.14	3.98
1986	20.97	50.21	-15.60	2003	24.53	58.74	-2.32

Fuente: CE, CGPV, CPSP, ENE, Lima (2006) y SCNM.

Resta llevar a cabo una última medida de la tasa de beneficio la cual considere fundamental. Si bien se ha mostrado que podían surgir interrogantes respecto al método de consolidación, ¿es posible que sea el mismo procedimiento de enlazar series, sin importar la vía elegida, lo que introduzca alteraciones en lo que se mide? Esta cuestión es esencial en vista de las profundas modificaciones en la elaboración del SCNM debido a los cambios introducidos en las dos últimas series de INEGI, particularmente en la última, basada en el SCN 1993.

Por tanto, se exponen los resultados del cálculo de la rentabilidad capitalista utilizando las series originales del SCNM. A la tasa de ganancia así medida la denominamos TG no consolidada (TG_{nc}). Se ofrecen tres medidas para otros tantos periodos correspondientes a las series mencionadas. En el lapso 1970-1980 la tasa de beneficio se vincula a la serie 1970-1984, en 1980-1993 a la del mismo periodo, y de la última serie, 1988-2003, ofrecemos resultados para 1993-2003. Este método plantea un interrogante más en relación a los puntos críticos de 1980 y 1993, que se dilucida a continuación.

Cuadro 3
La tasa de ganancia sin consolidación de series
(porcentaje)

1970-84		1980-93		1988-03	
1970	35.09	1980	29.42	1993	26.04
1971	35.93	1981	28.11	1994	25.90
1972	35.02	1982	24.07	1995	22.88
1973	37.43	1983	22.46	1996	24.88
1974	35.11	1984	24.74	1997	25.65
1975	30.76	1985	24.65	1998	24.59
1976	27.75	1986	20.94	1999	25.04
1977	26.18	1987	22.91	2000	25.84
1978	27.13	1988	26.04	2001	23.52
1979	27.42	1989	27.75	2002	24.56
1980	27.81	1990	29.84	2003	24.10
		1991	29.06		
		1992	27.85		
		1993	27.01		

La proximidad de los valores registrados en los momentos críticos de 1980 y 1993 permite que sea posible el enlace de las partes integrantes de la serie de la TG_{nc} .

Cuadro 4
La tasa de ganancia no consolidada con enlace de sus series

<i>Años</i>	<i>TGemp</i> (porcentaje)	<i>Índice</i> (1970=100)	<i>TVA</i>	<i>Años</i>	<i>TGemp</i> (porcentaje)	<i>Índice</i> (1970=100)	<i>TVA</i>
1970	35.81	100.00		1987	22.09	61.71	9.40
1971	36.66	102.39	2.39	1988	25.12	70.15	13.68
1972	35.73	99.80	-2.53	1989	26.76	74.74	6.54
1973	38.19	106.65	6.87	1990	28.78	80.38	7.55
1974	35.83	100.06	-6.18	1991	28.03	78.28	-2.62
1975	31.39	87.66	-12.38	1992	26.86	75.00	-4.19
1976	28.32	79.09	-9.79	1993	26.04	72.74	-3.02
1977	26.71	74.59	-5.68	1994	25.90	72.34	-0.54
1978	27.68	77.32	3.66	1995	22.88	63.90	-11.68
1979	27.97	78.13	1.05	1996	24.88	69.48	8.74
1980	28.37	79.25	1.43	1997	25.65	71.63	3.10
1981	27.11	75.70	-4.47	1998	24.59	68.67	-4.14
1982	23.21	64.82	-14.38	1999	25.04	69.92	1.82
1983	21.66	60.50	-6.67	2000	25.84	72.16	3.21
1984	23.86	66.64	10.15	2001	23.52	65.70	-8.96
1985	23.78	66.41	-0.35	2002	24.56	68.60	4.41
1986	20.20	56.40	-15.07	2003	24.10	67.30	-1.89

Los resultados obtenidos constituyen uno de los hallazgos destacados de la investigación. En vista de las dificultades planteadas por la cuestión de la consolidación de series, y aunque el procedimiento de consolidación pueda ser objetable para sectores individuales, o bien su propia metodología, el enlace de series para un estudio de la rentabilidad para el conjunto de ramas del SCNM no introduce sesgos en la dinámica de la tasa de ganancia del conjunto de la economía de México. Se constata de una manera suficientemente rigurosa la existencia de una caída general de la rentabilidad del capital en las tres últimas décadas, coincidiendo con la crisis de acumulación de la economía mexicana.

Como se aprecia en la Gráfica 2, la discrepancia de las tasas se produce fundamentalmente al comienzo de la serie, tendiendo no obstante hacia su convergencia posterior. Así pues, la medida de las expresiones alternativas de la rentabilidad analizadas no contribuye sino en el sentido de profundizar el nivel de caída de la tasa de ganancia del capital en el periodo 1970-2003, cuestión propuesta a verificar empíricamente en la investigación.

Gráfica 2
Evolución de distintas expresiones de la tasa de ganancia
(porcentaje)



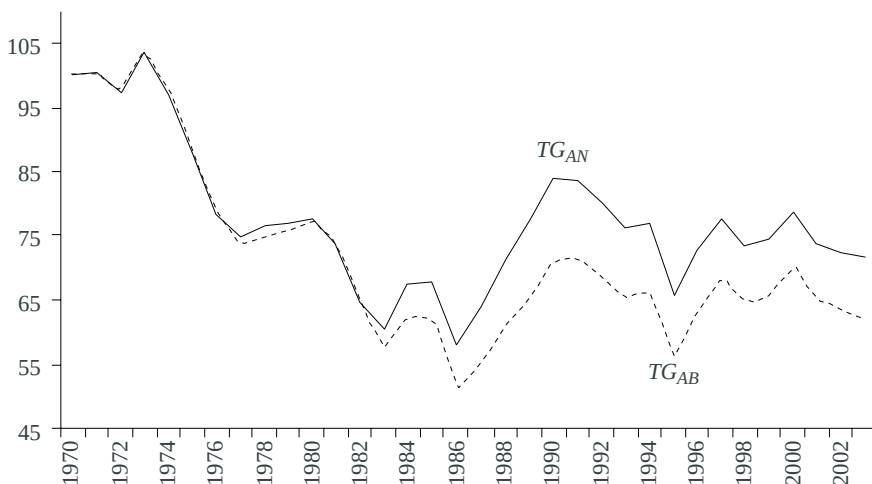
2.2.2 Utilización de los acervos de capital

Para finalizar con la exposición de las medidas de las tasas de beneficio alternativas, se comparan las tasas generales de ganancia incorporando los acervos brutos de capital (TG_{ABC}). Su utilización puede justificarse por razones pragmáticas o de índole teórica, es decir, las dificultades asociadas con la medida del consumo de capital fijo, o bien considerando que éste forma parte del desembolso de capital, como sostiene Shaikh (1999: 106).

La trayectoria de ambos ratios es muy similar, con un perfil paralelo el cual a partir de 1983 muestra una divergencia de unos diez puntos porcentuales. Al final de la serie, la TG_{ABC} desciende 38%, frente a 28% de la TG . El aspecto a resaltar es la confirmación de la hipótesis de que la medida bruta profundiza las oscilaciones cíclicas de la estimación en términos netos, al menos en la onda recesiva que analizo, cuando el grado de uso y obsolescencia de los activos se incrementa relativamente y en el proceso de formación de los precios entran en mayor medida las empresas con menores costes, con ello el acervo de capital se

valora al precio de adquisición de las nuevas máquinas.³⁰ Por tanto, el monto del acervo de capital bruto se incrementa en relación al neto en la fase de la crisis económica estructural.

Gráfica 3
Trayectoria comparada de la rentabilidad con acervos de
capital brutos y netos
1970=100



Conclusiones

La proliferación de estudios críticos que analizan la evolución de la tasa de ganancia con el fin de explicar los procesos de acumulación y crisis, resulta un aspecto relevante para la heterodoxia económica. En México las estimaciones de Mariña y Moseley (2001) poseen un indudable alcance analítico contribuyendo a reavivar el debate sobre la rentabilidad del capital. En este sentido, el documento presenta los resultados de la investigación doctoral sobre la crisis de rentabilidad en México durante el periodo 1970-2003. En cualquier caso, son abundantes las coincidencias con estos autores, pero igualmente las diferencias teóricas, así como en el procedimiento de estimación y las consiguientes conclusiones extraídas son amplias y decisivas en algunos casos.

³⁰ Véanse González y Mariña (1996: 23) y Hofman (2000: 51).

En primer lugar, se ha justificado teórica y empíricamente la pertinencia de llevar a cabo un estudio que incorpore diferentes medidas de la rentabilidad del capital. El perfil paralelo mostrado por todas las expresiones constituye un resultado sumamente destacado, el cual permite sustentar la existencia de un descenso de la rentabilidad del capital en México para cualesquiera métodos de estimación que afecten a la ganancia o al acervo de capital y, no menos crucial, los aquí estudiados profundizan la caída de nuestra variable. Así pues, la coincidencia temporal del descenso de la rentabilidad y la crisis económica en México, permite reavivar la explicación marxista de la crisis en función del grado de valorización del capital.

Un segundo aspecto alude a la teoría laboral del valor como un instrumento analítico de la mayor pertinencia para la medida de la tasa de ganancia, ello se evidencia por una parte en la concepción del trabajo productivo e improductivo que sirve de fundamento para la definición del excedente a utilizar. A este respecto, se ha llevado a cabo una aproximación dual para distinguir las dimensiones general y capitalista de la rentabilidad. Por otra, en la medida del acervo de capital, diametralmente opuesta a la teoría dominante, se ha recurrido a la serie de Lima (2006), la cual ha servido asimismo para comparar las tasa de ganancia con acervos brutos y netos, mostrando como en la fase de la crisis económica se incrementa relativamente el grado de uso y obsolescencia de los activos, lo anterior lleva a que la rentabilidad del capital según los acervos brutos presente un mayor descenso.

En definitiva, las conclusiones más relevantes de la investigación son, por una parte, la constatación de un descenso de la tasa de ganancia del capital en el periodo de 1970-2003 para cualesquiera métodos de estimación expuestos, y por otra, la trayectoria paralela de dichos índices. En cualquier caso, se espera que estos resultados contribuyan a fomentar el debate en torno a la crisis de rentabilidad en el marco de la heterodoxia.

Referencias bibliográficas

- Baptista, A. y B. Mommer (1989). "Renta petrolera y Distribución Factorial del Ingreso", en Nissen, H.-P. y B. Mommer (coords.), *¿Adiós a la bonanza? Crisis de la Distribución del Ingreso en Venezuela*, Caracas: CENDES, Nueva Sociedad, pp. 15-40.
- Cámara, S. (2003). *Tendencias de la rentabilidad y de la acumulación de capital en España: 1954-2001*, tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid.
- Centro de Investigaciones Agrarias (1974). *Estructura agraria y desarrollo agrícola en México. Estudios sobre las relaciones entre la tenencia y uso de la tierra y el desarrollo agrícola de México*, México: FCE.

- Dávila, H. R., J. L. Estrada, E. Ortiz, M. Robles y L. Rodríguez (1986/1987). “Estructura de valor y crisis en la economía mexicana”, *Economía: Teoría y Práctica*, núm. 9, pp. 3-63.
- Duménil, G. y D. Levy (2002). “The Field of Capital Mobility and the Gravitation of Profit Rates (USA 1948-2000)”, *Review of Radical Political Economics*, vol. 34, núm. 4, pp. 417-436.
- Hofman, A. (CEPAL) (1992). “Capital Accumulation in Latin America: A Six Country Comparison for 1950-89”, *Review of Income and Wealth*, Series 38, núm. 4, diciembre, pp. 365-401.
- (2000). “Standardised Capital Stock Estimates in Latin America: A 1950-94 Update”, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 24, núm. 1, pp. 45-86.
- INEGI. ABC. *Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas por Sectores Institucionales*, México: Instituto Nacional de Economía, Geografía e Informática, [ABC, 1993-2000]
- (Varios años). *Censo General de Población y Vivienda. Resumen General*, México: Instituto Nacional de Economía, Geografía e Informática. [CGPV]
- (Varios años). *Sistema de Cuentas Económicas y Ecológicas de México*, México: Instituto Nacional de Economía, Geografía e Informática. [SCEEM]
- (Varios años). *Sistema de Cuentas Nacionales de México. Indicadores Macroeconómicos del Sector Público*, México: Instituto Nacional de Economía, Geografía e Informática. [CPSP, 1988-2003]
- (1996). *Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas de Bienes y Servicios, 1988-1994. Tomo I*, México: Instituto Nacional de Economía, Geografía e Informática. [SCNM, 1988-1994, I]
- (2006). *Estadísticas de Contabilidad Nacional, 1988-2003*, México: Banco de Información Económica. [SCNM, 1988-2003]
- (SPP) (Varios años). *Censos Económicos. Resumen General*, México: Instituto Nacional de Economía, Geografía e Informática (/Secretaría de Programación y Presupuesto). [CE]
- (SPP, PNUD) (Varios años). *Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas de Producción del Sector Público*, México: Instituto Nacional de Economía, Geografía e Informática (Secretaría de Programación y Presupuesto, Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo). [CPSP, 1970-1993]
- STPS (Varios años). *Encuesta Nacional de Empleo*, México: Instituto Nacional de Economía, Geografía e Informática/Secretaría del Trabajo y Previsión Social. [ENE]
- Kato, L. (2005). “La definición de capital constante fijo, su marco teórico y la problemática en su medición en términos empíricos”, ponencia presentada

- en la IIª conferencia *Marx: sobre el concepto de capital*: México, 11-14 de julio.
- Lima, V. (2006). *Categorías marxistas y cuentas nacionales. Medidas en flujos y acervo para México, 1939-2004*, Investigación de tesis, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Mankiw, N. G. (1995). *Macroeconomía*, Buenos Aires: Macchi.
- Mariña, A. (1999). *Metodología para la estimación de Series Consolidadas de Producto Interno Bruto (1950-1997) y de Cuentas de Producción (1950-1993) para México*, Reporte de Investigación, Serie II, núm. 453, Departamento de Economía, Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, febrero.
- y F. Moseley (2001). “La Tasa General de Ganancia y sus determinantes en México”, *Economía: Teoría y Práctica*, nueva época, núm. 15, pp. 37-65.
- Marx, K. (1849). *Trabajo asalariado y capital*, Madrid: VOSA, 1989. [TAC]
- (1861-1863). *Teorías sobre la Plusvalía. Tomo IV de El Capital* (3 vols.), México: FCE, 1980. [TPV]
- (1863-1866). *Capítulo VI (inédito). Resultados del proceso inmediato de producción*, Madrid: Siglo XXI, 2000. [cap. VI]
- (1867). *El Capital. Crítica de la Economía Política. Libro I: El proceso de producción del capital*, Madrid: Akal, 1976, 3 tomos. [K, I]
- (1885). *El Capital. Crítica de la Economía Política. Libro II: El proceso de circulación del capital*, Madrid: Akal, 1977, 2 tomos. [K, II]
- (1894). *El Capital. Crítica de la Economía Política. Libro III: El proceso global de la producción capitalista*, Madrid: Akal, 1978, 3 tomos. [K, III]
- Mateo, J. P. (2004). “Salarios y renta nacional: teoría y evidencia empírica para la economía venezolana”, *Ensayos de Economía (Universidad Nacional de Colombia)*, vol. XIV, núm. 25, pp. 32-63.
- (2004b). “Las claves Económicas del proceso bolivariano”, *Filosofía, Política y Economía en El Laberinto*, núm. 16, diciembre, pp. 65-81.
- (2006). *La tasa de ganancia en México, 1970-2003. Análisis de la crisis de rentabilidad a partir de la composición del capital y la distribución del ingreso*, tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid.
- (2007). “La tasa de ganancia del capital: caracterización teórica y propuesta empírica”, *OIKOS*, núm. 23, pp. 93-118.
- Moseley, F. (1982). *The Rate of Surplus-Value in the United States: 1947-1977*, Ph. Dissertation. University of Massachusetts, 1983.
- Nagels, J. (1974). *Travail Collectif et Travail Productif dans l'Évolution de la Pensée Marxiste*, Bruselas: Université de Bruxelles.

- Rojas, J. A. (1991). *Renta petrolera y dinamismo exportador en México 1978-1990*, tesis doctoral, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Sérurier, M. (1996). *Medir la economía de los países según el Sistema de Cuentas Nacionales*, Bogotá: Alfaomega/CEPAL, 2003.
- Shaikh, A. (1984). "Cuentas de ingreso nacional y categorías marxistas", *Economía: Teoría y Práctica*, núm. 4, pp. 3-58.
- (1999). "Explaining the Global Economic Crisis", *Historical Materialism. Research in Critical Marxist Theory*, núm. 5, winter, pp. 103-144.
- y A. Tonak (1994). *Measuring the Wealth of Nations: The Political Economy of National Accounts*, Cambridge: Cambridge University Press.
- SPP/BANXICO/PNUD (1981). *Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1970-1978*, Secretaría de Programación y Presupuesto, Banco de México, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, México, 7 tomos. [SCNM, 1970-1978]
- Valle, A. (2003). "Renta y competencia capitalista: con especial referencia al petróleo", en Debrott, D. y V. H. Palacios (coords.), *Teoría de la Renta y Recursos Naturales*, Chapingo: Universidad Autónoma Chapingo, pp. 165-189.

Apéndice

Estimación del plusvalor general

Como se señaló en el apartado 2.1, el plusvalor general se expresa como

$$pv = \sum (EXC_p + pv_{int} + RA_{UPL} + VP_c).$$

Los EXC_p incluyen la ganancia bruta (EBO) y los pagos de impuestos netos (Tn), deduciendo la depreciación (CCF) y el valor no capitalista (VNC), entonces $EXC_p = \Sigma(EBO_p + Tn_p - CCF_p - VNC_p)$. En la medida de pv_{int} me baso en la formulación de Shaikh y Tonak (1994), utilizando los flujos intersectoriales recogidos en las matrices insumo producto (MIP, en SCNM). La pv_{int} hace referencia a los cargos explícitos registrados en la cuentas de producción de las esferas productivas dentro de los consumos intermedios y se calcula como el ingreso neto percibido por la rama de Servicios Financieros a partir de pagos de las ramas productivas.³¹ Para las RA_{UPL} se estiman coeficientes respecto de la población trabajadora total a partir de los CGPV (1970; 1980 y 1990) y las ENE desde 1991,³² que posteriormente se aplican a la población ocupada remunerada del SCNM. El ingreso medio de los FPyGSP se vincula al sueldo medio del sector manufacturero y el de los SyCI a la remuneración media de la industria manufacturera según los CE en 1970-1988 y el SCNM en 1988-2003. Finalmente, los ingresos de este segmento [$RA_{UPL} = \Sigma(RA_{FPyGSP} + RA_{SyCI})$] debemos descontarlos de la partida de remuneraciones e incorporarlos a la plusvalía. En cuanto al CCF, se supone que se refiere al sector capitalista de la economía, excluyendo a la PMNC, atribuyendo un porcentaje del total del CCF al ámbito considerado productivo a partir de la información suministrada por Banxico y SCEEM, el cual oscila entre 83.5 y 89.8% (remitimos a Mateo, 2006: 470). Finalmente, en la medida del VP_c , que consta de las partidas de CI, RA, Tn y EBO, realizamos el supuesto de la existencia de un circuito de ingreso de la producción mercantil simple reflejado en el sector comercial, y que deducimos para no integrarlo al plusvalor. De esta forma se corrige la exclusión de la producción en el seno del ámbito del comercio y nos aproximamos al excedente propio del espacio

³¹ Realmente, deberíamos mencionar a las ramas primarias en lugar de las productivas cuando se hace referencia a estos pagos de regalía. Nos referimos solamente al ámbito productivo porque la partida de estos pagos del sector comercial lo abordamos en la explicación metodológica del tratamiento de su valor bruto de la producción que incorporamos a la plusvalía.

³² Se ha optado por el CGPV 1990 ignorando la ENE de 1988 debido a que esta última presenta una división de ocupaciones poco operativa para nuestros fines. En el cuadro 8 (véase ENE, 1988: 40-41) se incluye el grupo de los Propietarios y Funcionarios Privados no Agropecuarios, los funcionarios de la administración pública, sin aclarar si son superiores o no, excluyéndose los supervisores y capataces industriales. De todas formas, de haber utilizado esta fuente se habría rebajado apenas un 15% nuestro dato resultado de la extrapolación efectuada.

económico de transferencias intersectoriales del capital en donde se produce la tendencia hacia la igualación de las rentabilidades ramales. El procedimiento metodológico descuenta las partidas del VNC, y posteriormente deduce los flujos de las ramas 67 de Bienes inmuebles y alquiler, la rama 06 del Petróleo, así como las ramas improductivas del sector de Servicios Sociales, Comunales y Personales, en concreto las ramas 68 de Servicios profesionales y 72 de Otros servicios.³³

Plusvalor empresarial o capitalista

Para la medida de la ganancia del ámbito que se considera capitalista

$$pv_{cap} = \sum (EXC_{cap} - Tn_{cap} - SBI_{cap})$$

el excedente neto se obtiene deduciendo el CCF total de los sectores en cuestión (CCF_{cap}), al que posteriormente se le descuenta el excedente de operación de la PMNC (VNC_{cap}). La exclusión del flujo de intereses correspondiente a la esfera capitalista (SBI_{cap}) es necesaria para evitar una doble contabilización del mismo monto dinerario, asociada a la introducción de la rama bancaria en la esfera indirectamente productiva de la actividad capitalista. El procedimiento se basa en el supuesto de que la parte de intereses abonados por las ramas primarias a la financiera representa la misma proporción en el total de los servicios bancarios imputados (SBI) a la de los pagos explícitos (brutos) de dicho ámbito respecto a los pagos explícitos totales del conjunto de ramas de la economía y la parte de demanda final contabilizada como consumo privado y gubernamental. Expresado de otra forma, es factible suponer que la relación de pagos por servicios explícitos bancarios puede coincidir con la existente en la actividad de intermediación financiera.

Notas sobre la consolidación de series

En el periodo de investigación (1970-2003) no existe en México una serie estadística del SCNМ consolidada. Por el contrario, son tres las series, a las que denomino INEGI-I, II y III, correspondientes a los periodos de 1970-1984, 1980-1993 y 1988-2003. La opción ha consistido en consolidarlas, si bien, ante los problemas que conlleva, se presentan los resultados de los cálculos de la tasa de beneficio para cada una ellas.

El procedimiento se fundamenta en la metodología explicada por Mariña (1999).³⁴ La consolidación de las tres series existentes para el periodo 1970-2003 se basa en el cálculo de los porcentajes de las diferentes partidas sectoriales (CI,

³³ Para un análisis más detallado, véase Mateo (2006: 471-472).

³⁴ Con la diferencia que este autor toma como referencia la estructura de la serie 1980-1993, y este artículo la más nueva de 1988-2003.

RA, etcétera) en el PIB, es decir, los ratios ramales CI_r/PIB , RA_r/PIB y Tn_r/PIB , etc., ($r=1,..., 73$). Serán estos los coeficientes que se transformarán para enlazarlos con la serie posterior, manteniendo la misma evolución con cambios en el nivel absoluto, ya que en el primer año de la segunda serie (INEGI-II) se toma como referencia el coeficiente de ésta. Se parte de la premisa de que las series más recientes son mejores a las anteriores en el tiempo.³⁵ Así, respeto el nivel absoluto de los coeficientes de la serie nueva de 1988-2003 y se mantiene la estructura relativa de los mismos en la serie anterior. Si se ha calculado la relación de una partida (i) respecto al PIB en la serie pasada (a_i) en sus diferentes años (j), se hace lo propio en la nueva (b_{ij}) en el primer año de ésta, en ella se tienen dos valores, a partir de lo cual modifíco el nivel absoluto de los coeficientes (a_{ij}) de la serie anterior. Los valores alterados de la serie pasada en los “ p ” años que van hasta el primero de la serie nueva (n) quedan como sigue:

$$b_p^i = b_n^i \cdot \left(\frac{a_0^i}{a_n^i} \right) ; \quad a_j = a_p; 0 \leq p \leq n; b_j = b_n$$

En el caso de las dos primeras, INEGI-I y II, se deben transformar los coeficientes de los primeros nueve años de la primera serie (a_p), entendiendo que en 1980 el de la segunda serie es el válido (b_n), y así obtenemos los nuevos (b_p). De esta forma, se tiene una serie consolidada para el periodo 1970-1993. Ahora se deben unir esta serie con la propia de 1988-2003. En este caso introduzco una modificación, ya que en lugar de tomar los coeficientes de la última desde 1988 se hace desde 1993. Ello se debe a la modificación en el tratamiento de la partida de impuestos netos de subvenciones, pero el procedimiento es, excepto esta salvedad, igual al anterior ejemplo.

Los impuestos netos de subvenciones

Esta partida sigue el método ya desarrollado excepto en la última serie. Como en INEGI-III se calculan las diferentes partidas a precios básicos, debemos elaborar un procedimiento para asignar un monto determinado de los *TaP* a cada rama de la economía. Los pasos seguidos son los siguientes: a) se calcula la contribución porcentual de cada rama al *Tn* total en 1993 según la serie 1980-1993, estructura que será mantenida en los años siguientes; b) la serie 1988-2003 tiene el PIB calculado

³⁵ La pertinencia de esta metodología se evidencia al comprobar la similitud con el procedimiento de INEGI en lo referente a los tasas de variación y la primacía de las series mas nuevas: “cuando se presentaban cambios en las fuentes básicas de los datos, siempre se recurrió al método de trabajar con las variaciones porcentuales que arrojaban los datos más nuevos, aplicadas a la última información publicada.” (SCNM, 1980-1986, I: 10)

a precios básicos, por lo tanto sin incluir la fracción de los TaP correspondientes a cada rama de la economía, ya que sólo disponemos la partida desagregada de los OIP (OIP_r). En 1993 se ha de calcular el total de Tn en la serie 1988-2003, que resulta de la siguiente expresión:

$$Tn = TaP + \sum_r OIP_r$$

A este monto se le aplican los coeficientes desagregados de Tn del mismo año, pero correspondientes a la serie de INEGI-II, ello permite distinguir los impuestos totales de cada rama de la producción (Tn_r). El supuesto que se lleva a cabo consiste en mantener la estructura ramal de los Tn de 1993 para los diez años siguientes. Esta opción para un análisis desagregado sería ciertamente susceptible de crítica, pero al estudiar la economía en términos agregados no hay razones para esperar que el porcentaje del volumen incluido en el plusvalor vaya a introducir alguna distorsión. La cuestión metodológica relevante no es por tanto, si la fracción de Tn asignada a una rama en 1993 es o no fiel a la que pueda existir en un año posterior, sino la posible variación de un monto agregado correspondiente al ámbito productivo y al capitalista en general; c) se aplican los coeficientes calculados a los datos de Tn en 1993-2003 y se obtiene una serie respecto del PIB a precios de mercado.

Variante metodológica de la tasa de ganancia empresarial

Esta variante de la denominada TG_{emp} (TG_{emp1}) denotada por TG_{emp2} se calcula tomando a los Tn como un residuo en la consolidación de los coeficientes (c): $c_{Tn,j} = c_{PIB,j} - (c_{RA,j} + c_{EBO,j})$. La magnitud del VNC se ve afectada porque la fracción del EBO que es en realidad VNC se calcula aplicando los coeficientes de los Censos Económicos, los cuales indican el porcentaje del excedente sobre salarios ($EBO + Tn$) que corresponde a la PMNC, al nuevo ratio obtenido [$EBO / (EBO + Tn)$] en las ramas que así lo requieren. Al variar este último ratio, también se ve modificado el VNC el cual se debe descontar al excedente general.

Estimación de la tasa de ganancia no consolidada

La medida de la tasa de ganancia no consolidada (TG_{nc}) es en realidad el cálculo de tres tasas de ganancia para tres periodos: 1970-1980, 1980-1993 y 1993-2003, según INEGI-I, II y III, respectivamente. El VNC resulta modificado de la misma forma que sucede en el caso anterior. Este VNC se ha de calcular tomando en cuenta la relación del EBO respecto al excedente sobre salarios de los datos originales de las tres series, y así aplicar posteriormente los porcentajes respectivos para descontarlos.

Trayectorias de coordinación entre Volkswagen y sus proveedores: las plantas de Brasil, Argentina y México

(Recibido: abril/07–aprobado: agosto/07)

*Alejandro García Garnica**

Resumen

El objetivo de este trabajo es describir y analizar las estrategias de aprovisionamiento y de coordinación seguidas por el corporativo alemán Volkswagen para los casos de algunas de las plantas ubicadas en Brasil, Argentina y México. La hipótesis de trabajo es que, por un lado, las exigencias tecnológicas de la modularización y la trayectoria productiva de cada planta marcan la pauta en la que estos procesos se pueden adaptar y acoplar. Por otro lado, las características del entorno institucional y la historia de cada planta también contribuyen a esta diferenciación. No obstante, en los tres países la empresa ha logrado modernizar y flexibilizar sus líneas de productivas o ha instalado nuevas plantas a fin de elevar su competitividad.

Palabras clave: empresa multinacional, relaciones de transacción, automóviles, Latinoamérica, cambio tecnológico.

Clasificación JEL: F23, L14, L62, N66, O30.

* Profesor-Investigador de la Universidad Autónoma del Estado de Morelos, Campus Oriente (agg67@hotmail.com). Agradezco los comentarios de los dos dictaminadores anónimos de esta revista, así como las sugerencias y la información brindada por el profesor Gabriel Yoguel para la primera versión de este trabajo. Las observaciones de las doctoras Luz Marina Ibarra y Ana Esther Escalante también fueron de gran ayuda.

Introducción

Hacia principios de los años noventa, las tesis de Womack *et al.* (1990), con respecto a la importancia de la “producción ajustada” como un sistema de coordinación productivo y organizacional se difundieron rápidamente en la industria automotriz y en otras ramas manufactureras. La reducción de la competitividad de las empresas automotrices norteamericanas y el posicionamiento global de las empresas japonesas que se observó, desde fines de los años setenta, obligaron a los investigadores, gestores y economistas a tratar de entender las claves del éxito de las empresas asiáticas. Los sistemas de justo a tiempo, la diferenciación del producto, las técnicas de control de calidad, la búsqueda de cero desperdicios e inventarios, así como la flexibilidad laboral se convirtieron en temas de estudio y se compararon con los tradicionales sistemas de trabajo que durante muchos años se adoptaron en la industria automotriz. La dicotomía fordismo-taylorismo *versus* producción ajustada (o toyotista) también se generalizó mediante los estudios de la escuela regulacionista, destacándose entre otros el trabajo de Coriat (1991).

Este esquema de comparación se llevó al análisis de las relaciones de coordinación entre las empresas ensambladoras (o terminales) de autos y sus proveedores (suministradores). Laigle (1995), Lara, Buendía y Corona (1997), y Moltimore y Barron (2005) concordaron en señalar que en el sistema de producción fordista-taylorista los vínculos de cooperación entre ensambladores y proveedores son poco eficientes, por las siguientes razones: se dan sobre la base de contratos de corto plazo; el intercambio de información es únicamente a nivel de precios, cantidades y ritmos de entrega; hay acumulación de una gran cantidad de inventarios, dada la estabilidad de la demanda y la escasa diversificación de los modelos automotrices; la inclusión del suministrador solamente se observa en las etapas terminales del producto; existe mayor integración vertical; y finalmente se mantiene una gran cantidad de suministradores que pueden ofrecer un mismo insumo o componente. Por otra parte, en el sistema de producción ajustada se observa lo siguiente: las relaciones entre clientes y proveedores se apoyan en contratos de largo plazo; se da la participación del suministrador en las etapas del diseño y desarrollo tecnológico de los modelos automotrices (dado que el suministrador está más especializado tecnológicamente); la información tecnológica fluye continuamente y de manera horizontal; se reduce la cartera de proveedores; y se trabaja bajo el sistema justo a tiempo.

Boyer y Freyssenet (2000), Lung (2001), Camuffo (2002), y Freyssenet y Lung (2004) critican esta tipología dualista. Estos autores argumentan que, a nivel mundial, las empresas de la industria automotriz han seguido diferentes trayecto-

rias de producción y de organización productiva y comercial, es decir, existen múltiples sendas de crecimiento y desarrollo empresarial que van más allá de los modelos fordista-taylorista y del toyotista. De igual forma, Camuffo (2002), Salerno y Carneiro (2002) y Sako (2006) observan que factores locales, históricos e institucionales influyen sobre los vínculos que se establecen entre ensambladores y proveedores a nivel local y regional.

El objetivo de este trabajo es describir y analizar las estrategias de aprovisionamiento y de coordinación seguidas por el corporativo alemán Volkswagen en los casos de algunas de las plantas ubicadas en Brasil, Argentina y México. La hipótesis de trabajo plantea que, por un lado, las exigencias tecnológicas de la modularización y la trayectoria productiva de cada planta marcan la pauta en la cual estos procesos se pueden adaptar y acoplar. Por otro lado, las características del entorno institucional y la historia de cada planta también contribuyen a esta diferenciación. A fin de elevar su competitividad, la Volkswagen ha logrado modernizar y flexibilizar sus líneas de productivas o ha instalado nuevas plantas armadoras

El trabajo se articula de la siguiente manera: en la primera parte se describen algunos de los cambios más importantes que se observan en la industria automotriz y se señalan algunas de las respuestas que las empresas han adoptado para enfrentar la incertidumbre económica; en la segunda, se plantean brevemente algunos aspectos teóricos relacionados con la definición de trayectorias de coordinación entre ensambladores y suministradores; la tercera parte ofrece un breve esbozo sobre las características del corporativo alemán; y la última enfatiza las características de las plantas de Volkswagen ubicadas en Brasil, Argentina y México, así como el tipo de vínculos que se dan entre proveedores y ensambladores en cada sitio.

1. La importancia de la industria automotriz y la incertidumbre ambiental: la modularización como una estrategia de competitividad en Europa y América

Desde la década de los ochenta, el contexto socio-económico en el que la industria automotriz se ha desarrollado es muy incierto. Esta incertidumbre ambiental está asociada a múltiples factores: la sobrecapacidad productiva y la saturación de los mercados europeos y del norteamericano, la importancia creciente de los países emergentes (como China), el crecimiento de empresas asiáticas instaladas en EUA, la segmentación de los mercados, los cambios en las preferencias de los consumidores, y el aumento de las presiones competitivas (Sturgeon y Florida, 1997; y Lung, 2001).

Para enfrentar la incertidumbre, las empresas automotrices han tomado diversas medidas, tales como: aumentar la subcontratación de las actividades productivas, tecnológicas y de servicios; aplicar sistemas de organización flexibles; elevar el número de fusiones y las alianzas estratégicas; integrar plataformas que amplíen la variedad de los productos; y adoptar estrategias y procesos modulares como una forma de la coordinación inter-empresa (Sturgeon y Florida, 1997; y Lung, 2001). Las empresas buscan elevar la competitividad mejorando las economías de escala, garantizando la calidad, reduciendo los costos, diversificando la producción, mejorando la innovación y flexibilizando los procesos (Freysenet y Lung, 2004).

La modularización, como una estrategia de competitividad, es una estrategia mediante la cual se busca “mezclar y acoplar” diferentes componentes, módulos o subsistemas, dentro de las barreras de la empresa o fuera de ella (Baldwin y Clark, 2000). Estos módulos se vinculan por medio de diferentes interfaces que contienen conocimiento codificado, pero una vez fijados los patrones de interacción, cada subsistema se puede desarrollar tecnológicamente de manera independiente por el proveedor. En este contexto, los proveedores se ven en la necesidad de intercambiar información e incluso conocimientos con el ensamblador a fin de diseñar, conocer las normas o integrar el producto final a tiempo (Malerba y Orsenigo, 2000).¹

Las ensambladoras que han recurrido a la modularización como una estrategia de competitividad son esencialmente norteamericanas y europeas. Por ejemplo, Ford y Volkswagen ensamblan, de manera separada, seis modelos diferentes; Fiat y Renault, cuatro modelos; Audi, General Motors, Mercedes y Daimler-Chrysler, tres modelos; Skoda y MCC, dos y un modelo, respectivamente (véase Cuadro 1).

Sako y Murray (2000) sostienen que la tendencia de la modularización es más fuerte en países que históricamente mantienen una relación ensamblador-proveedor basada en las fuerzas del mercado (tal es el caso de las empresas americanas y europeas) y es utilizada en menor grado en economías donde históricamente han predominado más las redes de cooperación inter-empresa (por ejemplo, en los cor-

¹ Otras de las ventajas derivadas de la producción y de las formas de coordinación modular son: disminuir la incertidumbre en el diseño de los productos, al jerarquizar los parámetros visibles respecto a los que se conservaron ocultos, y simplificar las interacciones que ocurren en el diseño o en el proceso de producción; ya que los diferentes módulos pueden configurarse de manera independiente al mismo tiempo, sobre la base de un conjunto de interfaces predefinidos (Baldwin y Clark, 2000). La modularización también es una de las formas mediante las cuales las empresas terminales pueden acceder a subsistemas, a una base de conocimientos externos y de capacidades tecnológicamente especializadas que son complementarias a las actividades de la firma, pero que no se consiguen con facilidad en el mercado (Malerba y Orsenigo, 2000).

porativos japoneses). Sako y Murray (2000) agregan que la expansión de los procesos y la estrategia de modularización en la industria automotriz norteamericana y europea han sido muy desiguales a nivel regional. Como se describe en la siguiente sección, diferentes aspectos influyen sobre el tipo de vínculos que las empresas ensambladoras de autos mantienen con las empresas de autopartes.

Cuadro 1
Marcas y modelos en los que se utilizan procesos modulares en la industria automotriz

<i>Marca</i>	<i>Modelo</i>
Audi	A3, A4, A6
Daimler-Chrysler	Concorde, Dakota, Intrepid
Fiat	Brava, Bravo, Lancia Wagon, Palio
Ford	Amazon, Fiesta, Ka, Mondeo, Puma, Volvo-Gottenburg
General Motors	Astra, Blue Macaw, Zafira
MCC	Smart Car
Mercedes	A Class, M Class, V Class
Skoda	Clio, Laguna, Megane, Scenic
Volkswagen	Felicia, Octaviana

Fuente: Elaboración propia con base en McAlinden, Smith y Swiecki (1999, 16).

2. La relación entre el ensamblador y el proveedor: un breve marco de referencia para entender las trayectorias de coordinación

Una empresa es un sistema que funciona porque posee el conocimiento necesario para “saber hacer”. Este conocimiento, incorporado en las rutinas de la empresa y en las habilidades de los individuos, impulsa y desarrolla la capacidad de integración y coordinación de tareas productivas (Nelson y Winter, 1982). Las habilidades son importantes como mecanismos de coordinación porque promueven formas de comportamiento y acciones dentro de la empresa. Las habilidades y las rutinas orientan los procesos de toma de decisiones, direccionan las distintas actividades productivas y permean las capacidades de adaptación que la empresa tiene para responder al ambiente que le rodea.

Cada empresa se diferencia de las demás por la forma como combina las habilidades de sus recursos humanos y las rutinas organizacionales. En este contexto, el concepto de *trayectoria* tecnológica, en el cual se incluye la capacidad organiza-

cional, corresponde a la evolución progresiva “de las oportunidades de innovación” y a las “transacciones económicas” que la empresa genera con su ambiente (Dosi, Pavitt y Soete, 1993). La trayectoria tecnológica que sigue una organización, incluye por lo tanto, el sendero y la acumulación de capacidades para coordinar la producción y la generación de nuevos conocimientos, pero además las capacidades para negociar acuerdos formales e informales con distintos actores sociales.

Dentro del ambiente, las instituciones sociales tienen un papel fundamental sobre la empresa ya que limitan o incentivan su crecimiento y desarrollo. Las instituciones se componen de formas novedosas de organización, las prácticas administrativas, las estructuras y los mecanismos de mercado, las políticas públicas, las estructuras legales y de regulación, además de los vínculos de acción colectiva (Nelson, 2003).

Por lo tanto, las capacidades que tienen las empresas para coordinar la producción y realizar transacciones con otras organizaciones son distintivas y concretas.² Las organizaciones no siguen un patrón universal de crecimiento dada la influencia que sobre estos factores tienen la historia y las instituciones. Por ejemplo, Humphrey (1995) señala que los procesos de difusión y adaptación de las técnicas japonesas no han seguido un camino lineal por todas las empresas; hay distintas experiencias a nivel de países, industrias y empresas. La adaptación y difusión de las técnicas productivas japonesas ha dependido de las características específicas y culturales que forman parte de cada empresa.

Boyer y Freyssenet (2000) critican las propuestas que enfatizan la adopción universal del *lean production* como la única trayectoria para mejorar la competitividad empresarial. Estos autores agregan que la historia de la industria automotriz es más rica en términos de las opciones estratégicas para elevar la rentabilidad de las empresas. Estas estrategias, que se han configurado en distintos modelos de organización, de producción y de relaciones entre ensambladores y los proveedores, son: la taylorista, la woollardiana, la fordista, la Sloaniana, la toyotista y la hondista.

Las estrategias de internacionalización —se incluyen fusiones y adquisiciones, el establecimiento de nuevas plantas en economías emergentes, la división social del trabajo y el ensamble de un auto mundial, entre otras actividades— seguidas por los ensambladores de autos han sido muy heterogéneas. La mejora de la rentabilidad ha estado delimitada por factores espaciales (acuerdos regionales de cooperación entre las naciones) y de tiempo, pero también por las característi-

² La coordinación facilita el rendimiento productivo al dividir el trabajo, dar a conocer y supervisar las tareas asignadas, además permite difundir la información y los conocimientos (Nelson y Winter, 1982).

cas de cada mercado y del ambiente laboral que predominan en la industria automotriz (Freyssenet y Lung, 2004).

En relación con las trayectorias para coordinar las relaciones entre ensambladores y proveedores, las ensambladoras han rediseñado su relación con las proveedoras al elevar la subcontratación y adoptar el esquema modular. Las empresas que fabrican módulos participan conjuntamente con sus clientes en las etapas de diseño, desarrollo tecnológico y algunas veces en actividades de ensamble; esto con el fin de reducir riesgos, disminuir la complejidad, bajar los costos y aprovechar las economías de escala (Camuffo, 2002).

Si bien es cierto que la estrategia de las empresas terminales es tratar de estandarizar la forma de producir y la manera de coordinar la cadena modular con sus proveedores en los distintos lugares en las que se instalan; Camuffo (2002) enfatiza que la estrategia de modularización no se da en el vacío. Coexisten en la industria automotriz relaciones entre ensamblador y proveedores de tipo modular con otras que no lo son.³

Al analizar las relaciones de colaboración entre algunas ensambladoras y proveedoras de autopartes para el caso de Brasil, Sako (2006) encuentra que no hay un patrón único de vinculación que permita caracterizar las múltiples formas de gobernabilidad que se observan en la industria automotriz de este país. Sako plantea que los factores institucionales (los derechos de propiedad sobre los bienes y la infraestructura, las relaciones entre mano de obra y la administración empresarial, y la forma y el tipo específico de subcontratación) son fundamentales para entender las diferencias observadas en los distintos parques industriales que existen en Brasil.

En relación con las estrategias de coordinación de la cadena productiva bajo el esquema modular, diversos estudios también subrayan que no hay senda universal o una sola trayectoria a seguir. Salerno *et al.* (1998) y Salerno y Carneiro (2002) clasifican las estrategias de modularización bajo la siguiente tipología: 1) condominio industrial, 2) consorcio modular y 3) relaciones híbridas.

En los primeros, los proveedores se localizan muy cerca del ensamblador final, idealmente en el mismo predio que la terminal. Aquí es el ensamblador quien negocia con el gobierno de la entidad, o empresas privadas, las condiciones de infraestructura y el espacio geográfico en el que se instalan las empresas. La empresa terminal diseña la forma como modularmente se divide el automóvil y los patrones de estanda-

³ Tal es el caso de la ensambladora Fiat que al intentar ensamblar el Modelo Palio en distintos sitios ha tenido que enfrentar diversas circunstancias histórico-locales y aprender de sus errores. Como resultado de las restricciones locales y de factores institucionales se encuentran diferencias cualitativas respecto al tipo de relaciones laborales que se dan en cada planta y por los vínculos observados entre cada unidad ensambladora de Fiat y sus proveedores (Camuffo, 2002).

rización que deben cumplir los distintos componentes subcontratados. Esta empresa subcontrata, coordina y ensambla los distintos subsistemas que le entregan los proveedores. Los acuerdos contractuales entre las partes se establecen sobre la base del ciclo de vida del modelo automotriz; estas relaciones se dan bajo la condición de entregar distintos componentes automotrices en la lógica del justo a tiempo, a fin de evitar la acumulación de inventarios. Por lo tanto, la cercanía entre las partes es importante para disminuir los costos de transporte y de logística. Además, la vecindad geográfica permite realizar auditorias de manera continua y solucionar los problemas tecnológicos conjuntamente y en menor tiempo.

En el caso de los consorcios modulares, la empresa terminal no tiene operarios contratados en la línea de ensamble. Esta ensambladora solamente posee ingenieros y personal administrativo dedicado a la logística del ensamble, al diseño, la ingeniería y la calidad de los módulos. En este caso, las empresas autopartistas realizan importantes inversiones de capital dentro de las instalaciones o alrededor de la ensambladora. Se observa también una integración entre el diseño de los módulos y su producción; muchos de los proveedores participan conjuntamente con la terminal en las etapas del diseño o desarrollo de los componentes. Los criterios de pago que la ensambladora mantiene con los proveedores se dan con base en la productividad modular y en la venta de los vehículos (Ramalho y Santana, 2004).

Finalmente, el caso de las relaciones híbridas corresponde a los nexos entre proveedores y empresas terminales en donde coexisten elementos del consorcio modular y el condominio industrial. Por lo tanto, las ensambladoras pueden adoptar diferentes modalidades de coordinación modular con sus proveedores. Este proceso puede ser explicado a partir de diversos factores tales como: la complejidad del producto, la temporalidad de los acuerdos, el tipo de inversiones requeridas en activos específicos y la relación contractual, la frecuencia de las transacciones, la trayectoria tecnológica, además de factores históricos y casuales. En cualquier caso, el objetivo es elevar la competitividad (Motta, 2006).

En este trabajo nos interesa destacar particularmente cómo algunas plantas de Volkswagen se relacionan con sus suministradores y el grado de importancia alcanzada por la producción modular en América Latina. En el siguiente apartado se esbozan algunas características de este grupo corporativo y de su estrategia competitiva.

3. Características generales del corporativo Volkswagen

Volkswagen tiene instaladas 44 plantas en diferentes partes del mundo. Agrupa siete marcas, ensambla 57 modelos en 50 localidades diferentes, y mantiene rela-

ciones de cooperación con 7,500 proveedores directos e indirectos.⁴ La dirección administrativa global de esta empresa se ha dividido en torno a cuatro regiones de responsabilidad: la de Europa, la de Norteamérica, la de América del Sur y Sudáfrica, y la de Asia-Pacífico.

Volkswagen trabaja sobre la base de cinco plataformas para ensamblar los automóviles. En cada plataforma se comparten componentes comunes, los cuales son utilizados para diseñar diferentes tipos de autos.⁵ Las plataformas se diseñan bajo una idea de “arquitecturas comunes” donde se combinan la flexibilidad tecnológica y la estandarización de los componentes. El uso de plataformas comunes permite obtener economías de escala, reducir gastos en investigación y desarrollo, y disminuir costos en ingeniería (Volpato y Stocchetti, 2001).

Por otro lado, los años ochenta marcan un viraje fundamental en la estrategia del grupo corporativo Volkswagen, se rompe con el tradicional esquema de división del trabajo internacional que existía entre las actividades realizadas por las plantas ubicadas en los países del centro (Alemania y otros países de Europa occidental) con respecto a las instaladas en la periferia (México y Brasil, por ejemplo) (Pries, 2000). Estas plantas periféricas comenzaron a surgir entre la década de los cincuenta (planta Achieta, en Brasil) y sesenta (planta Puebla, en México) y se caracterizaron por ensamblar modelos discontinuados en Europa (como la Combi y el Sedan); utilizar maquinas y herramientas poco modernas procedentes de Alemania; emplear intensivamente mano de obra en líneas de tipo fordista-taylorista; y aprovechar las políticas proteccionistas que imperaban en algunos países (Pries, 2003).

En contraste, durante la década de los noventa, todas las plantas del corporativo entraron en una dinámica de *bechmarking* y de competencia, en donde solamente las actividades de investigación y desarrollo tecnológico, en productos y procesos, quedaron centralizadas por el corporativo. Este cambio es resultado de los problemas de competitividad que se evidenciaron con el despegue y liderazgo de Japón en el sector automotor a nivel mundial. Ante el shock internacional de los precios internacionales del petróleo, durante los ochenta, las únicas empresas preparadas para adoptarse a las nuevas necesidades de los clientes fueron las asiáticas (Pries, 1999 y 2003).

⁴ Esta información corresponde a toda la cartera de proveedores de módulos y de componentes que Volkswagen tiene a nivel mundial. En muchos casos las empresas de primer nivel son presionadas para adquirir sus piezas solamente de aquellos proveedores que se han aprobado por la ensambladora.

⁵ Por ejemplo, en la plataforma “A1” se ensamblan seis modelos distintos de autos (Rabbit Convertible, Golf, Jetta I, Caddy, Scirocco I y II) y en la plataforma “A4” siete modelos diferentes (Skoda, Audi A3 III, VW Jetta V, Seat León III, VW Eos, Audi TT II, y VW Tiguan). La “A5” (generación PQ35) es una de las más recientes y se asocia exclusivamente al ensamble de autos compactos en condiciones de un diseño más flexible y modular (Fuente: (<http://en.wikipedia.org>) consultada el 16 de octubre del 2007).

A fin de contrarrestar la competencia asiática que ya se manifestaba desde fines de los setenta, Volkswagen inició una estrategia ofensiva encaminada a mejorar sus productos, encontrar nuevos nichos de mercado (como el de China) y utilizar un *marketing* orientado por el cliente e introducir equipos de trabajo. Paralelamente, se realizaron nuevas inversiones y se abrieron nuevas plantas, consideradas “laboratorios de aprendizaje”, encauzados a aprovechar las idiosincrasias locales y regionales que existen en los países emergentes. En las nuevas plantas instaladas Volkswagen desea trabajar bajo el concepto de plataformas globales.

Entre las nuevas inversiones que realizó la Volkswagen durante las décadas de los ochenta y de los noventa destacan las siguientes: la planta instalada en Shangai en China a mediados de los años ochenta; la planta de Mossel en la ex Alemania Oriental que comenzó a funcionar también a fines de los años ochenta y tuvo expansiones hasta 1992; la planta de Martorell en Barcelona, que se puso en marcha en 1992 y se transformó en la primera planta de Volkswagen que utilizó equipos de trabajo, la administración visual y los sistemas kaizen y justo a tiempo (Jürgens, 1998). En la década de los noventa también se adquiere la planta de Córdoba y se construye la de Pacheco en Argentina. Por su parte, en Brasil se instalan las plantas de Resende (1996), Sao Carlos (1996) y la de Sao José des Pihnas (1999) y se remodelan las de Sao Bernardo y Taubaté. Asimismo, en los noventa, se inició la construcción del Parque Industrial Finsa y el sistema de modularización y de plataformas comenzó a operar en Volkswagen Puebla.

Pries (2003) plantea que la estrategia de plataformas ha tratado de adaptarse de manera general a todas las plantas del corporativo Volkswagen, lo que se busca es elevar la productividad, aumentar la flexibilidad y mejorar la calidad. Sin embargo, este autor apunta que hay diferencias específicas entre las distintas plantas de Volkswagen. Estas diferencias se hallan vinculadas a las relaciones laborales (estructuras de calificación, sistemas de empleo y reclutamiento, mecanismos y reglas de movilidad, y jerarquía laboral) y a los factores locales (leyes laborales, normas y valores, y características del mercado laboral), los que rodean y permean en cada unidad productiva que posee este corporativo alemán a nivel mundial.

En la siguiente sección se enfatiza la forma particular cómo se dan las relaciones entre Volkswagen y sus proveedores para los casos de Brasil, Argentina y México. El objetivo de los siguientes apartados es plantear que a nivel de las relaciones entre las plantas ensambladoras de Volkswagen y sus proveedores, también se mantienen importantes diferencias, no obstante que a nivel de estrategia genérica el corporativo desee trabajar sobre la base de sistemas flexibles.

4. Las plantas de Volkswagen en Brasil, Argentina y México

En el 2000 Argentina poseía dos plantas instaladas con cerca de cuatro mil trabajadores. En Brasil existen cinco plantas donde se fabricaban motores y se ensamblan distintos modelos de vehículos con alrededor de 30 mil trabajadores. Finalmente, en Puebla, México, se encuentran tres plantas: una de motores, otra de autos y una de camiones. En la planta de motores y automóviles de México existían poco más de 16 mil trabajadores en el año 2000. Y se calculaban alrededor de 50 trabajadores más para la nueva planta de camiones que inició sus operaciones en el 2004 (véase Cuadro 2).

Cuadro 2
Plantas de producción, empleado y productos del grupo Volkswagen en México, Brasil y Argentina, 2006

<i>País</i>	<i>Compañía</i>	<i>Planta</i>	<i>Año de inicio</i>	<i>Personal ocupado</i>	<i>Productos</i>
Argentina	Volkswagen Argentina, S. A.	Córdoba	1995	1,370	Sistemas de transmisión, cubos de ruedas, campanas y discos de frenos, ejes, semiejes y motores diesel, caja MQ250
		Pacheco	1963	2,594	Seat Inca, Seat Córdoba, VW Caddy, VW Gol, VW Polo Classic
		Sao Bernado do Campo (Anchieta)	1959	16,000	Gol, Fox Europa, Polo y Polo Sedán, Saveiro y Combi
Brasil	Volkswagen de Brasil Ltda.	Sao Jose dos Pinhais	1999	4,200	Golf, Fox y Cross Fox
		Resende	1996	3,000	Chasis para autobuses y trocas
		Sao Carlos	1996	500	Distintos tipos de motores a gasolina, alcohol y diesel
		Taubaté	1976	12,000	VW Gol y VW Parati VW Golf Cabrio, VW Jetta A4 y A5,
México	Volkswagen de México S. A. de C. V.	Puebla	1967	12,000	VW New Beetle y New Beetle Cavriolet, motores
		Puebla	2004	50	Camiones de 8 y 15 toneladas

Fuente: Elaboración propia con base en la página de Volkswagen de Brasil, Argentina y México (www.vw.com). La consulta fue realizada en octubre de 2006.

¿Pero cuáles son las características específicas de las distintas plantas en cada país? y ¿cómo se relacionan éstas con sus proveedores? Tales preguntas se intentan responder en esta sección. Para ello, primero se describe el caso de las plantas de Brasil (particularmente el caso de Resende), después el de Argentina (Pacheco y Córdoba) y finalmente el de México (Puebla).

4.1 La Volkswagen en Brasil

El incremento en la competencia, el proceso de globalización y regionalización, y el continuo flujo de inversión extranjera que llegó a Brasil, desde la década de los noventa, han generado un proceso de reestructuración productiva y organizacional. Estos cambios también han dado lugar a la instalación de distintos complejos modulares automotrices: tales son los casos de Ford, en Camacari (Bahía); General Motors, en Gravataí; PSA-Peugeot, en Porto Alegre (Río de Janeiro); y Volkswagen, en Resende. En torno a estas empresas se ha conformado un complejo sistema de redes de cooperación entre ensambladores y proveedores con base en productos modulares y el diseño de plataformas flexibles (Abreu, 1998).

Las características que asumen estos vínculos de cooperación se encuentran supeditadas a las necesidades de las ensambladoras instaladas en Brasil quienes, en los últimos años, han desarrollado una fuerte presión hacia los suministradores para que reduzcan sus costos, obtengan la certificación en las normas internacionales de calidad y promuevan la mejora continua. Algunas empresas terminales también han optado por subcontratar las actividades ligadas a servicios (limpieza y restaurantes); realizar auditorías y evaluaciones continuas; apoyar y dar asesoría a sus proveedores; y promover el justo a tiempo. En estas relaciones de colaboración, si bien se orientan mediante contratos formales, las empresas de autopartes manifiestan que los plazos y las cantidades de entrega son modificadas continuamente por el ensamblador (Abreu, 1998). Estas formas de cooperación varían, pues hay diferencias cualitativas y cuantitativas (frecuencia de los intercambios, tipo de bienes que se comercializan, cercanía geográfica, tipo de información que fluye, por citar solamente algunas) entre las distintas ensambladoras y a un nivel de las plantas de cada corporativo. Por lo que se han realizado distintos trabajos a fin de entender la forma cómo las distintas ensambladoras se relacionan de manera particular con sus suministradores.

Un ejemplo de la complejidad de interacciones, observadas en la industria automotriz del Brasil, puede apreciarse al estudiar el caso de Volkswagen. En este país, este grupo corporativo alemán comenzó a ensamblar sus primeros automóviles en 1953 y los primeros camiones hasta 1979. En 1987 Ford y Volkswagen

realizaron una *joint venture* denominada Autolatina, donde el corporativo alemán poseía 51% de las acciones y el americano 49%. Autolatina controló las operaciones de las plantas que ambos países tenían en Argentina.⁶

No obstante, las plantas que existían en Brasil antes de la conformación de Autolatina, fueron dos: la de Sao Bernado do Campo (Anchieta) y la de Taubaté. La primera llegó a Brasil como resultado de la estrategia de Volkswagen para colocar ensambladoras fuera de Alemania. Esta planta comenzó sus operaciones en 1959, sin embargo, se modernizó cuando en 1984 se introdujeron robots en la cadena de montaje y en el 2000 se invirtieron recursos financieros para ensamblar el modelo Polo. En estas instalaciones se estampan, arman y pintan modelos como el Golf, Fox Euro, Polo, Saveiro y Combi. La capacidad de producción es de 1,600 vehículos y laboran ahí 1,600 trabajadores. Por su parte, la planta de Taubaté fue instalada en 1976 y se localiza en la región industrial del Valle de Paraíba. Inicialmente la planta se dedicaba a la inyección de piezas plásticas, el estampado y la tapicería, pero a principios de los años ochenta se modernizó para ensamblar el modelo Gol. Como parte de los cambios productivos se introdujeron 160 robots. Esta planta produce un poco más de 1,000 vehículos diarios y tiene 5 mil trabajadores.⁷

En 1995, Autolatina fue disuelta y, hacia fines de los años noventa, la Volkswagen instaló tres plantas más por lo que se incrementó el número de filiales a cinco. La instalación de estas ensambladoras también fue favorecida con el acuerdo comercial que se firmó a mediados de los años noventa entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, el cual se denominó Mercado Común del Sur (Mercosur). Este acuerdo alienta el libre comercio de bienes y servicios entre los países socios y fija aranceles a las naciones no alineadas a él. En el marco de este acuerdo las asociaciones de la industria automotriz de Brasil (Anfavea) y Argentina (Adefa) acordaron promover las exportaciones fuera de la región, crear instrumentos que aumenten la competitividad de ambos países y sobretodo, crear mecanismo que faciliten la entrada de nuevas inversiones en esta industria (Manelli, 2005).

Sin duda, Volkswagen aprovechó las oportunidades que resultaron de este acuerdo comercial, además de los incentivos y de las facilidades que se otorgaron para instalar nuevas ensambladoras en Brasil. Una de estas plantas fue la de Sao Carlos, inaugurada en 1996 y que ha logrado producir cerca de 3 mil motores dia-

⁶ Información obtenida de (<http://www.vw.com.br/NovoSite>). Consultada 2 de mayo del 2007.

⁷ Información obtenida de (<http://www.vw.com.br/NovoSite>). Consultada 2 de mayo del 2007.

rios para gasolina, alcohol y diesel. Estos motores son destinados a modelos como Gol, Parati, Fox, Audi y Polo, los cuales se exportan (por ejemplo a África y España) o se envían a otras plantas del corporativo (particularmente hacia Tabuaté y Sao José dos Pinhais).

Otra de las plantas que instaló el corporativo Volkswagen fue la de Sao José dos Pinhais, la cual se dedica a la fabricación del Golf, Cross Fox y Audi II. Ésta fue inaugurada en 1999 y en promedio produce cerca de 800 vehículos diarios. Tiene un poco más de 4 mil trabajadores y cuenta con sistemas de soldadura láser. Finalmente se puso en operación la planta de Resende, ella surgió a mediados de los noventa. En este lugar se ensamblan autobuses y camiones de diferentes modelos de entre 5 y 43 toneladas, tiene una capacidad de 150 vehículos por día y laboran ahí 3 mil trabajadores. Los vehículos que aquí se ensamblan se exportan a distintos países de América Latina y de África.⁸

En relación con la forma como se coordinan estas plantas terminales con sus proveedores, en Brasil no hay un esquema único de vinculación inter-empresa (Salerno *et al.*, 1998). Más bien coexisten distintos métodos heterogéneos de cooperación entre las partes. Se observan situaciones híbridas en donde, por ejemplo, la producción tradicional incorpora elementos de condominio industrial (planta Taubaté) o en la que se combinan patrones de condominio industrial con consorcio modular (planta Volkswagen/Audi). Pero también existe el caso exclusivo de relaciones inter-empresa bajo la modalidad exclusiva de consorcio modular como la planta de Resende, ello se aprecia en el Cuadro 3 (Salerno *et al.*, 1998).

Esta planta comenzó a operar en 1996, se ubica a 140 kilómetros de Río de Janeiro. Ahí se trabaja bajo el concepto de consorcio modular. Las empresas que participan en el proceso de ensamble son las siguientes: en estampado y montaje de la carrocería, Tamet; para el motor a diesel y la transmisión, MWM y Powertrain; en la suspensión y frenos, Rockwell; en las llantas, suspensión y balanceo, Remon (Bridgestone); en acabado interno (asientos, revestimiento interno, vidrios) y sistemas eléctricos, VDO; el pintado de la cabina Eisemann; chasis, sistema de frenos, chicotes y caja de dirección, Iochpe-Maxion (Salerno y Zibovicius, 1997; y Romalho y Santana, 2004). Respecto al sistema de pago que existe en este consorcio modular, los proveedores reciben sus ingresos considerándose que cada auto ha sido ensamblado, certificado en calidad y vendido por Volkswagen.

⁸ Información obtenida de (<http://www.vw.com.br/NovoSite>). Consultada 2 de mayo del 2007.

Cuadro 3
Configuraciones de coordinación en algunas plantas de Volkswagen Brasil

<i>Terminal</i>	<i>Producto</i>	<i>Sistemas de coordinación</i>	<i>Partes producidas por el ensamblador</i>	<i>Proveedores en el condominio (proximidad)</i>
VW/AUDI Curitiba (Sao Jose dos Pinhás)	Golf, Audi A3 y Savario	Condominio industrial con elementos de consorcio modular.	Presas, carrocerías y pintura.	Hay once empresas que proveen asientos, partes plásticas, ensamble de llantas, sistema de luces, calefacción, servicios de preparación de pintura y parabrisas.
VW Tabuaté	Gol y Parati	Planta tradicional con algunos elementos de condominio industrial.	Presas, carrocería, pintura, ensamble final y termoplásticos.	Proveedores colocados alrededor de la terminal que ofrecen asientos, frenos, tanques de gasolina, defensas, arneses y partes prensadas.
VW Sao Bernardo (Anchieta)	Polo y Golf	Condominio	Sin datos.	Similar a la de VW-Audi.
VW Resende	Autobuses y Trocas,	Consortio modular	No hay ensamble directo por parte de la terminal. Se trabaja bajo el sistema de siete módulos que son ofertados por distintos proveedores. Subcontratación de la logística interna y el mantenimiento.	Sin datos.

Fuente: Elaboración propia con base en Salerno *et al.* (1998) y Salerno y Carneiro (2002).

De los más de 1,500 trabajadores que operan en la planta de Volkswagen de Resende, 70% está contratado por las empresas de autopartes. El personal de Volkswagen no se dedica al ensamble, se trata sobretodo de supervisores y de ingenieros de calidad, ingeniería y logística. Se calcula que la producción inicial fue de cuatro autobuses por día con una inversión de 300 millones de dólares, de los cuales 50 fueron aportados por los proveedores (Salerno y Zibovicius, 1997; y Ramaho y Santana, 2004).

El sistema modular de ensamble introducido en Resende se asocia a un proceso “fractal”; este concepto expresa la idea de una total ruptura con todos los

paradigmas que le precedieron. La ruptura está dada ya que por primera vez un grupo de empresas de autopartes de nacionalidad norteamericana, germana y japonesa se reúnen en un solo sitio y comparten la responsabilidad de ensamblar distintos módulos y componentes en las instalaciones de una empresa terminal. De esta manera, la trama más importante de la cadena de valor se integra dentro de la propia ensambladora, pero las actividades que ahí se realizan son llevadas a cabo por personal contratado por los proveedores (Ramalho y Santana, 2004).

Es importante mencionar que el concepto de consorcio modular fue promovido por Ignacio López Urrutia, quién aplicó las experiencias y los conocimientos administrativos y productivos obtenidos al trabajar durante muchos años en General Motors. Pero también influyó en la aplicación de la estrategia modular el hecho de que se disolviera Autolatina, la cual heredó a la gerencia del corporativo alemán el aprendizaje necesario para diseñar y desarrollar camiones y autobuses como los que producía la Ford (Sako, 2006).

En el consorcio modular de Resende, las empresas proveedoras mantienen una separación legal e independencia respecto a la Volkswagen. El terreno, los edificios, la maquinaria y el equipo y los inventarios son del corporativo alemán. Los proveedores que se ubican dentro del consorcio no pagan renta, ni luz, ni agua. La fuerza de trabajo operativa es administrada por las empresas que proveen los módulos (Sako, 2006).

La ensambladora se encarga de las funciones asociadas al diseño, la arquitectura y el desarrollo de los vehículos, de la ingeniería, el ensamble final y el *marketing*. Todos los trabajadores que se localizan en la Volkswagen utilizan el mismo uniforme, diferenciándose exclusivamente por un logo de la empresa que es colocado en el lado derecho del bolsillo de la camisa. Las empresas de autopartes que ensamblan para Volkswagen ofrecen a sus trabajadores salarios y prestaciones similares, asimismo se tiene pactado con el sindicato que todo el personal contratado sea capacitado en el Centro de Entrenamiento Profesional Senai-Volkswagen (Ramaho y Santana, 2004; Sako 2006).

Otras de las razones por las que la Volkswagen instaló su planta en Resende obedeció a los bajos salarios que se ofrecen en esta zona geográfica; los ingresos en este sitio son más bajos que los del cinturón industrial denominado ABC.⁹ Incluso el sindicato al cual están afiliados los trabajadores que laboran en Resende es más conservador que el de la zona ABC (Ramaho y Santana, 2004).

⁹ La zona o distrito industria ABC se integra por Santo André, Sao Bernardo y Sao Caetano.

4.2 La Volkswagen en Argentina

La industria automotriz terminal está concentrada regionalmente en Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba. Esta industria se integra por aproximadamente 400 empresas de autopartes de equipo original y ocho terminales. Estas últimas se dedican a ensamblar camiones de carga y ómnibus (Iveco y Daimler-Chrysler), vehículos comerciales (Toyota), y tanto automóviles como vehículos comerciales (Ford, Renault, Peugeot-Citroen, General Motors y Volkswagen) (Motta, 2006).

La historia de la planta de Córdoba está ligada a la *joint venture* denominada Autolatina, donde Volkswagen mantenía 51% de los derechos de propiedad y Ford el resto.¹⁰ En 1995 se disolvió Autolatina y la planta de montaje y pintura de camiones además de la Subsidiaria Transax se transfirieron a Volkswagen. Estas plantas fueron compradas por Ford a industrias Kaiser de Argentina en 1967.

Al comprar todas las acciones a la Ford, Volkswagen invirtió 160 millones de dólares para reestructurar la planta de Córdoba y dedicarla a la fabricación de ejes y diferenciales para carros livianos. La planta ha producido más de dos millones de ejes y una cantidad similar de transmisiones. Este centro pasó a convertirse en uno de los más modernos del mundo en la fabricación de transmisiones manuales, integrando tecnología de primer nivel y mano de obra muy calificada. Produce además transmisiones de cuatro y cinco velocidades, cubos de rueda, campanas y discos de freno, semiejes y motores diesel y la caja MQ 250 (en 16 modelos diferentes).¹¹

En 1995 el corporativo alemán invirtió 270 millones de dólares para poner en marcha la planta de General de Pacheco. La planta de Volkswagen en el Gran Buenos Aires (Pacheco) fue construida en el predio que ocupaba la fábrica de camiones de Ford, ex-socio de multinacional alemana. Esta nueva planta industrial fue construida en el contexto de las inversiones efectuadas por Volkswagen a nivel internacional desde fines de los años ochenta, cuando los fabricantes de Alemania revisaron sus sistemas de producción y llegaron a la conclusión de adoptar el método japónes (Jürgens, 1998).

Dicha planta forma parte de una estrategia de expansión global y de la búsqueda de Volkswagen por encontrar nuevos mercados de producción bajo un esquema de organización de tipo flexible. La planta de General Pacheco abarca 700 mil metros cuadrados y produce un vehículo cada dos minutos. Los automóviles recorren una línea de ensamble donde se han optimizado los procesos de

¹⁰ Autolatina fabricó 8 modelos, unos derivaban de diseños de Volkswagen y otros de Ford. Los modelos que surgieron de Autolatina fueron: Ford Verona, Ford Scort, Ford Orion, Ford Versailles, VW Apollo, VW Pointer, VW Logus, y VW Quantum.

¹¹ Información obtenida de (<http://www.volkswagen.com.ar>). Consultada 15 de abril del 2007.

prelimpieza, fosfatizado y cataforesis. Los modelos que se ensamblan son el Seat Inca, Seat Córdoba, el Caddy, Gol y el Polo. Estos modelos son exportados a Alemania, República Checa, Sudáfrica, España, México, y Emiratos Árabes, por citar sólo algunos países.¹²

En sus orígenes, la planta fue pensada como una fábrica modular que integraba un conjunto de proveedores en algunas secciones de la línea de producción y en servicios (tales como logística y mantenimiento). Este esquema tenía algunas similitudes pero también diferencias con la producción modular de camiones de Resende, Brasil, que inicio sus actividades prácticamente en la misma época. A diferencia de la planta de Brasil, en la producción modular en Argentina se subcontrataron las áreas de pintura, asientos e instrumentos, mientras que el resto de las operaciones de ensamble continuaron a cargo de la Volkswagen. Otra diferencia es que no se formalizaron contratos con los proveedores, como en el caso de Resende, donde se les concedió exclusividad a las empresas por un periodo de 5 a 10 años. Una tercera diferencia, es que la planta de Volkswagen se instaló en el Gran Buenos Aires, área de tradición sindical más importante que Resende. En consecuencia en las negociaciones entabladas, el sindicato de mecánicos (SMATA) logró que los trabajadores de la planta, pertenezcan o no a Volkswagen, estén regulados por los convenios de ese sindicato y, por lo tanto, que los salarios de los trabajadores de las empresas modulares y los de la Volkswagen fueran similares (Yoguel *et al.*, 2003; Novick *et al.*, 2002; y Alborno *et al.*, 2004).

Tanto la planta de Córdoba como la de Pacheco trabajan con múltiples proveedores nacionales e internacionales, aunque la mayoría son extranjeros sobre todo a nivel de componentes sumamente especializados y tecnológicamente muy sofisticados. De hecho, en una encuesta realizada a 67 proveedores del corporativo alemán se encontró que las relaciones de colaboración tecnológicas son escasas.¹³ Además, la asistencia en capacitación y la transferencia de tecnología entre las partes es reducida, las conversaciones informales no son muy frecuentes y casi no existen vínculos contractuales de tipo formal (Yoguel *et al.*, 2003; Novick *et al.*, 2002; Alborno *et al.*, 2004).

Para lograr insertarse dentro de la cadena de valor coordinada por la Volkswagen de Argentina, los proveedores deben ofrecer precios competitivos, contar como mínimo con certificación internacional (ISO 9000 y VDA) y trabajar bajo la logística justo a tiempo. El diseño y la producción de las autopartes son fijados por la terminal alemana, de tal manera que los proveedores deben ajustarse a los crite-

¹² Información obtenida de (<http://www.volkswagen.com.ar>). Consultada 15 de abril del 2007.

¹³ Del total de firmas encuestadas entre 2000 y 2001, 63% eran proveedores de la Volkswagen y el resto de Toyota.

rios de estandarización, a las normas y los bocetos técnicos que le son entregados (Albornoz *et al.*, 2004). Esta situación restringe la creatividad de los proveedores y limita las posibilidades de mejorar e innovar tanto en procesos como en productos.

A este respecto, López (2007) señala que mientras las ensambladoras en Brasil han logrado la especialización en el desarrollo tecnológico de algunos modelos y han atraído inversiones para desarrollar nuevos proyectos, en Argentina la mayoría de las empresas terminales filiales no cuentan con departamentos independientes de investigación y desarrollo, ni de diseño. Esto ha influido para que la escala de producción sea mayor en las ensambladoras de Brasil que en las de Argentina. En este contexto las posibilidades que tienen los proveedores locales de crecer y desarrollar capacidades tecnológicas endógenas son menores al vincularse con las ensambladoras en Argentina.

Yoguel *et al.* (2000) han encontrado que muchos de los proveedores de Volkswagen, aunque cuentan con certificaciones de calidad (ISO 9000, QS 9000 y VDA) y tratan de capacitar a sus trabajadores por su cuenta, solamente realizan cambios incrementales en procesos y productos, así como algunas adaptaciones. El trabajo añade que mientras las ensambladoras han logrado acuerdos sindicales para negociar cambios organizacionales más flexibles, pocas empresas suministradores han podido alcanzar este objetivo.

En general se considera que, en Argentina, las relaciones entre las empresas terminales y las de autopartes se caracterizan por la existencia de una *trama débil*¹⁴; donde las relaciones de cooperación entre las partes son muy jerárquicas y heterogéneas. Esta colaboración se establece predominantemente sobre la base del factor precio:

Las relaciones entre la terminal y sus proveedores se reduce al desarrollo de órdenes de compra que son reprogramadas habitualmente por la empresa núcleo -sin participación de sus proveedores- de acuerdo a las fluctuaciones del mercado. Las interdependencias jerárquicas que surgen de la subordinación tanto de las empresas núcleo como de sus proveedores a sus respectivas casas matrices limitan fuertemente la interacción y el flujo de información y conocimientos entre los agentes locales de la red [...] las acciones tendientes a estimular las vinculaciones no precio entre el núcleo y los restantes agentes

¹⁴ Una trama productiva comprende el espacio económico existente entre una empresa núcleo y sus proveedores, así como los vínculos comerciales, los flujos de información y conocimientos que de manera formal o informal fluyen entre las partes. En la trama se consideran tanto las relaciones basadas en precio como la frecuencia de intercambios asociados a la transferencia de tecnología, asistencia técnica, capacitación o asesoramiento, el intercambio de experiencias, y el desarrollo y la ejecución de acciones conjuntas (Yoguel *et al.*, 2003; Novick y Carrillo, 2006).

integrantes de las tramas, son aun incipientes y poco sistemáticas (Novick y Carrillo, 2006: 257).

En las plantas de Volkswagen, los vínculos entre las terminales y los proveedores son ocasionales y de corto plazo en lo que se refiere a la asistencia tecnológica, el apoyo a la mejora de la calidad, la reorganización del trabajo, y el diseño y desarrollo de nuevos productos. Además, ante la falta de proveedores calificados en Argentina, las empresas terminales tienden a importar muchos de los insumos y autopartes que éstas requieren (Motta, 2006).

De hecho con la crisis que Argentina tuvo en los años noventa (1995 y 1998), ante el impulso del decreto 2278/94 que regionalizó la exigencia de contenido local para las exportaciones en la región del Mercosur, y la devaluación de la moneda de Brasil, muchas empresas que eran de autopartes (por lo menos 10) abandonaron aquel país y se trasladaron a Brasil. Otro problema que ha afectado la consolidación de las relaciones entre el sector de autopartes y el ensamblador en Argentina, es que los decretos que se fijaron para la industria automotriz, durante los años noventa, solamente beneficiaron a las empresas ensambladoras, quienes importaron mayores componentes de Brasil. No se crearon incentivos suficientes para promover el desarrollo de proveedores en Argentina (López, 2007).

Las relaciones entre las terminales y las empresas de autopartes también se han visto limitadas por la ausencia de contratos formales de mediano o largo plazo, los cuales podrían generar cierto nivel de estabilidad o incentivos para alentar a los proveedores a realizar importantes inversiones en maquinaria y equipo. La ausencia de contratos origina que en muchas ocasiones las terminales varíen sus solicitudes de un día a otro y se exija reducción de precios sin respetar los acuerdos informales (Albornoz *et al.*, 2004; Motta, 2006).

Sin duda estos procesos en su conjunto han restringido las posibilidades de generar procesos de aprendizaje interactivos entre Volkswagen de Argentina y sus proveedores, pero también han obstaculizado la puesta en marcha de la estrategia global de modularización que este corporativo alemán ha tratado de implantar en diferentes países. Sobre todo si se considera que originalmente en la planta de General Pacheco se pensó trabajar bajo un esquema modular, donde participarían originalmente 16 proveedores. Sin embargo, a partir de 1998, el número de empresas se está reduciendo (Novick *et al.*, 2002).

Como en otros sitios, en la planta de General Pacheco surgieran problemas para coordinar los módulos con las proveedoras, sobretodo de logística. Como consecuencia, de los 10 productores modulares solamente permanecieran cinco (en particular en la planta de pintura), optándose por procesos de integración vertical. La

planta de General Pacheco está evolucionando hacia un modelo tradicional con menor presencia de módulos y con una disminución significativa del número de proveedores. Coexisten proveedores globales –modulares o no–, empresas de inversión extranjera directa, grandes productores nacionales y pequeñas y medianas empresa (Yoguel *et al.*, 2003; Novick *et al.*, 2002; Albornoz *et al.*, 2004).

4.3 La Volkswagen en México

En nuestro país existen alrededor de 600 proveedores de autopartes y ocho empresas ensambladoras, entre las que se encuentran: General Motors, Daimler-Chrysler, Nissan, Ford Motors, Honda, Mercedes Benz, y Volkswagen. Esta última nació en 1964 cuando adquirió a la empresa denominada Promotora Mexicana de Automóviles S. A., empresa que se ubicaba en el Estado de México, y en donde se inició el ensamble del modelo Sedan. Posteriormente, la Volkswagen se trasladó hacia el estado de Puebla. Esta planta cuenta con capacidad para producir más de 450 mil unidades al año y tiene un terreno de 3 millones de metros cuadrados, de las cuales casi dos terceras partes están ocupados por 79 naves que abarcan las áreas de estampado, pintura, ensamble, talleres y almacenaje logístico, motores y áreas de administración.¹⁵

Como en el caso de Brasil y Argentina, hasta principios de los noventa la Volkswagen en México producía a baja escala aquellos modelos que ya habían pasado de moda en Europa y EUA. La tecnología empleada provenía de Alemania, aunque en general se producía con bajos niveles de automatización y mecanización, y con formas de organización de tipo fordista-taylorista. Si bien los costos de producción eran altos, los bajos salarios que se pagaban a los trabajadores mexicanos, en relación con los de otros países, y el proteccionismo económico garantizaban la venta de vehículos a precios altos. En la planta de Puebla se llegaron a producir la Combi, la Hormiga, el Safari y la Brasília. La mayor parte de la producción se comercializaba en el interior del país. Fue hasta la década de los ochenta cuando las líneas de producción de esta planta comenzaron a modernizarse (Pries, 2000).

Algunos signos de estos cambios que se dieron en la Volkswagen fueron: en 1980, se instaló la planta de motores más moderna de América Latina con capacidad para producir mil 800 motores al día en sus tres versiones: gasolina, diesel y turbo; en 1987, comenzaron a ensamblarse el Golf y de Jetta segunda generación; en 1992 se produce el Golf en su versión A3; en 1997, empezó la producción del

¹⁵ Información obtenida de (<http://www.volkswagen.com>). Consultada 30 de abril de 2007.

New Beetle; y en el 2005, se ensambló por primera vez el Jetta y el Bora en una plataforma A5.¹⁶

La introducción de los nuevos modelos significó la reestructuración tecnológica de la planta, pero también exigió la modificación organizacional. Desde principios de los noventa, se introdujeron esquemas de trabajo basados en equipos, a pesar de la resistencia laboral, se redujo el *staff* y se negoció con el sindicato el despido de trabajadores, asimismo el sistema de proveedores comenzó a modificarse. Por ejemplo, se subcontrató la producción asociada a prensas chicas, arneses y lavado de motores, pero también los servicios de limpieza y comedor (Pries, 2000; Juárez 2001).

Estos procesos de subcontratación, reorganización laboral, remodelación productiva y de instalación de nuevas plataformas tienen como fin mejorar la competitividad de la planta y elevar las exportaciones en el marco de las facilidades que le ha ofrecido el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), para exportar a Canadá y al mercado más grande del mundo (el de EUA). Tan sólo en enero del 2007, esta ensambladora exportó cerca de 3 mil unidades (ocupando el tercer lugar por este concepto después de General Motors y Nissan) y en 2006 logró acaparar 26% de las ventas de autos del mercado nacional. En el 2007, también logró reducir sus importaciones a 50% ya que pudo demandar sus componentes a los proveedores existentes en el país (*El Semanario*, 2007; Terra, 2007).

Hasta fines de los ochenta, los distintos proveedores de Volkswagen Puebla se encontraban dispersos, sobre todo en el Distrito Federal y el Estado de México. Los problemas de logística y los costos de transporte obligaban a la planta de Volkswagen a trabajar bajo un sistema en donde el nivel de stock de autopartes era alto (Pries, 2000). Sin embargo, a fin de asegurar un esquema de producción justo a tiempo y reducir costos, en 1992, se construyó el Parque Industrial Finsa, donde se ubica la planta de Puebla. Esta nueva configuración territorial permitió que empresas internacionales fabricantes de módulos y componentes automotrices se instalaran muy cerca de ella (Juárez, 2001).

En el parque industrial mencionado cada una de las empresas de autopartes renta sus propias instalaciones, la maquinaria y el equipo les pertenece. Sin embargo, algunos moldes especializados y de muy alto costo son de Volkswagen. Esto se da en las empresas que como Lear Corporation, Johnson Controls y Meritor entre-

¹⁶ Las exportaciones que realiza esta empresa alemana en su mayoría se destinan a las filiales del grupo, las cuales distribuyen los productos en los diversos mercados: VW Canadá Inc.; VW of South Africa Ltd; VW Group Japan; VW do Brasil Ltd.; VW Argentina, S.A.; entre otros concesionarios. El 66% de la producción de autos que se exporta se envían a Canadá y Estados Unidos. Mientras que 29% de los ejes y motores fabricados por VW de México son enviados a Brasil y 4.6% a Argentina.

gan módulos a otras ensambladoras (General Motors o Chrysler, por citar algunos casos). Asimismo, la mayoría de las empresas que se ubican en el Parque Finsa contratan y entrenan a su personal de manera independiente, y la Volkswagen tiene su propio centro de capacitación.

Una segunda estrategia que siguió Volkswagen fue “alentar” a sus proveedores para que se instalaran en el parque industrial Finsa o en sus alrededores. Las regulaciones locales, en el marco del TLCAN, presionaron para que esta empresa disminuyera la tasa de partes importadas que traspasaban las fronteras regionales (Pries, 2000; 2003). Esta relación de cooperación inició sobre la base de contratos internacionales en donde se acordó que Volkswagen compraría los componentes de los proveedores durante todo el periodo de vida que durara un modelo, en tanto el compromiso de estos últimos es mejorar la calidad, entregar justo a tiempo y reducir los costos anualmente (García y Lara, 2005; 2006).

Algunas de las políticas de Volkswagen con sus proveedores de primer nivel se apoyan en los siguientes lineamientos: certificación en el aseguramiento de la calidad (ISO-9000 y VDA 6.2, como mínimo), el compromiso de la mejora continua, cumplimiento en las necesidades de logística, un ahorro anual en costos y la excelencia en el desarrollo del producto. De igual forma se requiere que una parte del personal (*hombres garantía*) de la empresa de autopartes se localice cerca de la línea de ensamble de la Volkswagen; a fin de solucionar problemas ligados a la calidad del producto, las entregas o el ensamble del componente (García y Lara, 2005; 2006).

Entre Volkswagen y sus proveedores existe un proceso constante de planificación y un flujo continuo de información relacionada con el número de autopartes y las características de los autos, ello a fin de hacer modificaciones en las entregas si existen contingencias; y llevar un registro de problemas y fallas registrados durante el proceso de ensamble. En la planta de Puebla no se establece el mismo trato comercial y productivo con todos sus proveedores. Existe un esquema de relación diferenciada muy marcada. En el nivel “C” se ubican las empresas “no confiables”, dada las dificultades que han manifestado para satisfacer las exigencias. Estas empresas se encuentran bajo la amenaza de ruptura contractual. En el nivel “B” aumenta el nivel de confianza y, por lo tanto, se programan auditorías y se da seguimiento a los problemas generados. En el nivel “A” se ubican las empresas con más alto grado de confiabilidad por ajustarse y cumplir con los estándares, los ritmos y los niveles de calidad que exige la ensambladora (García y Lara, 2005).¹⁷

En este proceso de modularización participan múltiples empresas, entre las cuales se pueden citar algunas como: Arneses y Manufacturas Especiales, fabri-

¹⁷ Las empresas fabricantes de módulos pertenecen al nivel “A”.

cante de sistemas eléctrico-electrónicos; Sommer Allibert, un productor de tableros, consolas, guanteras y recubrimientos para puertas; Electro Óptica, encargada de la producción de radiadores, faros y defensas; Johnson Controls y Lear Corporation, fabricantes de módulo de asientos; Meritor y Brose Puebla, dedicadas a la fabricación del módulo de puertas; y Moldes Plásticos y Plastic Omniom, empresas que producen las fascias (Juárez, 2001; García y Lara, 2006).

Conclusiones

Durante los últimos años, y en un marco de globalización, la industria automotriz ha iniciado un proceso de reestructuración productiva y administrativa que afecta directamente las formas de coordinación inter e intra-empresa. A nivel corporativo, algunas ensambladoras como Volkswagen han incrementado el número de plantas en los países emergentes, modificando de esta manera el esquema tradicional de división social e internacional del trabajo, entre instalar plantas modernas en el “centro” o seguir produciendo bajo modelos tradicionales en la “periferia”.

Esta relocalización de las plantas tiene como fin abaratar costos, localizar nuevos mercados, descentralizar la producción y afrontar la competencia. Al igual que otras empresas ensambladoras, ha flexibilizado sus procesos productivos y también ha ampliado la oferta y variedad de sus productos mediante la integración de distintas plataformas automotrices flexibles.

Para penetrar en los mercados emergentes y ampliar sus capacidades, el corporativo alemán ha realizado *joint ventures* (como Autolatina) o ha optado por comprar empresas (por ejemplo, la adquisición de Promotora Mexicana de Automóviles S. A. en México). Asimismo, ha modificado las relaciones con sus proveedores al impulsar un proceso de subcontratación de subsistemas modulares, y reorganizar la cadena de suministro en torno a distintas filas y niveles de jerarquía. Esta estructura, en general, se da en el marco de la empresa de contratos internacionales de colaboración de mediano o largo plazo y sobre la base del ciclo de vida del producto.

Alejándonos de la posición dualista de analizar las relaciones entre proveedores y ensambladores bajo un marco fordista-taylorista *versus* japonés, este trabajo enfatiza y describe que la estrategia genérica de la Volkswagen adopta particularidades específicas en las distintas plantas que este corporativo tiene en el mundo. Por lo menos, en Argentina, Brasil y México, las trayectorias productivas y de colaboración que la empresa alemana mantiene con sus proveedores son diferentes. En estas tres naciones se observa un proceso de hibridación en términos de la diversidad de posibilidades de vinculación que existen entre las plantas de

Volkswagen y sus respectivos suministradores, tanto a nivel de los tres países citados como al interior de cada uno de estos. El caso más ilustrativo es el de las cinco plantas instaladas en Brasil en donde las relaciones de cooperación y coordinación entre ensambladores y suministradores trabajan entre el “condominio modular”, el “consorcio modular” o una mezcla de ambas.

Para fines de comparación, es notable observar cómo en México, los suministradores de módulos automotrices se encargan solamente de desarrollar y entregar los subsistemas en las instalaciones de la Volkswagen, sin que éstos participen directamente en el ensamble de los autos. Pero en la empresa de Resende se da un proceso muy diferente, dado que la mayor parte del personal operativo es contratado y supervisado por los proveedores que se localizan dentro del consorcio modular.

En la planta de Puebla, el sindicato ha limitado la reestructuración de la empresa y la posibilidad de que trabajadores contratados por las empresas de autopartes laboren dentro de la ensambladora. En cambio, en Resende, la pieza clave del sistema operativo de ensamble son trabajadores que pertenecen a los distintos proveedores. Por su parte, el personal de Volkswagen diseña y desarrolla el producto, modifica los procesos, monitorea al personal y se encarga del *marketing*.

También se observan diferencias entre los dos sistemas de coordinación de las plantas de Puebla y Resende respecto a las de Córdoba y General Pacheco en Argentina. Inicialmente en la planta de Pacheco se intentó introducir un esquema modular similar al de Resende, pero esto no se ha logrado. En general, algunos de los factores que han impedido la posibilidad de instalar un sistema de coordinación modular o de mantener relaciones de coordinación inter-empresa más estables y de largo plazo son, entre otros factores: las distintas crisis económicas que se han presentado en este país, las cuales han generado incertidumbre; la falta de una política orientada al desarrollo de proveedores nacionales; la competencia que representa el mercado brasileño en términos de su capacidad productiva y su amplio nivel de consumo; y el número y competitividad de proveedores. Sin duda, este proceso de diferenciación entre las plantas de Brasil y Argentina se explica también por la forma como cada nación ha sabido aprovechar el Mercosur.

No menos importante ha sido la historia y las condiciones específicas en las que cada planta se ha creado en cada país. Se observa que las empresas más viejas como las plantas de México, General Pacheco, Sao Bernardo y Tabuaté se modernizaron sobre todo a partir de la década de los ochenta. Pero por otro lado, el corporativo Volkswagen instaló nuevas plantas aprovechando las oportunidades que le brindan tanto el TLCAN como el Mercosur; en los años noventa se instalaron las plantas de Córdoba, Sao José dos Pinhas, Sao Carlos, Resende y la nueva planta de camiones en México.

Elementos institucionales, históricos, locales, tecnológicos y quizás hasta accidentales son algunos de los elementos que explican el por qué divergen las trayectorias de coordinación entre ensambladores y proveedores en los distintos países de un mismo corporativo. Avanzar y profundizar en esta perspectiva constituye un importante reto.

Referencias bibliográficas

- Abreu, A. *et al.* (1998). "Industrial Restructuring and Inter-Firm Relations in the Auto-Parts Industry in Brazil", *Meting of the Latin American Studies Association*, Chicago, Illinois, septiembre, pp. 24-26.
- Albornoz, F. *et al.* (2004). "Tramas productivas en viejos sectores: metodología y evidencia en la Argentina", *Desarrollo Económico*, vol. 43, núm. 172, enero-marzo, pp. 545-570.
- Baldwin, C. y K. Clark (2000). *Design rules*, vol. I, Reino Unido: The MIT Press.
- Boyer, R. y M. Freyssenet (2000). "The World that Changed the Machine", *Synthesis of Research Program, 1993-1999*, M. Freyssenet y Y. Lung (dir.), Actes de la Huitieme, Rencontre Internationale du Gerpisa, 8-10 junio, Paris.
- Coriat, B. (1991). *Pensar al revés*, México: Siglo XXI.
- Dosi G., K. Pavitt y L. Soete (1993). *La economía del cambio técnico y el comercio internacional*, México: CONACYT-SECOFI.
- Freyssenet, M. y Y. Lung (2004). "Multinational Carmakers' Regional Strategies", J. Carrillo, Y. Lung, R. van Tulder, *Cars, Carriers of Regionalism?*, Londres: Palgrave, pp. 42-56.
- García, A. y A. Lara (2005). "Coordinación inter firma y cercanía geográfica: el caso de la VW-Puebla" en H. Juárez, Arturo Lara y Carmen Bueno (coords.), *El Auto global*, México: CONACYT-BUAP-UAM, pp. 431-470.
- Juárez, H. (2001). "Nuevas integraciones industriales en la industria del automóvil en México: el caso de la fábrica modular", *Trabajadores*, Universidad Obrera de México, marzo-abril, núm. 23, pp. 37-42.
- Jürgens, U. (1998). "Implanting Change: the role of indigenous transplants in transforming the German productive model", R. Boyer *et al.* (eds.), *Between Imitation and Innovation*, Nueva York: Oxford University Press, pp. 319-341.
- Laigle, L. (1995). "De la Sous-traitance Classique au Co-developpment", *Actes du GERPISA*, núm. 14, Programme international "Emergence de nouveaux modes industriels", 1992-1995, Francia: Université d'Evry-Val d'Essonne, pp. 23-40.
- Lara, A., J. M. Corona y A. Buendía (1997). "Intercambio de información tecnológica entre industrias de automotores y autopartes", *Comercio Exterior*, vol. 47, núm. 2, febrero, México, pp. 111-123.

- Lung, Y. (2001). "The Coordination of Competencies and Knowledge: a critical issue for regional automotive systems", *Int. Journal Automotive Technology and Management*, vol. 1, núm. 1, pp. 108-127.
- McAlinden, S., B. Smith y B. Swiecki (1999). "The Future of Modular Automotive Systems", *Office for the Study of Automotive Transportation*, reporte núm. 2000-21-1, noviembre, EUA: University of Michigan Transportation Research Institute.
- Moltimore, M. y F. Barron (2005). "Informe sobre la industria automotriz mexicana", *Serie Desarrollo Productivo* 162, Santiago de Chile: CEPAL.
- Malerba, F. y L. Orsenigo (2000). "Knowledge, Innovative Activities and Industrial Evolution", *Industrial and Corporate Change*, vol. 9, núm. 2, pp. 289-314.
- Motta, J. (2006). "La estructura del sector autopartista a nivel internacional", *Actualidad Económica*, año XVI, núm. 58, enero-abril, Argentina, pp. 27-32.
- Nelson, R. (2003). "Insertar las instituciones en la Teoría Evolutiva del Crecimiento", *Análisis Económico*, vol. XVIII, segundo cuatrimestre, núm. 38, México: UAM-A, pp. 123-156.
- y S. Winter (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University Press,
- Novick, M. et al. (2002). *Conocimiento y competitividad: tramas productivas y comercio exterior*, UNGS, Informe de Investigación 14, Argentina.
- y J. Carrillo (2006). "Eslabonamientos productivos globales y actores locales" en Enrique de la Garza (coord.), *Teorías sociales y estudios del trabajo*, España: UAM-Anthropos, pp. 243-267.
- Pries, L. (1999). "The Dialectics of Automobile Assemblers and Suppliers Restructuring and Globalization of the German Big Three", *Actes du GERPISA*, Francia: Université d'Evry.
- (2000). "Reestructuración productiva y estrategias de aprovisionamiento: el caso de la Volkswagen de Puebla", *Región y Sociedad*, vol. XII, núm. 19, Sonora: El Colegio de Sonora, pp. 161-179.
- (2003). "Accelerating from a Multinational to a Transnational Carmaker: the Volkswagen Consortium in 1990's" in S. y K. Freyssenet (ed.), *Globalization or Regionalization of the European Car Industry?*, Nueva York: Palgrave MacMillan, pp. 51-72.
- Ramalho, J. y M. Santana M. (2004). "The VW's Modular System, Regional Development and Workers", P. Stewart y E. Charron (org.), *Work and Employment Relations in the Automotive Industry*, vol. 1, pp. 45-57, Londres: Palgrave MacMillan.
- Sako, M. (2006). "Governing Automotive Supplier Parks in Brazil: a comparison of Resende, Gravata and Camacari", *International Motor Vehicle Program*, EUA.

- Salerno, M. y M. Zibocius (1997). "VW Plant at Resende Inaugurated", *La Lettre du GERPISA*, núm. 109, enero, Francia: Université d' Evry.
- *et al.* (1998). "Changes and Persistences on the Relationship between Assembler and Supplier in Brazil", *Acteus du Gerpisa*, núm. 24, Francia: Université d' Evry, pp. 52-66.
- y A. Carneiro (2002). "Product Design Modularity, Modular Production, Modular Organization: the evolution of modular concepts", *Lettre du GERPISA*, núm. 33, Francia: Université d' Evry, pp. 61-73.
- Sturgeon, T. y F. Richard (1997). "Research Note: The Globalization of Automobile Production", *IMVP Working Papers*.
- Yoguel, G. *et al.* (2000). "Production Networks, Linkages, Innovation Processes and Social Management Technologies: a methodological approach applied to the Volkswagen case in Argentina", *Druid Working Paper*, núm. 11, septiembre.
- *et al.* (2003). "El entorno productivo y ventajas competitivas: el caso de una trama siderúrgica", *Informe de Investigación*, núm. 15, Argentina: Universidad Nacional de General Sarmiento.

Recursos electrónicos

- El Semanario* (2007). "Volkswagen quiere más made in México" (http://www.elsemanario.com.mx/news/news_display.php?story_id=2622), consultada el 7 de octubre del 2007.
- García, A. y A. Lara (2006). "Cúmulos industriales y modularización productiva: los vínculos de colaboración entre VW y algunos de sus proveedores", *v Congreso de la AMET*, 17-19 de mayo, (<http://www.iztapalapa.uam.mx/amet/vcongreso/webamet/indicedemesa/ponencias/Mesa%2014/Garcialaram14.pdf>), consultado el 7 de agosto de 2007.
- López, A. (2007). "Complementación productiva en la industria automotriz en el Mercosur", *Red de Investigaciones Económicas del Mercosur*, julio, Uruguay, (<http://www.redmercosur.org.uy/softis/cl/13>), consultada el 15 de octubre de 2007.
- Manelli, V. (2005). "Bases para una visión estratégica del Merco Sur", Centro Argentino de Estudios Internacionales", *Working Paper 6*, octubre, (<http://www.caei.com.ar/es/programas/ooii/working.htm>), consultado en mayo de 2007.
- Sako, M. y F. Murray (1999). "Modular Strategies in Cars and Computers", *International Motor Vehicle Program* (<http://dspace.mit.edu>), consultado el 29 de octubre de 2007.
- Terra (2007). "Exportaciones de Volkswagen de México crecieron al 16.3 por ciento en 2006" (<http://www.terra.com/autos/articulo/html/aut3968.htm>), consultada el 7 de octubre del 2007.

Cosechas y peones en Morelos: especialización y segmentación en los mercados de trabajo rural

(Recibido: agosto/07–aprobado: diciembre/07)

*Kim Sánchez Saldaña**

Resumen

La modernización y diversificación productiva en la agricultura de Morelos ha impactado en la configuración de mercados de trabajo rural caracterizados por su especialización relativa y segmentación laboral. La demanda estacional de trabajadores para algunas cosechas ha dependido de jornaleros agrícolas migrantes de entidades vecinas, en su mayoría indígenas de Guerrero y Oaxaca. Con base en investigaciones realizadas en diferentes regiones agrícolas en Morelos se presenta un panorama actualizado de los principales flujos migratorios, así como su articulación diferenciada con la pequeña agricultura comercial y con unidades capitalizadas de corte empresarial, últimas que también están aumentando espacios laborales para mujeres de hogares rurales pauperizados.

Palabras clave: mercados de trabajo rural, segmentación laboral, discriminación social, migración jornalera (o jornaleros agrícolas migrantes), estrategias de movilidad.

Clasificación JEL: J21, J43, J42, J61, Q1, R23.

* Profesora-Investigadora del Departamento de Antropología, Facultad de Humanidades, Universidad Autónoma del Estado de Morelos (kimsa1910@yahoo.com.mx).

Introducción

En este artículo se ofrece una panorámica general sobre las principales corrientes de jornaleros agrícolas migrantes en el estado de Morelos, y se realiza con el objetivo de mostrar las características que adquiere la especialización y la segmentación en los mercados de trabajo rural. Esta diferenciación y jerarquía de los espacios laborales en el campo es consecuencia directa e indirecta de los cambios en la política económica, así como de las relaciones interregionales de los sistemas agrícolas morelenses con su entorno.

La información presentada recoge planteamientos incluidos en otros documentos y nuevos avances de investigación, a la luz de datos actualizados sobre la población de interés y varios indicadores de la producción agrícola.¹

En primer término se mencionan algunas de las tendencias en el desarrollo de la agricultura estatal que han impactado la generación de empleos en el campo durante las últimas décadas. Los siguientes apartados presentan evidencias disponibles sobre la intensidad y distribución de las corrientes migratorias de jornaleros, particularizando en dos regiones que representan los mayores polos de atracción de esa mano de obra en Morelos, cuyas condiciones de trabajo y vida están condicionadas por la importancia que en esas regiones tiene la producción comercial campesina. En el siguiente apartado se consideran más elementos acerca de su origen y trayectoria, así como de las principales modalidades migratorias, aspectos relacionados con las estrategias de reproducción social de esta población y la demanda de trabajo estacional en otras regiones de producción comercial intensiva del país.

Finalmente se advierte que también en Morelos han surgido varias empresas agroexportadoras dedicadas a productos selectos (suntuarios, exóticos o especialidades), las cuales aprovecharon aquella tradición migratoria para abastecerse de mano de obra temporal, al tiempo que han generado nuevos mercados laborales, flexibles y segmentados, reclutando trabajadores locales, predominantemente mujeres, que complementan sus requerimientos en campo, empacadoras e invernaderos.

¹ La autora realizó estudios en la región oriente en la década del noventa (Sánchez 1996); posteriormente ha llevado a cabo investigaciones en otras regiones como parte del Proyecto “Agricultura y Migración Laboral en Morelos” adscrito a la Facultad de Humanidades (Sánchez 2004, 2005, 2006, 2006b, 2006c), en el que también han participado varias egresadas apoyando este trabajo y desarrollando sus propias investigaciones (Saldaña, 2006; Estrada, 2006; Taboada, 2006; Betanzos, 2007; Gómez, 2007; Corral, 2007). En especial agradezco la colaboración de la licenciada Percy Betanzos y la maestra Adriana Saldaña en la actualización de datos para el presente trabajo.

Las conclusiones apuntan a constatar que la diversificación de la estructura productiva agrícola ha configurado mercados de trabajo estacionales en los que predominan contratos precarios e inestables. Su especialización y segmentación es resultado complejo del comportamiento y estrategias de los empleadores y de los trabajadores con costos y beneficios desiguales.

1. La agricultura morelense y el jornalero migrante

Sin pretender formular un diagnóstico general sobre la evolución de la agricultura en Morelos es conveniente recordar que desde mediados del siglo XX esta entidad ha incursionado en una creciente diversificación económica y un acelerado proceso de urbanización (Oswald, 1993; Hernández, 2002).

En este contexto, la participación de la agricultura en la economía estatal ha disminuido en relación al desarrollo de una industria altamente mecanizada y, sobre todo, al crecimiento del sector terciario en el que destacan las actividades turísticas y de servicios para una población en constante crecimiento. Como reflejo de ello, de 1970 a 2000, el sector agropecuario ha pasado de una quinta a una décima parte del PIB estatal, aproximadamente.² Asimismo, mientras en 1990 cerca de 20% de la población ocupada en Morelos indicó tener como actividad principal el trabajo agropecuario, en el año 2000 sólo 13.3% tuvo esta condición (INEGI, 1990 y 2000).

La crisis de la agricultura mexicana y las transformaciones del modelo económico a nivel nacional han repercutido directamente en las actividades y relaciones sociales en el campo morelense, agudizadas por la constante disputa por el espacio agrícola.³ Las fuentes antes mencionadas y otros especialistas, documentan diferentes cambios en el perfil productivo y dinámica social de la población rural (Guzmán y León, 2001; Guzmán, 2005).

En el primer aspecto baste mencionar que con el desplazamiento de la agroindustria azucarera como eje articulador de la economía estatal, tuvo lugar un patrón de cultivos más complejo y variado, en el cual la producción intensiva de hortalizas y flores fue ocupando creciente interés por su elevado valor comercial. Resultado de esta situación es que en la actualidad tan sólo cinco productos representan casi la mitad del valor de los cultivos cíclicos en Morelos, y una cuarta parte

² El PIB agropecuario ha decrecido de 21% en 1970 a 9% en 1990 (Hernández, 2002) y luego tuvo una ligera recuperación en los siguientes años, siendo del orden de 10.1% en 2001 (INEGI y Gobierno del estado de Morelos, 2003).

³ No sólo por comerciantes y empresarios agrarios, sino también por parte de empresas turísticas o fraccionadoras urbanas que codician algunas zonas.

del total de su valor agrícola, a saber: cebolla, jitomate, ejote, elote y tomate cáscara (SAGARPA, Delegación Morelos, 2005).⁴

Por otra parte, en años recientes la producción de variedades de hortalizas, especies y flores ha adquirido cierto auge, si bien sus altos requerimientos en capital y tecnología, así como de coordinación con mercados restringidos, limitan la participación de los productores locales.

En cuanto al destino de la producción, el mayor volumen de las hortalizas de Morelos abastece al mercado interno y especialmente a la Central de Abastos de la Ciudad de México, por medio de múltiples y complejos canales de comercialización. En menor proporción éstos y otros productos se orientan a la exportación, sobre todo a EUA.

La estructura productiva se sustenta en buena medida en pequeños productores —ejidatarios, propietarios, medieros y rentistas—, cuyas condiciones sociales, técnicas y financieras contrastan con un reducido número de empresas modernas que cuentan con elevadas inversiones de capital, tecnología y vínculos con nichos del mercado mundial; estos últimos ocupan por ahora extensiones discretas y acotadas del espacio agrícola estatal.

Por su parte, la producción campesina recurre a diversas estrategias para preservarse, introduciendo cambios en sus prácticas, tecnología y formas de organizar la actividad. Guzmán y León (2001) han dado cuenta de las diferentes formas en que la especialización productiva regional se combina con la diversificación de cultivos, conservando la siembra de maíz de temporal para la autosubsistencia. Estos autores también han sugerido cómo la multiactividad y la movilidad de los hogares rurales se traducen en el empleo de uno o más miembros en labores no agrícolas en el ámbito local o lejos de sus comunidades.⁵ En un clima económico y social adverso, la polarización social también ha llevado a que muchos abandonen las tierras de labor.

⁴ De acuerdo con la SAGARPA en el año agrícola 2005, el valor proporcional de estos productos en el total de cultivos cíclicos del estado fue: cebolla 17, jitomate 11.5, ejote 8.3, elote 7.4 y tomate 5%. También habría que precisar que la caña de azúcar continúa entre los principales cultivos de la entidad, con 17,131 has. y una participación proporcional de 22.5 % en el total del valor agrícola (SAGARPA, 2005); no obstante esta situación contrasta con la importancia vertebral que tuvo la agroindustria azucarera hasta 1970, cuando —por ejemplo— tan sólo el Ingenio Emiliano Zapata de Zacatepec era abastecido por alrededor de 25 mil has. de caña (Paré, 1987).

⁵ Expresión parcial de estos hechos es que en el último periodo intercensal la población absoluta de productores parece haber disminuido en más de tres mil personas —aquellos que figuran como trabajadores por su cuenta y cuya actividad principal era agropecuaria—, ya que en 1990 éstos eran 23,690 personas, y en 2000 fueron únicamente 20,325. Es de suponer que en una década estos individuos no engrosaron simplemente las filas de los peones agrícolas, ni se volcaron del todo a empleos urbanos, sino que en muchos casos siguieron trabajando sus parcelas pero éstas no eran ya su principal fuente de ingresos (INEGI, 1990 y 2000).

Es sintomático saber que Morelos se ha incorporado a aquellas entidades con un alto grado de intensidad migratoria hacia EUA, considerado por CONAPO como partícipe del proceso de migración internacional emergente y creciente (Rivera y Lozano, 2006). Asimismo hay evidencia de que, pese a que la población en la entidad es eminentemente urbana, los migrantes internacionales tienden a ser mayormente de origen rural (Rivera y Lozano, 2006: 47).⁶

Pero de cualquier manera, o sería mejor decir, más notable aún en estas circunstancias, es constatar que una multitud de hogares campesinos están dedicados al cultivo comercial de hortalizas y se encargan de mantener un lugar prominente en la producción nacional: el primero en ejote, el cuarto en jitomate, el sexto en tomate y en cebolla (SAGARPA, 2005). Esta contribución es más significativa si se toma en cuenta que el destino mayoritario de la producción morelense es el mercado interno de alimentos.

Pese a su relevancia, los productores drenan la mayor parte de su beneficio económico fuera de la entidad, pues han avanzado poco en organizar la distribución extra-regional de sus frutos, más bien dependen de agentes intermediarios que controlan los accesos al mercado y, por esa vía, se reproduce el ancestral mecanismo del intercambio desigual entre campo y ciudad. Los mayoristas de las centrales de abasto influyen directamente en su producción, pues la falta de créditos y apoyo al campo por parte del gobierno ha propiciado que muchos productores dependan del financiamiento de semillas y otros insumos que les ofrecen esos capitales comerciales, condicionando el monto y tiempo de cultivar. La insuficiencia de medios económicos tiene como resultado que muchos ejidatarios renten sus tierras de riego por uno o más ciclos a estos agentes, así como a las nuevas agroempresas.

Para quienes producen hortalizas, el aprovechamiento máximo de sus recursos, incluida la mano de obra familiar, no excluye la necesidad de contratar peones para ciertas tareas, debido a la demanda intensiva de trabajo que requieren. De acuerdo a las características de cada cultivo, al tamaño de las parcelas y prácticas agrícolas habituales, pueden o no emplearse peones para la preparación de la tierra y diversas labores en el desarrollo de las plantas, pero una vez llegada la temporada de cosechar es generalizada la contratación de jornaleros para obtener el mayor rendimiento de las huertas y lograr que los frutos estén oportunamente en el mercado.

⁶ En todo caso, los autores del citado estudio concluyen que los perfiles de los emigrados van más allá de considerarlos como urbanos o rurales, ya que los contextos de salida están marcados por diferentes factores, entre cuales que los movimientos interestatales previos tienen un papel preponderante. Por ello, en muchos casos las migraciones internacionales corresponden a población originaria de Guerrero o sus descendientes (Rivera y Lozano, 2006: 75).

Entonces, para aquellos cultivos con mayor demanda de trabajo, la mano de obra local se hace insuficiente y los productores han promovido de una u otra manera la afluencia de jornaleros foráneos que cubren sus necesidades de trabajo estacional. Es así como, tras largas décadas de especialización, se han configurado flujos de jornaleros migrantes que cíclicamente se concentran en algunos cultivos y lugares en Morelos, los cuales provienen de regiones pauperizadas vecinas, principalmente de los estados de Guerrero y Oaxaca.

2. Intensidad y geografía de la migración jornalera

Como ha sido señalado en varias ocasiones, la información estadística de censos y encuestas nacionales presenta diferentes limitaciones para captar los desplazamientos de corta duración, como es el caso de la migración estacional a las cosechas.

Ante este hecho es importante tomar en cuenta el registro de población atendida por el Programa de Atención a Jornaleros Agrícolas (PAJA) de la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL) en Morelos, pues si bien estas cifras no son exhaustivas, sirven para tener una imagen aproximada de la magnitud del fenómeno.

De acuerdo con esta fuente, en el año 2005 la cobertura del PAJA abarcó a un total de 12,055 personas, de los cuales 2,642 fueron registrados como migrantes. La población temporal fue atendida en trece unidades de trabajo: siete corresponden a campamentos o albergues cañeros con un total de 1,512 personas y los seis restantes en lugares que concentran cosechadores de hortalizas, quienes junto con sus acompañantes sumaron 1,130 personas (PAJA, 2005).

Estos últimos contingentes están distribuidos en tres regiones y cultivos de la siguiente manera: un albergue en Los Altos de Morelos a donde migran para el cultivo y cosecha de jitomate, tres módulos en el oriente para cortadores de ejote y dos unidades en campamentos de cosechadores de angú.

Es importante subrayar que estas cifras no representan el número efectivo de jornaleros migrantes que trabajan en Morelos, ya que aunado a la alta movilidad de esta población, dicho programa no ha podido establecer módulos en todas las localidades a donde aquellos se dirigen, o no tienen capacidad suficiente para atender al conjunto de esa población flotante. Esto es sobre todo cierto para el caso de los jornaleros migrantes en regiones hortícolas, pues los asentamientos temporales en la zafra cuentan con una infraestructura para su alojamiento de mayor antigüedad, que antecede a la operación del PAJA, lugar en el cual los cabos trasladan a la mayoría de los cortadores y sus familias, excepto a quienes prefieren quedarse con paisanos ya asentados.

En cambio, en Los Altos de Morelos donde la migración jornalera se aboca al cultivo de hortalizas de temporal, en el año 2007 llegaron al Albergue de Atlatlahucan 298 personas, los que -de acuerdo con los mismos promotores-, son menos de la mitad de los migrantes que se dirigieron a esa localidad. El resto se establecieron en cuarterías particulares del pueblo, al igual que aquellos que llegaron a los poblados próximos de Totolapan y Achichipico. Tan sólo en este último lugar cuatro años antes el PAJA había registrado alrededor de 400 migrantes; por nuestra parte hemos observado que en esa localidad la falta de suficientes espacios obliga que algunos duerman a la intemperie. Con base a evidencia propia hemos estimado que para el conjunto de la región alteña, la población temporal de junio y octubre puede alcanzar las 1,500 personas o más, entre trabajadores y acompañantes.

Algo similar ocurre en la región oriente, donde los 445 migrantes beneficiarios del PAJA corresponden a tres unidades de trabajo concentradas en torno al pueblo de Tenextepango a las que, sin embargo, no acude toda la población transitoria en esa comunidad. Pero además existen decenas de familias que, agrupadas en cuadrillas, se instalan en viviendas precarias en otras localidades de los municipios de Axochiapan, Jantetelco y Jonacatepec, donde la labor del PAJA es aún incipiente. En todo caso, cabe mencionar que en 1997 dicho programa realizó un diagnóstico situacional en Tenextepango, estimando que la población jornalera dedicada al corte de ejote ascendía de 2,500 a 3,000 personas, en su mayoría (82%) migrantes temporales (PRONJAG, 1997). Un estudio posterior (Martínez, 2005: 118) indica que en la cosecha 2004-2005 también más de 80% de los trabajadores eran migrantes, si bien el volumen de los locales había aumentado como producto del asentamiento de muchas familias en esa comunidad.

En contraste con estos subregistros, en los campos agrícolas Las Braseras al sur de la entidad, fueron atendidos por el PAJA casi todos los migrantes que se desplazaron de acuerdo a las necesidades de la cosecha de angú, sumando 582 personas en la última temporada (2006-2007) de los cuales 288 eran jornaleros y el resto familiares acompañantes (PAJA, 2007). Cabe subrayar que en este caso la población migrante está concentrada en dos campamentos agrícolas, lo que facilita su atención.

Adicionalmente habría que considerar otro flujo migratorio que se emplea en un invernadero de Yautepec por dos a tres meses (Corral, 2007). Se trata de trabajadores eventuales, en su mayoría jóvenes varones, que son movilizados por intermediarios desde Hidalgo en acuerdo con la empresa demandante para cubrir temporadas *pico* en la producción de esquejes de flores. Esta población procedente de comunidades nahuas, no ha sido atendida por el PAJA debido a las reticencias de

los empresarios para dar acceso a dicho programa oficial, sin embargo se calcula que son entre dos y tres centenares de trabajadores (Corral, 2007).

Además de éstos, que integran las corrientes más importantes de jornaleros migrantes en Morelos, hay trabajadores solos, en pequeños grupos y familias que se distribuyen en la cosecha de variados cultivos en municipios como Cuautla, Tlayacapan, Tepoztlán, Yautepec, o bien en el surponiente de la entidad.

En suma, considerando los datos disponibles para el estado se puede afirmar que los jornaleros migrantes fácilmente superan cuatro a cinco mil personas, siendo que el PAJA ha llegado a estimar que se trata de una población de hasta siete mil individuos.⁷ Una cifra modesta comparada con los amplios contingentes que se ocupan en las grandes regiones agroexportadoras del noroeste del país, pero muy significativa en Morelos, un estado relativamente pequeño y en el que la mayoría de estos asalariados temporales son contratados por pequeños productores.

Tomando en cuenta este panorama general, se puede observar que existen circuitos migratorios diferenciados por región, condicionados a causa de su temporalidad, la especialización relativa de los jornaleros agrícolas en cada cultivo, la influencia de los mecanismos de reclutamiento y auto-reclutamiento en la selección de los lugares de procedencia de los migrantes, el desarrollo de redes sociales e interdependencia con la población local, entre otros. Además, existen otras particularidades en las condiciones de trabajo y de vida de esta población migrante a nivel regional, que en parte dependen de la naturaleza de los sistemas agrícolas y de quiénes son en cada caso los empleadores, como se podrá advertir más adelante.

En el siguiente apartado se resumen características significativas del funcionamiento de los mercados de trabajo estacional asociados a la producción de jitomate y hortalizas de temporal en Los Altos de Morelos, así como de la cosecha de frijol ejotero en la región oriente (Mapa 1). La información, salvo aclaración explícita, corresponde al trabajo de campo realizado por la autora e integrantes del Proyecto de Investigación “Agricultura y Migración Laboral en Morelos”, a lo largo de varias temporadas agrícolas.

2.1 “Ellos mandan a la entrada y nosotros a la salida...”

En el noreste de la entidad, en la región conocida como Los Altos de Morelos, se cultivan hortalizas de temporal, principalmente jitomate y tomate cáscara, y en menor medida pepino. Dicha zona abarca parte de los municipios de Atlatlahucan,

⁷ Comunicación personal de la ex-coordinadora estatal del programa, licenciada Dolores Alor Ham.

Totolapan, Tlayacapan y Yecapixtla, y se extiende hacia el sureste del estado de México, incluyendo tierras de los municipios de Atlautla, Ozumba y Tepetlixpa (Estrada, 2006). Se trata básicamente de múltiples empresas familiares con pequeñas parcelas que, en muchos casos, no rebasan siquiera una hectárea de cultivo. Su gran experiencia en el manejo de estos cultivos comerciales, su peculiar estacionalidad, combinado con la diversificación productiva y la multiactividad, ha permitido a estas familias campesinas sortear –no sin dificultades– los vaivenes del mercado (Guzmán, 1991).

La demanda de trabajo para el cultivo de las plantas y la cosecha es cubierta con mano de obra familiar y peones contratados. Ello ha conformado un importante polo de atracción de jornaleros agrícolas que migran desde Guerrero y Oaxaca, a partir del mes de junio y con mayor intensidad desde agosto. La mayoría de estos migrantes se retiran a fines de octubre cuando concluye el grueso de las cosechas, aunque algunos se quedan hasta diciembre para los últimos cortes.

Los migrantes se asientan temporalmente en los poblados de Atlatlahucan, Totolapan y Achichipico (este último en el municipio de Yecapixtla), en Morelos, y en la Colonia Guadalupe Hidalgo en el municipio mexiquense de Atlautla (Estrada, 2006). Atlatlahucan es el destino más importante en la región e incluso abastece las necesidades de mano de obra de varios productores jitomateros del estado de México, así como la demanda de trabajo eventual en otras labores agrícolas en la región (por ejemplo, en cultivo de flores). En cambio los otros poblados, que hacen las veces de sub-centros de contratación, tienen un menor radio de acción. Se puede afirmar que la presencia de más de un punto de reclutamiento y contratación de mano de obra migrante refleja el desarrollo y amplitud de los cultivos señalados, así como el interés de los productores alejados de Atlatlahucan para disponer de fuentes propias de abastecimiento de jornaleros, ahorrando costos y simplificando la organización de la cosecha. Por su parte los trabajadores encuentran en esta distribución de los lugares de reclutamiento la oportunidad de reducir la competencia entre ellos y establecer relaciones más constantes con ciertos patrones, cuestiones críticas dada la tendencia a la sobreoferta de brazos para la cosecha (Sánchez, 2005; Estrada, 2006).

En cada una de esas localidades, día con día los jornaleros salen a buscar trabajo entre los muchos productores necesitados de colocar postes y guías, podar plantas o pizar frutos; por ello al final de la temporada cada jornalero habrá trabajado con diversos patrones. Algunas de las características distintivas de este mercado laboral son: la contratación directa entre empleadores y trabajadores (sin intermediarios), el pago por día y una jornada de 7 a 8 hrs.

En el caso particular de Atlatlahucan, otro rasgo distintivo es su composición exclusivamente masculina, sean trabajadores solos o en grupo (de parientes y paisanos). En cambio, en los otros sub-centros de contratación regional llegan en su mayoría familias, siendo que allí las mujeres se incorporan al trabajo asalariado desde adolescentes. El empleo de mano de obra infantil de menos de doce años de edad es poco significativo.

Sin lugar a dudas, el carácter directo de las relaciones contractuales ha permitido que se respeten ciertas condiciones laborales, tales como el horario límite de la jornada. Refiriéndose a ese aspecto de la relación con los empleadores, un jornalero entrevistado lo explicaba sencillamente así: “Ellos mandan a la entrada y nosotros a la salida”.

En oposición a las ventajas que ha implicado un trato más personal entre productores y jornaleros, el riesgo de no laborar uno o más días es permanente. No obstante, para los trabajadores asalariados Los Altos ofrece la posibilidad de obtener un ingreso cuando no existe trabajo en otras regiones agrícolas del estado y del país.

Con excepción del Albergue de Atlatlahucan el patrón de asentamiento de los migrantes es disperso dentro de cada localidad, rentando cuartos y espacios para construir precarias viviendas, y en menor medida algunos consiguen sin costo un lote baldío para ello, gracias a su relación con pobladores locales. Como resultado de estos procesos migratorios unas pocas familias se han asentado en la región por varios años, incorporándose al jornaleo permanente y en menor medida en actividades no agrícolas como la albañilería.

La estrecha interdependencia que se ha generado entre población local y migrante no excluye el carácter interétnico de dicha relación, marcada por prejuicios y valores que asumen que los “anfitriones” son superiores, no sólo por ser los patrones, sino porque son mestizos.

Por otra parte, la especialización en estos cultivos y su peculiar estacionalidad han permitido distintas estrategias de movilidad entre los jornaleros: desde quienes van y vienen dentro de la misma temporada para atender su milpa en el pueblo, hasta quienes alternan este empleo con otro(s) en regiones jitomateras de Michoacán, Jalisco o Sinaloa que cosechan en temporada de “secas”.

3. Trabajando con capitanes en cuadrilla

La zona ejotera se encuentra concentrada en tierras de riego de los municipios de Ayala, Cuautla, Tepalcingo, Jantetelco, Axochiapan y, en menor medida, Jonacatepec. Desde principios de los años noventa hasta la actualidad el cultivo de la horta-

liza ha triplicado su superficie y aumentado su rendimiento por hectárea –de 7.5 a 11 ton/ha–, de lo que se deduce su importancia como mercado laboral.⁸

Este crecimiento responde tanto a una mayor participación de los productores de los municipios tradicionales (Ayala y Cuautla), como a la incorporación de nuevos en ejidos orientales a partir de este siglo. El relativo bajo costo de la producción (en comparación con la cebolla y el jitomate, por ejemplo) y su rápido ciclo vegetativo (alrededor de dos meses), ha alentado a los campesinos a esta reconversión productiva. Pero también ha influido directamente la mayor penetración de capitales comerciales en esa región, quienes han tenido en el último lustro estrategias más activas para ampliar y asegurar sus fuentes de aprovisionamiento.

Se trata de comerciantes mayoristas de las centrales de abasto de la Ciudad de México y de Puebla, que no sólo facilitan crédito en semilla u otros insumos, sino que compran directamente las huertas antes de ser cosechadas.⁹

La mayor parte de la producción en Morelos se realiza en el ciclo otoño-invierno y la cosecha se concentra en los meses de noviembre a marzo, en dos o tres cortes. Para ello se emplean cuadrillas de tamaño variable: desde una docena y hasta 50 peones o más, incluyendo mujeres y niños. El empleo de mano de obra familiar es propiciado por un sistema de pago a destajo que se traduce en un régimen de explotación intensivo en el que las jornadas pueden prolongarse de 9 horas y más, “hasta terminar la huerta”.

Estas cuadrillas están a cargo de intermediarios tradicionales –denominados “capitanes”–, quienes cuentan con un equipo de ayudantes para prestar el servicio de corte, envasado a pie de huerto y embarque del producto. Muchos jornaleros migrantes son enganchados y transportados por los capitanes desde sus comunidades de origen, otros llegan por cuenta propia y otros más son reclutados entre los trabajadores locales (por lo regular migrantes asentados). Pero cualquiera que sea el mecanismo de reclutamiento necesitan incorporarse a la cuadrilla de algún capitán para poder trabajar ya que, a diferencia de la región alteña, aquí sería imposible contratarse directamente con los productores.

⁸ Mientras en 1993 el ejote se sembró en 955 has., en el año 2005 cubrió 3,304, llegando incluso en 2002 a un máximo de 4,000 has. En ese periodo Morelos ha avanzado de la tercera a la primera posición en el país, desplazando a Sinaloa, en donde probablemente ha perdido interés este producto en comparación con otros de mayor valor comercial. Puebla e Hidalgo, son las otras entidades más importantes en producir esta hortaliza (SAGARPA, 2005).

⁹ En menor medida, pero altamente significativo en la entidad, es que parte de la producción –la de mayor calidad– se está comprando para su exportación. Uno de los empresarios en Puebla canaliza pedidos para EUA y Canadá (Gómez, 2007), mientras que una agroempresa al sur de Morelos recurre a los intermediarios en la región oriental cuando su propia producción es insuficiente para abastecer a sus clientes en EUA (Saldaña, 2006).

Estos intermediarios son trabajadores inmigrantes o sus descendientes, con experiencia en el cultivo, relaciones sociales, capacidad de liderazgo y prestigio, que les permite tener el control de los canales de acceso al trabajo (tanto para empleadores como para empleados). Por distintas razones económicas, sociales y culturales que no se profundizarán aquí, los productores ejoteros delegaron a los capitanes diversas funciones en la organización del trabajo y éstos, con el tiempo, estrecharon vínculos con los intermediarios transportistas y comerciantes.¹⁰ La creciente influencia de las redes de los mayoristas en la última década ha dado por resultado que exista un mayor distanciamiento entre los productores y los trabajadores agrícolas.

En efecto, cada temporada los capitanes se encargan de cosechar todas las huertas en la región, movilizando a sus cuadrillas y equipos de un lugar a otro. La oferta de mano de obra tiende a ajustarse flexiblemente a este hecho y a una demanda fluctuante que se concentra en periodos *pico* de duración variable, cuya organización en última instancia depende de los tratos previamente establecidos por los capitanes con los dueños de las huertas o de sus frutos.

La localidad de Tenextepango, en el municipio de Ayala, ha operado como principal centro de operaciones de los intermediarios comerciales y laborales. Pero en la medida en que aumentó la producción surgieron nuevos centros de intermediación en municipios orientales, donde también se han instalado temporalmente algunos capitanes y sus cuadrillas.¹¹ A esta mano de obra se suma una población significativa de trabajadores asentados en Tenextepango y sus alrededores como ya se mencionó anteriormente.

En estas circunstancias, los jornaleros han construido diversos vínculos con el sistema de intermediación, basadas en relaciones de parentesco, paisanaje y amistad con los capitanes y sus equipos. La composición de la población migrante está marcada por estas prácticas de reclutamiento y auto-reclutamiento; por ejemplo, el hecho de que exista cierta continuidad en la conformación de las cuadrillas, refleja el origen e itinerario de los capitanes (y sus ayudantes) en la búsqueda de mano de obra, así como el grado en que unos y otros apelan a ese capital social.

Los cambios en la intensidad y estrategias de movilidad de los jornaleros no han implicado, sin embargo, modificaciones sustantivas en el sistema de trabajo a que están sometidos, el cual representa uno de los escenarios laborales más precarios en el campo morelense.

¹⁰ Para más información sobre el proceso de estructuración del mercado de trabajo y el posicionamiento estratégico de los capitanes en la horticultura regional véase Sánchez (2006b).

¹¹ La mayor parte de la población migrante se dirige a Tenextepango o colonias adyacentes (municipio de Ayala), en menor medida a San Ignacio (municipio de Axochiapan) y Tenango (municipio de Jantetelco); en la temporada 2006-2007 algunas cuadrillas también se instalaron en localidades del municipio de Jonacatepec ya que sus capitanes tenían ahí facilidades de vivienda.

4. Algo más acerca del origen y destino de la migración jornalera

La especialización regional de estos cultivos posee una historia y dinámica particulares que reflejan procesos de integración económica a diferentes escalas en los ámbitos de la producción y la comercialización. Asimismo, revela la articulación de estas regiones de agricultura comercial con regiones campesinas pauperizadas e indígenas, que se han transformado en abastecedoras de mano de obra.

La gran mayoría de estos trabajadores foráneos provienen de comunidades nahuas, mixtecas y tlapanecas del estado de Guerrero. Le siguen en importancia los migrantes de la región mixteca oaxaqueña y en menor medida de otras localidades de entidades vecinas.

Los lugares de origen de los migrantes guerrerenses se encuentran principalmente en la región de La Montaña y Costa-Montaña. En contraste con la amplia distribución de éstos en los centros de contratación, los trabajadores que provienen de Oaxaca tienden a concentrarse en Atlatlahucan y Achichipico, en Los Altos de Morelos. Además, la evidencia disponible muestra que, sean de una u otra entidad, hay presencia constante de ciertas comunidades a lo largo de varias temporadas agrícolas, mostrando una notable canalización y continuidad de ciertos desplazamientos en una u otra dirección, cuyo “capital migratorio” se ha vuelto colectivo y transgeneracional.

La información recopilada en años recientes acerca de los principales municipios y localidades de origen de los jornaleros migrantes en las regiones agrícolas mencionadas se detalla en los Cuadros 1 y 2.

En este contexto pueden observarse algunos hechos sugerentes que se relacionan con la filiación lingüística de los trabajadores; por ejemplo, Totolapan representa un mercado laboral “controlado” por los tlapanecos, del mismo modo que los mixtecos oaxaqueños predominan en Achichipico; las comunidades nahuas guerrerenses por su parte siguen también un patrón definido en su distribución.

Esta situación no es de sorprender, ya que en el transcurso de los años, varios factores han contribuido a que exista una estabilidad relativa en los desplazamientos, como ya se ha sugerido: la especialización productiva y los vínculos con población local, las redes sociales de los migrantes, el sistema de intermediación, entre otros. Ello ha permitido a los jornaleros contrarrestar parcialmente la precariedad de este tipo de empleos y resolver aspectos de su vida cotidiana en las localidades de destino. Siguiendo esa lógica, el aumento de la demanda de trabajo puede alentar la oferta de brazos en las mismas localidades de origen o bien la incorporación de otras que –experimentando una nueva oportunidad de empleo– pueden volverse recurrentes a la postre. De ahí también que se presente el caso

contrario: familias o grupos de trabajadores sin tradición migratoria en Morelos y que no retornan al siguiente año, o sólo lo hacen ocasionalmente, pues prefieren seguir otros itinerarios.

En cuanto a las modalidades migratorias, la evidencia indica que la mayoría de los jornaleros tienen un patrón pendular en su desplazamiento, en el que oscilan de sus comunidades de origen al trabajo estacional en Morelos. Esta modalidad cíclica corresponde a numerosas familias campesinas pauperizadas que aún mantienen una agricultura maicera de subsistencia y se han articulado –vía migración laboral– con regiones de agricultura comercial de diferentes escalas en Morelos.

En el Albergue de Atlatlahucan, en la región norte, este movimiento de péndulo representa a cerca de la mitad de los jornaleros. En este caso particular la migración no involucra a la familia en su conjunto, sólo viajan los jefes de familia e hijos varones mayores. En los otros destinos preferentes en Los Altos y en la región ejotera, donde la migración es familiar, también hay quienes sólo se emplean como jornaleros en cierto lugar en Morelos.

Le siguen en importancia los migrantes que buscan trabajo en más de una región agrícola, incluyendo a un grupo de tlapanecos que alternan el empleo en Los Altos de Morelos entre agosto y octubre, con aquel que consiguen en la cosecha ejotera en el oriente, de diciembre a febrero o más (Sánchez, 2006c). En el primer lugar lo hacen como trabajadores por su cuenta, mientras que en el segundo se suman a cuadrillas integradas bajo el mando de un intermediario ya conocido en sus comunidades.

El sistema de intermediación de los capitanes ha tenido un papel destacado en conformar otro circuito migratorio de mayor magnitud entre La Montaña de Guerrero, el oriente de Morelos y el Valle del Mezquital en Hidalgo, que cubre la demanda de trabajo en la pizca del ejote (Rodríguez, 2005). Cabe mencionar que las cosechas en este último ocurren de mayo a octubre, facilitando la ampliación temporal y espacial de ese mercado de trabajo. También es interesante notar que Morelos hace las veces de punto de destino y de salida de este flujo migratorio, ya que la mitad o más de los trabajadores son reclutados en el municipio de Ayala –y Tenextepango en particular–, pero son originarios de Guerrero (Rodríguez, 2005). De acuerdo con Martínez, (2005), estas últimas familias tienen una antigüedad variable en su asentamiento.¹² Aun cuando sólo una minoría de los entrevistados por la autora habían trabajado en el municipio hidalguense de Mixquihuala de Juárez,

¹² Juan Martínez menciona que en el caso de veinte familias entrevistadas en la temporada agrícola 2004-2005, asentadas en las colonias La Joya y La Longaniza en torno al pueblo de Tenextepango, la mayoría llegaron por primera vez a esa región entre 1990 y 1998 (Martínez, 2005: 149).

otros estudios realizados en esa entidad en 2005 (Rodríguez, 2005) indican que de un conjunto de 138 familias “ejoterías” encuestadas en albergues y campamentos de aquel municipio y de Progreso de Obregón, 47.8% provenían de Tenextepango y otras localidades de Morelos (también en el municipio de Ayala). El 50% llegaban directamente de Guerrero, la gran mayoría de La Montaña y al final de las cosechas retornaban a sus comunidades.¹³ Cabe aclarar que según estas investigaciones, existían vínculos de paisanaje entre unos y otros, y en varios casos los asentados en Morelos, al concluir la temporada en Hidalgo, aprovechaban para visitar a sus comunidades de origen con ocasión de la celebración a los difuntos, a principios de noviembre.

Otro patrón de movilidad característico de los jornaleros migrantes en Morelos es el de quienes tienen además como destino laboral los campos en el noroeste (Sinaloa, Sonora y Baja California), en Jalisco, Michoacán y otros; en casi todos los casos la relativa cercanía de Morelos permite que luego de concluir las temporadas retornen a sus pueblos, e incluso invariablemente es en sus regiones o localidades de origen donde se incorporan a los sistemas de enganche ya establecidos que los llevan a lugares distantes.¹⁴

Por último, en otro trabajo (Sánchez, 2006c) señalamos que un grupo minoritario, pero significativo, de jornaleros estaba representado por algunas familias “golondrinas” entrevistadas en Totolapan, quienes trabajaron en cuatro regiones agrícolas dentro de un mismo ciclo anual siguiendo las cosechas nacionales de jitomate (Altos de Morelos, Yurécuaro, Tepic y Culiacán).¹⁵

Como puede observarse las características de los flujos migratorios y las modalidades de sus desplazamientos difieren de una región a otra. En general, las trayectorias muestran la importancia de la relación que diversos grupos han construido con otras regiones agrícolas, dentro y fuera del estado, apoyándose en las redes sociales de los migrantes y en los sistemas de intermediación laboral.

Las trayectorias “multirregionales” son posibles en función de la secuencia temporal de cosechas a lo largo del año, donde la amplitud de la estacionalidad de la producción de hortalizas, está favorecida por su dislocación en diferentes entidades y climas (sea bajo ciclos primavera-verano u otoño-invierno). Desde el

¹³ Esta encuesta registró que las principales localidades de procedencia de quienes llegaban desde Guerrero fueron: La Mohonera y Amiltepec (municipio de Chilapa de Alvarez), Cuapala (municipio de Atlixac), San Vicente y Santa Anita (municipio de Copanatoyac) (Rodríguez, 2005: 67).

¹⁴ También es de destacar que informantes en ambas regiones agrícolas de Morelos mencionan que en algunos años ha habido enganchadores que buscan reclutar jornaleros migrantes allí para llevarlos al noroeste.

¹⁵ Con base en un estudio realizado esa temporada en Atlatlahucan y Totolapan a dicha modalidad la denominamos entonces *migración circular compuesta interregional*, para diferenciarla de otras modalidades encontradas de *migración pendular simple y compuesta* (Sánchez, 2006c).

punto de vista de los empleadores ello también ha influido en garantizar la disponibilidad de mano de obra a bajo costo, altamente especializada y capacitada informalmente. En cambio, desde la óptica de los jornaleros, este territorio circulatorio y la construcción de estrategias espaciales flexibles son en buena cuenta su respuesta al persistente deterioro de las bases de sustentación de la agricultura campesina de subsistencia en sus regiones de origen.

5. Nuevos mercados laborales y segmentación

En contraste con las regiones agrícolas antes mencionadas, hay empresas que producen —a cielo abierto y en invernadero— bienes suntuarios como hortalizas exóticas, hierbas aromáticas y ornamentales, destinadas principalmente a satisfacer la demanda de consumidores en el exterior del país.

Entre estas unidades de producción el perfil más significativo es el de aquellas que operan con una lógica netamente capitalista, basadas en obtener mercancías de calidad para mercados de altos ingresos, aprovechando las ventajas comparativas de producir en temporada invernal y a un relativo bajo costo.¹⁶ Estas compañías tienen vínculos variados con empresas productoras y comercializadoras en otros países, representando una forma de penetración de las transnacionales mediante alguna de las modalidades de agromaquila (Gómez y Caraveo, 1990).

Las políticas neoliberales de los gobiernos federal y estatal —de apertura comercial y acceso a recursos locales estratégicos como tierra y agua—, han creado condiciones favorables para el desarrollo de esas compañías, al tiempo que abandonan a su suerte a los productores campesinos en Morelos.

La mayoría se han creado a partir de los años noventa y ocupan extensiones variables de superficie, que cuando se trata de invernaderos pueden ser de una a treinta hectáreas. Se trata de empresas con alta inversión de capital en infraestructura y tecnología, así como gran división de trabajo tanto en la producción agrícola como en la fase post-cosecha, esta última puede incluir el acondicionamiento o algún grado de procesamiento en empacadoras.

Su estructura ocupacional está directamente influenciada por criterios de flexibilidad productiva (Lara, 1999), en donde los puestos de trabajo que requieren mayor calificación formal (técnicos e ingenieros), se combinan con sistemas de trabajo masivos y artesanales, en los que predomina el empleo temporal y/o inesta-

¹⁶ En menor medida existen pequeños productores y campesinos que han acumulado recursos suficientes para incursionar en este tipo de actividades, solos o en asociación. Salvo excepciones éstos tienen serias dificultades para mantener su competitividad en tales nichos de mercado y/o dependen de la seguridad de los *brokers* que operan en Morelos.

ble, la remuneración por tarea y escasas prestaciones sociales o protección legal para los trabajadores.

En este contexto, sus necesidades de mano de obra no especializada son cubiertas en buena medida por trabajadores locales, predominantemente mujeres, que se han incorporado al mercado de trabajo como producto de las estrategias familiares de multiactividad antes mencionadas.

Pero algunas empresas también han recurrido a los jornaleros migrantes indígenas para realizar las tareas de cosecha –por ejemplo, la empresa Río Grande en Jojutla–, o cubrir momentos de alta demanda en invernaderos en el caso ya mencionado del Vivero Internacional en Yautepec.

La primera de estas empresas produce en el ciclo otoño-invierno, y en la última temporada (2006/2007) sembró alrededor de 230 has de angú y 180 has. de diversas hortalizas (ejote y berenjena entre otros).¹⁷ La Río Grande ha fomentado la división y especialización del trabajo en los diferentes productos, empleando para la cosecha del angú a jornaleros indígenas migrantes y para las nuevas variedades hortícolas a cuadrillas de mujeres locales.

Cabe mencionar que el angú u okra, es un producto delicado que exige un estrecho control del corte para obtener su óptima madurez comercial y asegurar el mayor rendimiento de las plantas.¹⁸ Desde que el cultivo fue introducido en Morelos se desarrolló un mercado de trabajo estacional con indígenas nahuas del Alto Balsas, en Guerrero, que se hicieron expertos en su manejo. Sin embargo con el tiempo aumentó su producción de angú y la oferta de mano de obra se hizo insuficiente, ampliando el reclutamiento de jornaleros a varias comunidades indígenas también nahuas, pero sin vínculos directos con aquella otra pionera (ver Cuadro 3). La empresa se ha procurado, mediante intermediarios elegidos entre las filas de los trabajadores, la movilización y el control de estos contingentes sin permitir que tales mediadores adquieran poder en las transacciones laborales.

Sin embargo, al ampliar su clientela en EUA para otros productos la empresa promovió el empleo de cuadrillas de trabajadoras locales, también a cargo de intermediarios. La elevada oferta de mujeres en las localidades cercanas, dispuestas a laborar en sistemas flexibles y con bajos salarios, mostró a la empresa que por esa vía podía resolver sus necesidades de mano de obra para los nuevos cultivos. Al

¹⁷ En el caso de Morelos, en los últimos cinco años se han sembrado un promedio de 270 has de angú (SAGARPA, Delegación Morelos, 2005), de las cuales más de 75% corresponde a esta agroempresa.

¹⁸ El angú u okra es una hortaliza exótica de origen africano, poco conocida en México, que se destina principalmente a nichos de mercado en EUA, Canadá y países de Europa. La principal zona abastecedora del país se encuentra en Tamaulipas, no obstante algunos productores y comercializadores han desarrollado en Morelos y Guerrero enclaves de exportación aprovechando sus condiciones climáticas y el acceso a diferentes recursos productivos a bajo costo (Sánchez, 2004, 2006).

mismo tiempo, permitía abatir sus costos de transporte y mantenimiento, en comparación con el empleo de jornaleros migrantes, así como evitar otras prestaciones que con el tiempo ha adquirido la población flotante en los campamentos (por ejemplo, pago parcial de servicios de guardería).

El prioritario interés de la empresa en el angü y el grado de especialización de la mano de obra indígena llevan a suponer que por ahora no está dispuesta a prescindir del sistema migratorio generado, pero éste puede modificarse y significar retrocesos en las posiciones conquistadas por los trabajadores. Desde ya la presencia de cuadrillas locales ha creado actitudes recelosas entre los migrantes, entre otras de quienes ante el temor de perder esta oportunidad de empleo temporal han comenzado a incursionar en otras regiones agrícolas más distantes (Saldaña, 2006).

Por otra parte, la cosecha del angü también es visto por las mismas trabajadoras locales como un nicho laboral “propio” de los indígenas migrantes. En éste y otros aspectos de la dinámica de funcionamiento de las relaciones laborales se perciben claros indicios de una segmentación de los mercados de trabajo, con base en criterios de etnia, origen y género, que han sido políticamente aprovechados por la empresa para lograr la disciplina de los trabajadores y la contención salarial en general.¹⁹ En este sentido, el empleo de intermediarios tradicionales y la organización en cuadrillas son recursos propios de la cultura laboral en todo el estado que han sido refuncionalizados bajo la lógica de estos nuevos mercados laborales y sus empleadores. Sin ahondar en ello baste decir que en el primer aspecto, porque los capitanes amortiguan la confrontación entre capital-trabajo y facilitan la desregulación laboral; y en el segundo, porque el trabajo coordinado de la cuadrilla permite imponer e incentivar su intensificación.

Si bien empresas como la Río Grande han recurrido a la frecuente práctica de promover la migración de mano de obra familiar para transferir a los grupos domésticos parte de los costos de reproducción de la fuerza de trabajo y facilitar además la regulación de la demanda de mano de obra cautiva en los campamentos,²⁰ el creciente empleo de cuadrillas de trabajadoras locales revela la posibilidad de lograr propósitos similares a igual o menor costo. En efecto, la urgente necesidad de ingresos en los hogares rurales de Morelos, el empleo inestable o el franco desempleo de los jefes de familia, o bien el notable aumento de la jefatura femeni-

¹⁹ La imposición de condiciones desventajosas para los trabajadores no sólo está presente en campo, ya que la empresa también explota mano de obra femenina local en su empacadora (Taboada, 2006).

²⁰ Los altibajos en la cosecha requieren que cada familia migrante aumente o reduzca el número de miembros y/o tiempo dedicado al trabajo directo, de manera que las mujeres e hijos que trabajaron intensamente en un momento, pueden “replegarse” a las tareas domésticas y al descanso cuando hay pocos frutos o se cancelan los pedidos (en ese caso se les informa que “no hay mercado” y el empleador queda libre de la responsabilidad de ofrecerles empleo a los “acompañantes” dispuestos a trabajar).

na —en varios casos responsables del hogar ante los varones ausentes que están en el Norte—, son algunos de los aspectos del contexto estructural que han favorecido la disposición de muchas mujeres jóvenes y adultas a emplearse con estas agroempresas. La escasez de otras oportunidades de trabajo asalariado en sus pueblos permite que esta fuerza de trabajo sea atraída y expulsada de los surcos, de acuerdo a las fluctuaciones de la cosecha agrícola; además, cada una de estas trabajadoras se encarga de promover el reclutamiento de más brazos femeninos entre sus familiares, vecinas y amigas cuando se los solicitan. En suma, como ha ocurrido entre los jornaleros migrantes, nuevamente recae sobre los grupos domésticos (y el ámbito comunitario) una gran responsabilidad en reproducir la fuerza de trabajo.

El caso de la compañía Río Grande es particularmente ilustrativo de las estrategias empresariales para aprovechar la vulnerabilidad de la mano de obra —migrante y local— en aras de maximizar sus ganancias y abatir sus costos de producción. Su impacto se hace sentir también en el plano ideológico, presentando ante autoridades y población local una imagen exitosa de modernidad y adaptación a las actuales oportunidades del mercado mundial. Supuestamente generadoras de fuentes de empleo más seguras y mejor remuneradas para la población local o migrante de bajos ingresos, estas agroempresas representan espacios de trabajo altamente inestables y basados sobre relaciones laborales precarias.

Conclusiones

En Morelos, la modernización y diversificación productiva en el campo, así como la transformación de su papel en el mercado agroalimentario, han modificado el paisaje rural y configurado una heterogénea realidad social, caracterizado no sólo por la creciente polarización social sino también por la complejización de sus mercados de trabajo.

En este contexto, los hogares campesinos se involucran en variadas estrategias de multiactividad y movilidad para garantizar su reproducción, en donde un sector de ellos se dedica activamente a la agricultura comercial de hortalizas para el consumo nacional.

Ello ha favorecido la consolidación de canales mercantiles bajo hegemonía del capital comercial que funge como mayorista en la Central de Abastos de la Ciudad de México, a la vez que se configuran nuevas redes de abastecimiento de hortalizas que operan en Puebla. Desde este último lugar y por medio de agroempresas en Morelos (*brokers*, empacadoras y productoras) la cosecha de los pequeños productores también incursiona en el mercado mundial.

En el polo opuesto, dinámicas unidades de corte empresarial ocupan nichos acotados de la producción agrícola que se eslabonan a cadenas globales de

mercancías, con frecuencia integradas verticalmente a transnacionales que producen y venden en varios países.

Pequeños productores y empresarios generan mercados de trabajo migratorios articulados con regiones indígenas pauperizadas en entidades vecinas, principalmente de la Montaña de Guerrero. La magnitud e intensidad de los desplazamientos están diferenciados regionalmente y forman parte de diversas estrategias de movilidad de los jornaleros y sus comunidades.

Se sostiene que en esas regiones indígenas se movilizaron grupos de individuos y familias que a lo largo de su trayectoria laboral y migratoria en Morelos acumularon experiencia, tanto en la cosecha ciertos productos, como en la particularidad de los sistemas agrícolas y los mecanismos que regulan cada mercado de trabajo.

En general, estos migrantes padecen las limitaciones del empleo jornalero en el país en cuanto a inestabilidad, sistemas intensivos de trabajo, riesgo de intoxicación por plaguicidas, magros salarios, carencia de prestaciones sociales e insuficientes servicios adecuados a la condición que poseen; al incumplimiento de sus derechos como trabajadores se adiciona la subordinación cultural propia como miembros de comunidades indígenas que confrontan diversos grados de discriminación social.

A pesar de estos problemas comunes, hay notables variaciones en la dinámica de funcionamiento y las condiciones de trabajo de estos mercados laborales, condicionadas entre otras por la extensión de los cultivos, las características de las unidades productivas y la naturaleza de los empleadores. En este último aspecto se advierte que un sector de modernas empresas agroexportadoras desarrolla estrategias flexibles de aprovisionamiento y uso de mano de obra, ocupando por igual a trabajadores migrantes y locales, generando *nuevos* mercados segmentados y precarios.

Por ende, en Morelos advertimos un impacto diferenciado de los cambios en la política económica en los mercados de trabajo rural que han reforzado su especialización y segmentación.

Referencias bibliográficas

- Betanzos Ocampo, Percy (2007). *Fumigados. Una revisión general sobre el uso, manejo, control y problemática de agroquímicos en la zona de Los Altos de Morelos*, Tesis de Licenciatura en Antropología Social, Facultad de Humanidades, UAEM, Cuernavaca.
- Corral Paredes, Carolina (2007). *Para las mujeres las flores. Género y trabajo en una empresa floricultora en Morelos*, Avance de Investigación de la Tesis de Licenciatura en Antropología Social, Facultad de Humanidades, UAEM, Cuernavaca (inédito).

- Estrada Lima, Quetzalli (2006). *Colonia Guadalupe Hidalgo, un nuevo centro de contratación de jornaleros migrantes en el sureste de México*, Tesis de Licenciatura en Antropología Social, Facultad de Humanidades, UAEM, Cuernavaca.
- Gómez Cruz, Manuel Ángel y Caraveo López, Felipe de Jesús (1990). "La agromaquila agrícola: una nueva forma de penetración de las trasnacionales", *Comercio Exterior*, vol. 40, núm.12, diciembre, pp. 1193-1199.
- Gómez Rodríguez, Kris N. (2007). *El establecimiento de una red de producción y distribución. El caso del ejote en Tenango, Morelos*. Avance de Investigación de la Tesis de Licenciatura en Antropología Social, Facultad de Humanidades, UAEM, Cuernavaca (inédito).
- Guzmán, Elsa (1991). *Persistencia y cambio: los campesinos jitomateros de Morelos*, Tesis de Maestría en Desarrollo Rural, División de Ciencias Sociales y Humanidades, UAM-X, México.
- (2005) *Resistencia, permanencia y cambio. Estrategias campesinas de vida en el poniente de Morelos*, México: UAEM-Plaza y Valdés.
- Guzmán, Elsa y Arturo León López (2001). "Reproducción y movilidad de la fuerza de trabajo agrícola en Morelos", A. León López *et al.* (coords.), *Migración, poder y procesos rurales*, México: UAM-Plaza y Valdés, pp. 109-130.
- Hernández Chávez, Alicia (2002). *Breve historia de Morelos, Serie Breves Historias de los Estados de la República Mexicana*, México: El Colegio de México-FCE.
- INEGI (1990). *XI Censo Nacional de Población y Vivienda, Morelos, 1990*, México: INEGI.
- (2000). *XII Censo Nacional de Población y Vivienda, Morelos, 2000*, México: INEGI.
- INEGI y Gobierno del Estado de Morelos (2003). *Anuario Estadístico del estado de Morelos*, México: INEGI-Gobierno del Estado de Morelos.
- Lara, Sara María (1999). "Criterios de calidad y empleo en la agricultura latinoamericana: un debate con el posfordismo", Hubert C. de Grammont (coord.), *Empresas, reestructuración productiva y empleo en la agricultura mexicana*, México: IIS-UNAM-Plaza y Valdés, pp. 311-342.
- Martínez, Juana (2005). "Mecanismos de acceso al mercado de trabajo: estudio de caso de los jornaleros agrícolas en Tenextepango, Morelos", *Memorias V Congreso Nacional de la AMER*, Oaxaca: AMER.
- Oswald, Ursula (1993). *Mitos y realidades de Morelos*, Cuernavaca: CRIM.
- Paré, Luisa (1987). "Sindicalización agrícola en la zona cañera del Ingenio Emiliano Zapata", Luisa Paré, Irma Juárez y Gilda Salazar, *Caña Brava*, México: UAM.
- PAJA (2007). *Informes Técnicos*, Delegación Estatal Morelos, SEDESOL, Cuernavaca.
- (2007). *Informes Técnicos*, Delegación Estatal Morelos, SEDESOL, Cuernavaca.
- PRONJAG (Programa Nacional con Jornaleros Agrícolas) (1997). *Módulo de atención para los cortadores de ejote de la región de Ciudad Ayala, Morelos*, Coordinación Estatal Morelos, SEDESOL, Cuernavaca.

- Rivera S., Liliana y Fernando Lozano A. (2006). “Los contextos de salida urbanos y rurales y la organización social de la migración”, *Migración y Desarrollo*, primer semestre.
- Rodríguez, Rafael (coord.) (2005). *Educación en Migrantes en Hidalgo. Situación socioeconómica, cultural y educativa de niños que pertenecen a familias de jornaleros agrícolas en el estado de Hidalgo*, Informe Final del Proyecto CONACYT SEP-SEByN-2003-c01-13, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades, Pachuca.
- SAGARPA, (2005). *Estadísticas de la producción agrícola por municipios*, Delegación Morelos, Reporte Técnico interno.
- Saldaña R., Adriana (2006). *Diferentes Configuraciones de los grupos domésticos frente a dos tipos de migración. Estudio de caso de la comunidad nahua de Tula del Río, Guerrero*, Tesis de Maestría en Antropología Social, ENAH, México.
- Sánchez Saldaña, Kim (1996), *Migración de la Montaña de Guerrero: el caso de jornaleros estacionales en Tenextepango, Morelos*, Tesis de Maestría en Antropología Social, ENAH/DES, México.
- (2004). “Tierra y trabajo para forjar una cadena de productos frescos en una región agrícola en México”, César Romero P. y Wim Peluppesy (eds.), *Teoría y práctica del enfoque de cadenas globales de mercancías en América Latina*, Cochabamba: PROMEC, Universidad de San Simón, pp. 145-183.
- (2005). “Migración temporal y productores agrícolas en Morelos”, Norma de los Ríos e Irene Sánchez (comp.), *América Latina: aproximaciones multidisciplinarias*, México: UNAM-Posgrado en Estudios Latinoamericanos, pp: 205-222.
- (2006). “El angü mexicano: un ‘exótico’ producto de la globalización”, Beatriz Canabal, Gabriela Contreras y Arturo León (coords.), *Diversidad Rural. Estrategias económicas y procesos culturales*, México: UAM-X-Plaza y Valdés, pp. 203-226.
- (2006b). *Los capitanes de Tenextepango, un estudio sobre intermediación cultural*, México: UAEM—Editorial Miguel Ángel Porrúa.
- (2006c). “Viejas y nuevas trayectorias laborales entre jornaleros agrícolas migrantes en Morelos”, María Isabel Ortega (coord.), *Jornaleros Agrícolas Migrantes en el Noroeste de México*, Hermosillo, Sonora: CIAD.
- Taboada Muñoz, Jessecá (2006). “Mujer y Trabajo: feminización laboral y relaciones de género en la empacadora de Puente de Ixtla, Morelos”, *V Congreso Nacional de la AMET*, Oaxtepec.

Recursos electrónicos

- SAGARPA (2005). *Sistema de Información Agropecuaria en Consulta* (www.sagarpa.gob.mx), consultado en mayo de 2007.

Mapa 1



Cuadro 1
Altos de Morelos: jitomate y tomate cáscara principales lugares
de origen de jornaleros migrantes
(temporadas agrícola 2002-2006)

<i>Destino</i>		<i>Origen</i>		
<i>Subregión</i>	<i>Entidad</i>	<i>Municipio</i>	<i>Localidad</i>	<i>Lengua</i>
Atlatlahucan	Guerrero	Atlamajalcingo del Monte	Huehuetepec	Tlapaneco
		San Luis Acatlán	Mixtecapa Barrio Guadalupe Pie de Tierra Blanca	Mixteco
		Acatepec	Pozolapa	
			Llano Grande	Tlapaneco
			Pozolapa	Tlapaneco
		Metlatonoc	San Pedro Atzompa	Mixteco
		Tlapa de Comonfort	Ayotzinapa	Nahuatl
		Copanatoyac	Patlicha Costilla del Cerro	Mixteco y Nahuatl
		Santiago Amoltepec	Santiago Amoltepec Piedras del Tambor Las Cuevas El Mamey El Laurel	Mixteco
Totolapan	Oaxaca	Santa Cruz Itundujia	Santa Cruz I. Independencia	Mixteco
		Constancia del Rosario	San José Yosocaño	Mixteco
		Putla Villa de Guerrero	San Andres Chicahuaxtla San Miguel Copala	Triqui
	Guerrero	Atlamajalcingo del Monte	Zilacayotitlan Benito Juárez Santa Cruz El Rosario	Tlapaneco
		Tlapa de Comonfort	Santa María Tonaya San Pedro Acatepec Las Pilas	Tlapaneco
Achichipico	Oaxaca	San Pablo Tijaltepec	Buena Vista Guadalupe Victoria	Mixteco
		Chalcatongo de Hidalgo	Chalcatongo de Hgo.	Mixteco

Fuentes: Proyecto “Agricultura y Migración Laboral en Morelos”. Elaborado con base en datos de la Coordinación Estatal PRONJAG (temporadas 2001y 2002).

Entrevista y encuestas propias (2003, 2004, 2005 y 2006).

Cuadro 2
Región oriente: ejote
Principales lugares de origen de jornaleros migrantes
(temporada agrícola: 1995/1996, 1996/1997, 2004/2005 y 2006/2007)

<i>Destino</i>	<i>Origen</i>			
<i>Subregión</i>	<i>Entidad</i>	<i>Municipio</i>	<i>Localidad</i>	<i>Lengua</i>
Tenextepango	Guerrero	Chilapa de Alvaez	La Mohonera	Nahuatl
		Atlixac	Cuapala	Nahuatl
		Tlapa de Comonfort	Chietepec	Nahuatl
		Copanatoyac	Cacahuatpec Potoichan	Mixteco
		Metlatonoc	Metlatonoc Juanacatlán San Juna Puertomontaña	Mixteco Tlapaneco
Tenango	Guerrero	Atlamajalcingo del Monte	Santa Crus	Tlapaneco
		Metlatonoc		Mixteco
San Ignacio		Copanatoyac	San Vicente Amole	Mixteco y Nahuatl

Fuentes: Datos para Tenextepango, Kim Sánchez, Tesis de Maestría (1996) y Tesis Doctoral (2000); se incluyen datos de Martínez (2005).

Los datos de Tenango y San Ignacio corresponden a trabajo de campo en temporadas agrícolas 2005/2006 y 2006/2007.

Cuadro 3
Región sur: angü
Principales lugares de origen de jornaleros migrantes
(temporada agrícola: 2001/2002 a 2002/2007)

<i>Destino</i>	<i>Origen</i>			
<i>Jojutla</i>	<i>Entidad</i>	<i>Municipio</i>	<i>Localidad</i>	<i>Lengua</i>
Campamentos agrícolas "Las Brasileras"	Guerrero	Mártir de Cuilapan	Tula del río	Nahuatl
		Ahuacotzingo	Xitopontla Xumiltepec Santa Catarina	Nahuatl
		Cuála	Chiaucingo	Nahuatl
		Olinalá	Tehuaxtitlán	Nahuatl

Fuentes: Elaborado con datos de la Coordinación Estatal PAJA-SEDESOL, entrevistas y encuestas propias (2003-2007). Proyecto "Agricultura y Migración laboral en Morelos", UAEM.

Responsabilidad social empresarial: un enfoque alternativo

(Recibido: octubre/07–aprobado: enero/08)

*José Luis Solís González**

Resumen

Este artículo analiza el fenómeno de la responsabilidad social empresarial (RSE) desde el ángulo de su relativamente reciente surgimiento y evolución histórica, así como desde la perspectiva de las principales teorías en boga que pretenden explicarlo. A partir de una crítica de los enfoques convencionales dominantes, anclados en el positivismo y, particularmente, en el pensamiento neoclásico, este trabajo analiza la naturaleza de la RSE como una práctica social específica, aún en germen, de las sociedades capitalistas contemporáneas, en el actual contexto de crisis del modo de regulación fordista. Para tal efecto, se recurre a un enfoque analítico-metodológico alternativo: el de la escuela francesa de la regulación, particularmente la corriente representada por la contribución de R. Boyer. Este enfoque parte de la naturaleza contradictoria y cambiante de las formas sociales e institucionales de las economías basadas en el mercado, y permite el estudio de la RSE como un rasgo constitutivo de un nuevo modo de regulación, aún en ciernes, del capitalismo global.

Palabras clave: capitalismo, empresa, responsabilidad social, regulación.

Clasificación JEL: M14.

* Instituto de Investigaciones Sociales Universidad Autónoma de Nuevo León (jsolis@gmail.com).

Introducción

El fenómeno de la responsabilidad social empresarial (RSE) se ha convertido en uno de los temas más discutidos y menos comprendidos del debate actual. La mayor preocupación por el medio ambiente, los derechos humanos –particularmente los laborales y de género– y la vida comunitaria, mostrada por un importante segmento empresarial de las naciones industrializadas, ha experimentado una cierta difusión a nivel internacional de la cual, los países en vías de desarrollo no han estado exentos.¹ Al parecer, después de todo, la globalización tiene como uno de sus resultados positivos la emergencia de un capitalismo de rostro humano que, a diferencia de la época del *Welfare State* (Estado del Bienestar), su principio de regulación no reside en la acción del Estado ni –como lo pretende hoy la ideología neoliberal– en el mecanismo abstracto e impersonal del mercado, sino en la célula misma del tejido económico, es decir en la moderna empresa capitalista.²

De esta manera, nos encontramos frente a un incipiente fenómeno de autorregulación del capitalismo que, ante los evidentes e irreversibles daños causados a la sociedad y su entorno natural por la búsqueda insaciable de la ganancia, estaría por fin dispuesto a racionalizar en cierta medida el uso de los recursos productivos (recursos naturales y fuerza de trabajo) así como su modo de funcionamiento, con el objetivo más o menos explícito de limitar sus efectos autodestructivos y preservar así las bases materiales y sociales de la economía de mercado.³

Las prácticas de RSE están en proceso de convertirse en un componente fundamental del moderno *management* empresarial, asociada a una concepción estratégica del mismo que transformaría y permearía tanto la estructura organizacional de las empresas, como su vinculación con el entorno social y natural, induciendo importantes cambios no sólo en sus procesos de producción y comercialización, sino también en las relaciones de las empresas con sus *stakeholders* (trabajadores, clientes y proveedores) y sus *stockholders* (accionistas).

La importancia creciente de este fenómeno y su presencia –plagada de equívocos ideológicos– en el debate contemporáneo, impone la necesidad de con-

¹ Véase el reporte de Webb y Hohnen (2006) sobre las prácticas de RSE en el mundo.

² El Índice de Sustentabilidad de Dow Jones define la responsabilidad social empresarial como “una práctica empresarial que acrecienta el valor de las acciones de una compañía a largo plazo, por medio del aprovechamiento de oportunidades y de un adecuado manejo de los riesgos derivados del desarrollo económico, ambiental y social”. Véase Crawford y Scaletta (2005).

³ Véase al respecto los trabajos de Roegen (1971) y Pearce y Warford (1994) sobre los efectos autodestructivos del capitalismo, la naturaleza entrópica de los procesos económicos y la necesidad de revisar la teoría económica a la luz de fenómenos acumulativos e irreversibles, como la contaminación ambiental y la destrucción masiva de los ecosistemas.

tribuir a su reflexión teórica. Para tal efecto, en la primera parte se analizan algunas de las principales causas del surgimiento de la RSE, sus grandes tendencias de desarrollo en las economías altamente industrializadas, así como sus características generales en el contexto de la globalización y del capitalismo post-industrial. Se repasan también de manera general, sus connotaciones actuales en el ámbito latinoamericano y mexicano en particular.

En un segundo apartado, se hace una revisión crítica de los principales enfoques teóricos de la RSE, tanto en el terreno de la teoría económica como en el de la administración de empresas, con el objeto de establecer, si dichos enfoques ofrecen una respuesta adecuada es decir, científica y objetiva, a la necesidad de comprender la naturaleza y alcances de este fenómeno, así como el contexto histórico específico en el cual surge.

Finalmente, en un tercer apartado se avanzan algunos elementos para una interpretación teórica alternativa de la gestión empresarial socialmente responsable, basada en la economía política y, más específicamente, en algunos aportes metodológicos de la llamada “teoría (o teorías) francesa de la regulación”,⁴ con el propósito de explorar la hipótesis de que este fenómeno representa el germen de un nuevo rasgo constitutivo del modo de regulación del capitalismo, el cual parece estar surgiendo en esta era de la información y de la economía global.

Este trabajo aspira a contribuir al estudio de la RSE desde una perspectiva crítica, ello requiere operar un desplazamiento del terreno de análisis desde la óptica puramente empresarial o de la economía “ortodoxa” basada en la escuela neoclásica, hacia el terreno más fértil de la economía política y del análisis histórico. Solamente partiendo de la propia realidad de la empresa en el contexto del capitalismo contemporáneo, de sus contradicciones y sus crisis, es posible acceder a la comprensión adecuada del fenómeno de la RSE y asumir una postura objetiva y crítica frente al mismo.

1. Surgimiento y desarrollo de la RSE

El impresionante crecimiento experimentado por las economías capitalistas altamente industrializadas en la época de la posguerra, dio paso a una nueva modalidad de regulación de la economía de mercado, que incorporó como uno de sus componentes

⁴ Hay que precisar que este enfoque teórico no debe confundirse con el derivado de la cibernética (teoría de la regulación automática, teoría de la información). Para una visión comprensiva de los principales aportes de la teoría francesa de la regulación, el lector puede remitirse, entre otros, a los trabajos de Boyer (1979 y 1986), Aglietta (1976 y 1984), Lipietz (1979 y 1986) y Destanne de Bernis (1983) entre otros.

fundamentales una creciente intervención estatal. El *Welfare State*, elemento central del modo de regulación monopolista, favoreció el surgimiento de un círculo virtuoso, en donde los incrementos de la productividad industrial derivados de la norma de producción fordista, permitieron una extensión del consumo.⁵ Esta extensión se basó en un incremento sostenido de la tasa de salario real y en una socialización estatal de una parte del costo de producción y reproducción de la fuerza de trabajo (salario social o salario indirecto), bajo la forma de gastos sociales del Estado. Ello dio como resultado una etapa de auge sin precedentes en el desarrollo del capitalismo, lo cual le representó un asiento material aparentemente inmovible para la armonía y la paz sociales. Panorama ligeramente empañado por la confrontación con el bloque soviético y por la realidad del subdesarrollo en el llamado Tercer Mundo. Sin embargo, los líderes de opinión occidentales no perdían oportunidad de expresar su convencimiento de que, tarde o temprano, estos países accederían al desarrollo en la medida que perfeccionaran sus estructuras de mercado y avanzaran en sus procesos de industrialización y modernización, según la optimista visión de Rostow, en boga en los círculos políticos y académicos de la época.⁶

En este contexto de abundancia (*affluent society*, según la expresión de J. K. Galbraith) aparecieron prácticas empresariales asociadas con el cuidado del medio ambiente, los derechos de los trabajadores, el respeto a los derechos humanos y al entorno comunitario. De manera creciente, en ambos lados del Atlántico empresas europeas y norteamericanas comenzaron a incorporar en sus esquemas de gestión, factores relacionados con el impacto socioambiental de la actividad empresarial. Muchas de éstas crearon áreas específicas en su estructura organizacional para hacer operativo y permanente el nuevo enfoque. También formaron instancias de auditoría para verificar el cumplimiento de estas normas y prácticas de gestión socialmente responsable, incorporando en sus informes a los accionistas capítulos específicos sobre las mismas.⁷

Esta tendencia, que surgió inicialmente como una respuesta a la necesidad de las empresas de mejorar su imagen externa ante sus clientes y proveedores, y fortalecer su posición de mercado frente a sus competidores, tuvo la virtud de volver más funcional su relación con el entorno social y comunitario. Aparentemente, una mayor preocupación por los derechos de los trabajadores, la adopción de medidas preventivas de seguridad para evitar o al menos reducir los accidentes laborales, así como la aplicación de criterios no discriminatorios de género, raza, preferencias

⁵ Véase Boyer (1979).

⁶ Rostow (1967).

⁷ Véase Crowther y Rayman-Bacchus (2004).

sexuales o culto religioso, comenzaron a tener un impacto relativamente significativo en el clima de trabajo. Ello condujo a la conclusión de que dichas prácticas de RSE, al elevar la productividad laboral, debían de tener un efecto positivo en las utilidades de las empresas.⁸ Por consiguiente, la relación de la empresa con los *stakeholders* y con la sociedad en general, ha pasado a ser uno de los componentes fundamentales de los activos intangibles de las organizaciones, en tanto que las prácticas de RSE son vistas como una forma de acumulación de capital intelectual para las empresas.⁹

El cumplimiento de normas laborales y ecológicas se ha convertido así, en un argumento muy poderoso de mercadotecnia (como una forma de acumulación de valor de marca para las empresas) en muchos países avanzados: el público no ve con buenos ojos a las empresas que depredan el medio ambiente o violan los derechos humanos de los trabajadores.¹⁰ De esta manera, lo que comenzó como la adopción voluntaria, por parte de algunas empresas, de este tipo de prácticas en un contexto de prosperidad y abundancia, está tendiendo en cierta medida a convertirse en normas de observancia no discrecional y obligatoria en la mayoría de las economías desarrolladas.

Por otra parte, sindicatos y grupos empresariales afectados por la competencia en los mercados globales de los países emergentes –competencia fincada en bajos costos laborales y en donde es común el uso de mano de obra infantil y femenino mal remunerada, se violan los derechos elementales de las mujeres trabajadoras y se depreda el medio ambiente para reducir costos de producción–, se han organizado para presionar a los poderes legislativos de sus países y convertir en ley normas de tipo laboral o ecológico de alcance global.

Así, lo que inició como una mezcla un tanto indefinida de altruismo y conveniencia por parte de algunas corporaciones privadas, ha desembocado en un componente de creciente importancia del moderno *management* empresarial estratégico. Adicionalmente, la presión ejercida por distintas organizaciones sociales en los países desarrollados, así como la abrumadora evidencia científica sobre el deterioro ambiental, ha llevado a que las prácticas de gestión empresarial socialmente responsable se conviertan también en materia de interés público y, por lo tanto, susceptible de ser incorporadas, bajo la forma de leyes y estándares laborales y ambientales, al ámbito de la política pública y al quehacer legislativo.¹¹

⁸ Desde el punto de vista de su impacto económico, se estima que, en el caso de la economía estadounidense, las actividades relacionadas con la RSE produjeron en 1995, bienes y servicios con un valor de 1.1 billones de dólares. Hutton, D'Antonio y Johnsen (1998) estiman que 1 de cada 10 dólares de los gastos de inversión en los EUA corresponde a inversiones socialmente responsables.

⁹ Donaldson y Preston (1995) y Freeman (1984).

¹⁰ Coors y Winegarden (2005).

¹¹ Mander (1992).

Por otra parte, en la medida que las empresas multinacionales de los países desarrollados han sido el sector de la estructura industrial más proclive a la adopción de este tipo de prácticas,¹² estas corporaciones se han convertido en el más importante vehículo de su difusión en las economías llamadas en desarrollo, a través de sus filiales y su red de proveedores internacionales.¹³ Actualmente, la adopción de estas normas se está extendiendo a los proveedores de las multinacionales en cualquier parte del mundo en donde éstas operan lo que, en el caso de las economías subdesarrolladas, se ha convertido en una barrera adicional para la integración de proveedores domésticos a los procesos de producción y comercialización bajo control extranjero.

A la fecha, la presión para el cumplimiento de los estándares de RSE ha partido de los países industrializados hacia el resto del mundo. Los sindicatos y algunas de las industrias de estos países afectadas negativamente por la globalización, han exigido de sus órganos legislativos y de sus gobiernos, negociar la adopción y observancia, por parte de sus socios comerciales en el Tercer Mundo, de normas de RSE para limitar la competencia desleal proveniente de los llamados países emergentes, principalmente los asiáticos. De hecho, ha sido la presión ejercida por los sectores perdedores en los países desarrollados lo que, en buena medida, explica el mayor interés por la difusión de prácticas de gestión socialmente responsable.¹⁴ En otras palabras, es la defensa de los intereses propios del mundo industrializado y no tanto el altruismo, el germen de la diseminación global de la RSE, independientemente del hecho de que la protección de los derechos sociales y ambientales a nivel global constituya un valor en sí mismo.

Sin embargo, dichas prácticas son percibidas por las empresas locales de las economías emergentes como un costo adicional e innecesario y en una óptica inmediatista, como una pérdida de competitividad.¹⁵ Por otra parte, los gobiernos de estos países, particularmente en América Latina, han mostrado menor interés en este tipo de enfoque de la gestión empresarial que los del mundo industrializado (véase Cuadro 1). Al parecer, la competencia entre mercados emergentes por atraer inversión extranjera directa (IED), ha tendido a limitar la adopción de prácticas de RSE en los países en desarrollo, donde los bajos costos laborales y los incentivos fiscales son percibidos como los verdaderos factores para atraer este tipo de inversiones.

¹² Véase al respecto Murray (2004).

¹³ Véase Peinado-Vara (2004: 4).

¹⁴ Freeman y Medoff (1983).

¹⁵ Peinado-Vara (2004: 3).

Cuadro 1
América Latina: número de empresas sujetas a códigos de conducta
socialmente responsable
(marzo de 2004)

<i>Código/País</i>	<i>Brasil</i>	<i>Argentina</i>	<i>Costa Rica</i>	<i>Chile</i>	<i>Total América Latina</i>
SA8000 ^a	39	2	1	0	42
AA1000 ^b	0	0	0	0	0
GRI ^c	5	1	3	2	11

Fuente: Peinado-Vara (2004: 3).

^a Para información sobre SA8000 remítase a (www.sa8000.org/SA8000/SA8000.htm).

^b Sobre AA1000 visite (www.accountability.org.uk).

^c Acerca del código GRI (Global Reporting Initiative) consultar (www.globalreporting.org/).

En el caso de México, el gobierno y los propios trabajadores parecerían tener intereses convergentes para promover la adopción de prácticas de RSE a nivel internacional,¹⁶ dado que han perdido mercados e ingresos ante países (los asiáticos fundamentalmente) que basan su competitividad en una compresión de los costos salariales mayor a la prevaleciente —de por sí desmedida— en la propia economía mexicana, así como en el uso depredatorio de los recursos naturales. Sin embargo, existe la impresión de que la indiferencia imperante en los países latinoamericanos con respecto a este fenómeno, se basa en una deficiente comprensión del mismo por parte de los distintos agentes sociales.¹⁷ Por un lado, se piensa que la RSE aumenta los costos de operación de las empresas, haciéndolas perder competitividad frente a sus competidores internos y externos. Por el otro, no se alcanza a percibir la contribución que la RSE puede hacer a la rentabilidad de las empresas y, mucho menos, el posible efecto de protección frente a la competencia desleal en los mercados globales. Ello explica la baja participación de los países latinoamericanos en la adopción de códigos de conducta socialmente responsables, como el *Social Accountability 8000 Standard*,¹⁸ en el cual destaca con mucho la presencia de Brasil y la total ausencia de México (véase Cuadro 2).

¹⁶ Véase el trabajo de Salazar (2004) sobre la incipiente difusión de las prácticas de RSE en México.

¹⁷ Webb y Hohnen (2006).

¹⁸ La norma SA8000 es una certificación sujeta a auditoría externa basada en normas internacionales de la OIT, la Declaración Universal de los Derechos Humanos y la Convención de las Naciones Unidas sobre los Derechos de los Niños.

Cuadro 2
Instalaciones industriales certificadas con SA8000 por país
30 de septiembre de 2006

<i>País</i>	<i>Número de instalaciones</i>	<i>Porcentaje del total</i>
Italia	395	38.05
India	141	15.80
China	129	12.43
Brasil	99	9.54
Pakistán	53	2.89
Vietnam	30	2.02
Tailandia	21	1.45
España	15	0.77
Sri Lanka	8	0.77
Taiwán	8	0.67
Indonesia	7	0.67
Polonia	7	0.67
Suiza	7	0.58
Israel	6	0.58
Filipinas	6	0.58
Turquía	6	0.48
Argentina	5	0.48
Grecia	5	0.48
Corea	5	0.39
Bélgica	4	0.39
Bolivia	4	0.39
Francia	4	0.39
Hong Kong	4	0.39
Rumania	4	0.39
Reino Unido	4	0.29
Portugal	3	0.19
Bangladesh	2	0.19
Costa Rica	2	0.19
República Checa	2	0.19
Japón	2	0.19
Malasia	2	0.19
Mauritius	2	0.19
Otros	77	5.11

Fuente: (www.sa-intl.org/).

Aunque es un hecho que la RSE se ha vuelto un tema obligado en el debate contemporáneo sobre el *management* empresarial, la adopción concreta y la difusión efectiva de este tipo de prácticas, tanto en el mundo desarrollado como en las economías emergentes, depende de una serie de factores variables en cada caso particular. Es innegable que el contexto de prosperidad en los años de la posguerra fue sustituido por otro muy diferente, signado por la crisis del modo de regulación monopolista.¹⁹ Los incrementos sostenidos en la productividad del trabajo que caracterizaron el desempeño de las economías avanzadas hasta principios de los años setenta, han dado paso a un marcado deterioro en las condiciones de valorización del capital y a una erosión de la rentabilidad de las empresas. El advenimiento de la nueva ola de globalización centrada en la internacionalización creciente del capital financiero, en la búsqueda de una gestión libre de la fuerza de trabajo sobre la base de los nuevos modelos de flexibilidad laboral, así como en la entrada de lleno en la llamada era de la información, hasta la fecha es incapaz de configurar las bases de una nueva época de prosperidad del sistema capitalista mundial.

Por otra parte, el impresionante desarrollo de la interconexión global a través de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones, que algunos caracterizan como una tercera revolución industrial, científica y tecnológica, es insuficiente para configurar una nueva locomotora del crecimiento económico global, con efectos dinámicos hacia atrás y hacia adelante, como lo fue en la época de expansión del fordismo la industria del automóvil. La norma de consumo extensiva que caracterizó al régimen fordista central, ha sido también gravemente erosionada por las nuevas modalidades de gestión de la fuerza de trabajo, apuntaladas por el desmantelamiento de las instituciones del Estado del Bienestar y por las políticas neoliberales que han caracterizado en las últimas décadas la gestión pública de los países capitalistas.

De hecho, la globalización ha generado su propio contrario en la fragmentación y diferenciación del espacio económico mundial, mediante la formación de bloques económicos regionales y subregionales los cuales obedecen cada vez más a una geopolítica de la multipolaridad.²⁰ En este juego de fuerzas, la búsqueda desesperada de la competitividad a toda costa se ha erigido en la norma de funcionamiento de la economía global, sustituyendo en buena medida los mecanismos de cooperación internacional gestados en los años de auge.

¹⁹ Mazier, Basle y Vidal (1984).

²⁰ Véase al respecto Altvater y Mahnkopf (2002).

Por consiguiente, en un contexto cargado de incertidumbre, difícilmente podrá verificarse, al menos en el corto plazo, una diseminación significativa de las prácticas de RSE en los países subdesarrollados, cuando incluso comienzan a aparecer en los propios países avanzados signos inequívocos de debilitamiento o por lo menos de decantación de esta tendencia. De acuerdo con un estudio realizado por Porter y Kramer (2002) para la economía estadounidense, las inversiones sociales de las empresas, después de un periodo relativamente largo de crecimiento, experimentaron una caída de 50% entre 1986 y 2001, particularmente en aquellas relacionadas con obras filantrópicas. Al parecer, la RSE tiende a orientarse hacia inversiones filantrópico-estratégicas, donde la empresa no sólo busca el bien público sino también, fundamentalmente, el propio beneficio.²¹ Lo cierto es que, en la actual situación de crisis y recesión de la economía estadounidense, las inversiones realizadas en prácticas de RSE son cada vez más difíciles de justificar ante los accionistas, dada la creciente dificultad para mostrar el impacto en las ganancias de las empresas de su contribución a causas sociales.

Presumiblemente, la incorporación de prácticas de gestión socialmente responsable en los modelos de *management* estratégico, conllevará en el futuro una selección más cuidadosa de aquellas causas sociales en donde las empresas están dispuestas a participar, así como una determinación más precisa de los niveles de esa participación; todo ello en una perspectiva de beneficios económicos tangibles para la propia empresa no sólo en el corto, sino también en el mediano y largo plazos.²²

2. Los enfoques teóricos de la RSE: una aproximación crítica

El estudio del fenómeno de la responsabilidad social de las empresas ha sido abordado tanto por la teoría económica convencional como por las disciplinas relacionadas con la administración de empresas propiamente dicha. Después de casi medio siglo de que aparecieran en forma explícita las primeras contribuciones en la materia, el balance no puede ser más magro. La perplejidad y la falta de certidumbre sobre la naturaleza de este fenómeno y, de manera concomitante, la ausencia de modelos

²¹ Milchen (2002). En muchos casos, la inversión en actividades filantrópicas es deducible de impuestos, lo que representa para las empresas un doble beneficio: un mejoramiento de la imagen institucional y una disminución de sus obligaciones fiscales. Ello es evidente incluso en México, a través de la creación de fundaciones sin fines de lucro asociadas a las grandes empresas, o la canalización de donativos a organizaciones o actividades políticamente muy visibles, como el caso del Teletón.

²² Siegel y Vitaliano (2005).

teóricos en las disciplinas económico-administrativas incorporen con rigor científico y metodológico a la RSE como parte de la estructura y funcionamiento del capitalismo global, ha llevado a una polarización de los estudios en la materia en dos extremos: por un lado, aquellos basados en consideraciones de orden moral o filantrópico, ahistóricos desde el momento de realizar una abstracción de la realidad concreta. Por el otro, los centrados en el registro estadístico de variables e indicadores relacionados con la RSE y caen en el más plano empirismo, ocupándose de su sola descripción y, por vía de consecuencia, haciendo abstracción de la necesidad de la teoría para la interpretación adecuada de la realidad.

El problema radica en que, independientemente de su orientación particular, estas contribuciones han sido insuficientes para avanzar en la construcción de una teoría de la RSE la cual, más allá de su descripción, su medición empírica o valoración ética, sea capaz de explicarla en la doble perspectiva de la teoría y de la historia y, consecuentemente, dé cuenta de su carácter temporal y multidimensional. Por consiguiente, realizaremos una breve revisión crítica de algunos de los principales enfoques de la RSE, para pasar en seguida a desarrollar algunos elementos de análisis y reflexión para la construcción de un enfoque alternativo. Éste último, de carácter multidisciplinario, tiene como sus vectores principales de análisis la economía política o, de manera más precisa, la crítica de la economía política, en el sentido que está presente en la obra de K. Marx, básicamente en los *Grundrisse* y en *Das Kapital* y el análisis histórico, en la perspectiva teórica abierta por los aportes de los llamados regulacionistas franceses. Todo ello con el propósito de responder eventualmente, así sea de manera parcial, a las siguientes interrogantes:

- a) El surgimiento de las prácticas de RSE y su difusión internacional, ¿constituye el principio de un fenómeno más amplio de auto-regulación global del capitalismo contemporáneo, o responde más bien a factores coyunturales presentes en las economías avanzadas? En otras palabras, ¿la RSE es un nuevo rasgo estructural del capitalismo post-industrial o, por el contrario, se trata de un fenómeno transitorio surgido en la etapa de auge del régimen de producción fordista y que tiende a desaparecer en el actual contexto de crisis?
- b) Dado que este fenómeno –al menos en los países desarrollados– ha rebasado el ámbito de los intereses empresariales privados, convirtiéndose también en materia de interés público y social, ¿qué posibilidades existen de incorporarlo, por la vía de la política pública y la participación ciudadana, como elemento constitutivo y permanente de un nuevo paradigma de desarrollo con cierto grado de sustentabilidad?

2.1 La RSE y los límites de la teoría económica convencional

En la visión del *mainstream* de la teoría económica convencional, difundida desde las universidades del mundo anglosajón, la empresa es una entidad que conforma, bajo un mando vertical y unificado, una unidad productiva con el único fin de obtener un beneficio económico derivado de la venta de lo producido en el mercado. En ese sentido, y más allá de toda consideración moral o filantrópica, es la búsqueda de la ganancia individual, del beneficio propio, lo que lleva —de acuerdo a la célebre metáfora de Adam Smith sobre la mano invisible— a la satisfacción de las necesidades sociales y al bienestar colectivo. Esta concepción es retomada por los neoliberales contemporáneos en sus distintas vertientes: monetaristas, defensores de los derechos de propiedad, partidarios de la escuela del *public choice* y, por último pero no de menor significación, por los llamados libertarios (véase Lepage, 1978).

En esta óptica, Milton Friedman (1962: 135-136) afirma que “...existe una y sólo una responsabilidad social de las empresas —usar sus recursos y comprometerse en actividades diseñadas para incrementar sus utilidades tanto como sea posible dentro de las reglas del juego, lo cual implica participar en una competencia libre y abierta sin incumplimiento o fraude”.²³ En otro trabajo posterior Friedman señala que, las prácticas de gestión socialmente responsable son un síntoma de un problema de agencia (*agency problem*) o de un conflicto entre los intereses de los *managers* y los intereses de los accionistas (*stockholders*). Apunta que los *managers* utilizan la RSE en beneficio de sus intereses sociales, políticos o profesionales, en detrimento de los accionistas. De acuerdo a Friedman, los recursos destinados a la RSE deberían ser usados para incrementar la eficiencia de la empresa en función de su objetivo de obtención de beneficios, lo cual representa la mejor perspectiva para contribuir positivamente con la sociedad.²⁴

En el marco conceptual de la teoría neoclásica y de sus vertientes neoliberales, la noción de RSE simplemente no tiene lugar, al ir en contra de los principales supuestos en los cuales se funda dicha teoría, es decir, la existencia de un *homo economicus* dotado de plena racionalidad, amoral y atomizado, actuando en un mercado de competencia perfecta, absolutamente transparente y sin intervención de agentes externos capaces de distorsionar el libre juego de la oferta y la demanda. Ello fue percibido, entre otros autores, por Korhonen (2002), quien señaló que la teoría económica neoclásica no permite el estudio de la RSE, careciendo de instrumental teórico para explicarla. Para él, este concepto es más compatible en el contexto

²³ Citado por Salazar Cantú (2006: 12-13).

²⁴ Friedman (1970).

del nuevo paradigma del desarrollo sustentable, en donde el desarrollo económico se da en un marco de equilibrio ecológico y social, sobre la base del principio de cooperación entre los agentes económicos y sociales y a partir de iniciativas locales y de menor dependencia.

Fue precisamente la debilidad de los supuestos y del andamiaje conceptual de la teoría neoclásica lo que llevó a la búsqueda de otras soluciones para tratar de explicar el fenómeno de la RSE.²⁵ Sin desprenderse del todo de este paradigma, se condujo su análisis en términos de los llamados costos de transacción. Este enfoque teórico parte del postulado de que la economía de mercado para desarrollarse, requiere de un contexto social y jurídico apropiado, el cual provea de un clima de seguridad para la realización de los intercambios económicos y las inversiones privadas; de un clima de respeto a los derechos de propiedad, asegurando al mismo tiempo mínimos costos de transacción.²⁶

En ausencia de este clima, fundamental para la acumulación de capital, los costos de transacción tienden a elevarse en función directa de la mayor complejidad del sistema económico y social. El mercado encuentra así sus propios límites, tornándose a la larga en un mecanismo crecientemente costoso para el propio capital. Si, por alguna razón, el Estado es igualmente incapaz de asegurar dicho clima social, que minimice los costos de transacción y evite la erosión de la rentabilidad del capital, le corresponde entonces a la propia empresa capitalista asumir esta función.

De aquí resultan dos tendencias claramente presentes en el capitalismo contemporáneo: por un lado, una hacia la concentración del capital y la propiedad, la cual permite procesar directamente algunas transacciones cuyo costo sería demasiado elevado si tuviera que recurrirse al intercambio mercantil en estado puro.²⁷ Por el otro, una creciente participación de la empresa privada en causas sociales y ambientales que, de no atenderse oportunamente, son susceptibles de elevar los costos de transacción y de reducir así su margen de ganancia. Russo y Fouts (1997) estudiaron la RSE desde el punto de vista del uso de los recursos por parte de la empresa, concluyendo que la *performance* de las prácticas de responsabilidad social, particularmente las relativas al medio ambiente, pueden representar una fuente de ventaja competitiva, en especial en corporaciones de rápido crecimiento.

²⁵ La crítica a los fundamentos teóricos y a la coherencia interna de la teoría neoclásica ha sido ya realizada desde dentro y desde fuera de la economía convencional, tanto por autores marxistas como post-keynesianos y neoricardianos. Véase Harcourt y Laing (1977); Hunt y Schwartz (1977), así como Thurow (1988).

²⁶ Estos costos están asociados, entre otros, al gasto de energía humana, a la obtención de información y al tiempo insumido en colocar en el mercado los productos o servicios de la empresa. Véase al respecto la obra pionera de Coase (1937) sobre la teoría de los costos de transacción.

²⁷ Lepage (1978: 30-31).

Por consiguiente, en una suerte de argumentación *par défaut*, similar a la desarrollada por Pigou con relación a la teoría de los bienes públicos (Pigou, 1969), el fenómeno de la RSE es explicado por la necesidad de reducir los costos de transacción de la empresa, mediante el mejoramiento de sus relaciones con sus propios trabajadores, sus clientes, proveedores y accionistas, así como por medio de una asociación más sana con la comunidad, mediante una participación activa en el cuidado del medio ambiente y a través de obras filantrópicas de ayuda a los grupos de población más vulnerables.

Otros esfuerzos se han realizado para tratar de analizar la RSE en términos de modelos microeconómicos de oferta y demanda, identificando y cuantificando los factores que están detrás de estas funciones, con el objetivo de determinar el nivel que maximice las ganancias de la empresa. En este enfoque, la RSE es vista como una inversión cuyo monto ideal, en términos de su rendimiento, puede establecerse mediante de un análisis de costo-beneficio. De acuerdo al mismo, existe uno y sólo un nivel de inversión socialmente responsable que, al tiempo de maximizar los beneficios de la empresa, cubre la demanda de RSE de sus diferentes *stakeholders*. Así, la empresa cubre a sus consumidores, a sus empleados y a la comunidad como un todo, a la vez que satisface la demanda de sus accionistas por el mayor beneficio económico posible.²⁸ No obstante, en el marco de este enfoque permanecen intactas las críticas hechas al análisis marginalista, con relación a los supuestos de comportamiento de los agentes económicos, a la homogeneidad de los factores determinantes de la oferta y la demanda (en este caso de RSE) y a la posibilidad operativa de una determinación cuantitativa de las funciones de utilidad de los distintos actores.

De este *racconto* resulta que, independientemente de los esfuerzos realizados en las distintas vertientes de la economía convencional para dar cuenta del fenómeno de la RSE, su estatuto teórico resulta sumamente ambiguo, al ir a contracorriente de la lógica del paradigma económico dominante, basado en el funcionamiento ciego del mercado; el carácter neutro del Estado; y en la supuesta racionalidad de los agentes sociales. Por otra parte, la incipiente difusión de las prácticas de RSE a nivel internacional, es un factor que, en nuestra opinión, ha limitado la reflexión teórica sobre este fenómeno.

2.2 Los enfoques administrativos de la RSE

Frente a esta ambigüedad, surgieron en el campo de la administración de empresas, una serie de contribuciones que intentaron explicar el fenómeno de la RSE por medio

²⁸ McWilliams y Siegel (2001).

de consideraciones extra-económicas basadas en la ética, desplazando el análisis al terreno de la moral y la filantropía. Sus partidarios han intentado avanzar hacia una concepción de la RSE y de la empresa como instituciones y prácticas sociales, cuyas funciones van más allá de la sola búsqueda del beneficio económico. En este sentido se dieron las contribuciones de Barnard (1938) y Drucker (1954), los cuales pueden ser considerados como los autores que sentaron las bases conceptuales de la RSE a partir de una visión de la empresa no sólo como una unidad productiva generadora de ganancias, sino como un elemento constitutivo de la estructura social y, por consiguiente, capaz de jugar un rol proactivo a favor del desarrollo de la comunidad.²⁹ Ello en la medida que sus acciones se encaminen no sólo a objetivos estrictamente económicos, sino también a objetivos comunitarios en el marco de un sistema de valores éticos más allá del mero individualismo y de la supuesta racionalidad de los agentes económicos. A partir de ahí, comenzó a verse la necesidad de incorporar los intereses colectivos y el bien público, como parte de los objetivos de la empresa y de la toma de decisiones de la misma.³⁰

En esta perspectiva de interpretación ético-social de la RSE, se puede incluir la contribución de Carroll (1979), la cual introduce el concepto de desempeño social corporativo a partir del estudio de las relaciones de la empresa hacia adentro y hacia fuera de la misma. Por su parte, autores como Jones y Wicks (1999) han insistido en la necesidad de desarrollar un enfoque multidisciplinario de la RSE, en el que converjan la economía, la sociología, la ética y la teoría de los grupos relacionados, con el objeto de llegar a la formulación de una teoría normativa, que introduzca la dimensión ética en la práctica administrativa contemporánea.³¹

Otro grupo de contribuciones en el estudio de la RSE a partir de las disciplinas administrativas, ha tomado como referente fundamental la insuficiencia de estudios empíricos que ofrezcan evidencia amplia, representativa e irrefutable del impacto de las prácticas de gestión socialmente responsable sobre las utilidades y los costos de las empresas a corto, mediano y largo plazos. Estos esfuerzos, de carácter más pragmático que reflexivo, han dejado de lado consideraciones éticas, de orden moral o filantrópico, y se han centrado en los problemas de la medición del costo-beneficio económico y social de las prácticas de RSE, así como en el reconocimiento de su realidad como fenómeno social actuante y, por lo tanto, susceptible de ser incorporado en los nuevos modelos de gestión estratégica. Moskowitz (1975)

²⁹ Véase los trabajos de Preston (1978) y Carroll (1979).

³⁰ Esta corriente de interpretación de la RSE tiene desde luego un antecedente histórico innegable en la obra de los utopistas de fines del siglo XVIII y principios del XIX, como Robert Owen. Véase al respecto la obra de Thompson (1977).

³¹ Salazar Cantú (2006: 22-23).

estudió para la economía estadounidense la relación entre la adopción de normas de RSE y la generación de utilidades, realizó para tal efecto una serie de pruebas estadísticas sobre un conjunto de empresas socialmente responsables, en función de la evolución en el tiempo del valor de sus acciones, en comparación con aquellas empresas carentes de mecanismos de RSE. Sin embargo, dado que el periodo de tiempo estudiado abarcó solamente algunos años de la primera mitad de los setenta, no se pudieron establecer conclusiones definitivas a este respecto.

En esta misma dirección se consideran también los estudios de Moore (2001), Griffin y Mahon (1997) sobre la relación entre el desempeño social y el financiero de empresas estadounidenses y europeas a lo largo de las décadas de los setenta, ochenta y noventa, sin que pudieran extraerse resultados conclusivos en uno u otro sentido.³² Desde nuestro punto de vista, ello ha puesto de manifiesto las limitaciones de los estudios empírico-descriptivos de la RSE los cuales, en ausencia de una teoría que les dé sentido e intencionalidad, se han circunscrito al escueto registro de los hechos.

3. Hacia una interpretación alternativa de la RSE: la teoría de la regulación

La comprensión adecuada del fenómeno de la RSE implica partir —como criterio metodológico fundamental— de la propia realidad de la economía capitalista de mercado en una perspectiva global. Ello significa estudiar el comportamiento de la empresa capitalista contemporánea en el contexto social e histórico concreto de la economía global, de sus mutaciones y sus crisis. Implica por lo tanto, apartarse de toda visión simplificadora de la realidad, basada en una concepción estática, atemporal y abstracta del individuo y la sociedad, o bien en un conjunto de creencias y preceptos morales de carácter normativo, desprovistos de todo poder explicativo con base científica.

En el campo de las corrientes económicas heterodoxas, un principio de respuesta a las interrogantes sobre la naturaleza, funciones y perspectivas de la RSE es proporcionado al interior del pensamiento marxista contemporáneo, por los aportes de la llamada teoría de la regulación. Esta teoría fue desarrollada fundamentalmente, por algunos académicos franceses sobre la base de un enfoque conceptual e histórico riguroso, que se inscribe en el contexto de la crítica de la economía política. Este

³² Los análisis existentes no son concluyentes. Algunos señalan que no existe relación entre la RSE y el desempeño financiero de las empresas (McWilliams y Siegel, 2000); que puede establecerse una relación positiva entre la RSE y el desempeño financiero (Waddock y Graves, 1997) y; que existe una relación negativa entre ambos factores (Wright y Ferris, 1997). Esto explica en buena medida la perplejidad de los administradores de empresas en cuanto a la conveniencia de realizar inversiones en RSE.

enfoque, se nutre de una afortunada convergencia de las corrientes de pensamiento marxista, neoricardiano y post-keynesiano, postula que cada etapa histórica del desarrollo capitalista expresa determinadas relaciones entre, por un lado, el aparato productivo y los mecanismos distributivos, estableciendo las formas de producción y consumo³³ y; por el otro, entre la esfera de la producción y la de la circulación. Ello nos conduce al concepto de régimen de acumulación como:

[...] el conjunto de regularidades que aseguran una progresión general y relativamente coherente de la acumulación de capital, es decir que permiten reabsorber y extender en el tiempo las distorsiones y desequilibrios que surgen incesantemente del propio proceso.³⁴

No obstante, un sistema social basado en la separación de los productores directos (los trabajadores) de todo control sobre el proceso productivo y que descansa en la propiedad privada capitalista de los medios de producción, reposa al mismo tiempo en un cúmulo de contradicciones económicas y sociales, las cuales aparecen en forma larvada en periodos de prosperidad y bajo una forma abierta en periodos de crisis. La crisis representa una oportunidad para recomponer las condiciones de valorización del capital e iniciar eventualmente una nueva etapa de auge y prosperidad. Sin embargo, también significa la posibilidad de deslegitimación y ruptura del orden económico-social existente y su eventual sustitución histórica.³⁵ Por consiguiente, todo régimen de acumulación se corresponde con un determinado régimen de dominio político, cuyo centro gravitacional y principio de organización está constituido por el Estado, el cual busca asegurar por el consentimiento, la mistificación ideológica o el uso de la violencia legítima, la permanencia de las relaciones sociales basadas en la producción y el intercambio de mercancías, o lo que es lo mismo, la explotación del trabajo asalariado por parte del capital (Solís González y Delfini, 1984).

Así, a las formas sociales e institucionales derivadas de las relaciones económicas propiamente dichas —el mercado, la empresa, la banca, la bolsa, etcétera—, se suman aquellas derivadas del ámbito del poder político; es decir de la esfera del Estado, concebido no sólo como un aparato de poder impersonal y abstracto, sobreimpuesto a la sociedad, sino fundamentalmente, en tanto que relación social de dominio político-ideológico de clase.³⁶ En el caso de una formación

³³ Las formas específicas de producción y consumo asociadas a un régimen de acumulación determinado, son llamadas por los regulacionistas norma de producción y norma de consumo. Aglietta (1976).

³⁴ Boyer (1986: 46).

³⁵ Salama (1979: 235).

³⁶ Véase al respecto la obra de Engels (1971).

social determinada, el conjunto de estas formas sociales e institucionales, así como las prácticas sociales específicas asociadas a ellas, constituye una modalidad de regulación, la cual designa el modo de reproducción y de funcionamiento global del sistema económico y social.

El modo de regulación es entonces:

(...) el conjunto de procedimientos y de comportamientos, individuales y colectivos, que posee la triple propiedad de:

- reproducir las relaciones sociales fundamentales a través de la conjunción de formas institucionales históricamente determinadas;
- apoyar y orientar el régimen de acumulación en vigor;
- asegurar la compatibilidad dinámica de un *conjunto de decisiones descentralizadas*, sin que sea necesaria la interiorización por los actores económicos de los principios de ajuste del conjunto del sistema.³⁷

Así, las relaciones económicas, políticas e ideológicas características de las sociedades capitalistas requieren, para alcanzar una relativa estabilidad y permanencia, codificarse en formas sociales e institucionales que aseguren su reproducción ampliada y, con ella, la del sistema como un todo. Este proceso de codificación es el resultado objetivo de la misma dinámica de las relaciones sociales que, en una sociedad basada en la apropiación privada del excedente bajo la forma de plusvalía, son a la vez de explotación y dominio de clase. Por consiguiente, una forma institucional o estructural representa la codificación de una o varias relaciones sociales fundamentales que definen el modo de producción dominante. En el ámbito económico de las sociedades capitalistas modernas, estas formas institucionales codifican: la relación monetaria o la modalidad que asume la reproducción del equivalente general; la relación salarial como el principio central de la organización económico-social; la relación entre los centros individuales de acumulación (empresas, formas de la competencia intercapitalista); la relación entre el Estado y el mercado (modalidad de la intervención estatal, política económica); la relación entre el modo de producción capitalista dominante y las formas sociales precapitalistas y no-capitalistas existentes (si las hubiese); y la relación de la economía nacional con la economía global (modalidad de inserción en el sistema capitalista mundial).³⁸

Sin embargo, aunque la evidencia histórica parezca indicarlo, nada asegura que una crisis encontrará necesariamente su salida en un nuevo periodo de

³⁷ Boyer (1986: 54-55). Subrayado por el autor.

³⁸ Véase, para el caso de México, Solís González (1990).

crecimiento y prosperidad merced al surgimiento de un nuevo modo de regulación, se trata en realidad de procesos sociales históricamente abiertos cuya resolución en uno u otro sentido depende de la dinámica incierta y contradictoria de las variables involucradas; vale decir, de las fuerzas sociales que están en lucha permanente en su seno. Por consiguiente, la estabilidad del modo de regulación no puede ser más que relativa y acotada en el tiempo, ésta depende de la naturaleza antagónica de las relaciones sociales las cuales son su basamento, así como del cambio incesante en el estado de las estructuras económicas y sociales en donde se expresan y cristalizan dichas relaciones. Lejos de la noción del equilibrio general competitivo, tan cara al análisis neoclásico, la teoría de la regulación, de inspiración marxista, fundamenta su análisis en el permanente proceso de ajuste que preside la evolución histórica de las sociedades basadas en el mercado.³⁹

En este marco analítico y conceptual, cuyos aspectos centrales hemos esbozado aquí, podemos inscribir el fenómeno de la RSE y explorar la posibilidad de conceptualizarla como un nuevo rasgo, aún en ciernes, del modo de regulación que parece estarse gestando a raíz de la crisis de regulación del régimen de acumulación intensiva del fordismo. La RSE agrupa una serie de prácticas sociales vinculadas con el estado actual de la evolución de la empresa como forma institucional fundamental del capitalismo y, desde el ángulo de la regulación, apunta objetivamente —más allá del horizonte limitado de los actores sociales considerados individualmente— a una nueva modalidad de reproducción del sistema (específicamente del capitalismo maduro), por medio de una gestión más eficiente de las relaciones de la empresa con su entorno laboral, social, ambiental y comunitario.

Desde esta perspectiva, la filantropía y la ética de los negocios, lejos de ser concebidas como atributos inmanentes de la persona humana y/o de la propia empresa son, objetivamente hablando, prácticas sociales dirigidas a coadyuvar a la estabilidad y permanencia de las instituciones y, por consiguiente, de las relaciones económicas y sociales que les sirven de soporte material. Todo ello en el contexto de la actual etapa histórica, caracterizada por los efectos particularmente destructivos del modo de producción capitalista sobre su entorno natural y social.

En consecuencia, el análisis de las prácticas de RSE debe desplazarse del nivel microeconómico en donde se ubican generalmente los estudios existentes en esta materia, al nivel meso (sectorial) y macroeconómico, si se quiere ver en ellas algo más que una curiosidad en contradicción con la lógica mecanicista y simplificadora

³⁹ Esta noción entronca no sólo con la del pensamiento marxista, para el cual la crisis es la forma normal de existencia del capital, sino también con algunos de los autores más representativos del pensamiento keynesiano y post-keynesiano que basan su análisis en términos de desequilibrio.

del análisis neoclásico.⁴⁰ Significa, por lo tanto, superar la perspectiva inmediata de la empresa individual, prisionera de la disyuntiva entre el costo económico derivado de la RSE y el incierto impacto de esta última en sus utilidades a mediano y largo plazos. La RSE representa de hecho una suerte de retorno a lo privado, para enfrentar las externalidades negativas producidas por el funcionamiento del propio sistema, no resueltas por el mercado ni, por el Estado, el cual ha presenciado el debilitamiento de sus instituciones vinculadas al interés público y al bienestar colectivo durante estos años dominados por la ideología y las políticas neoliberales.

Según Boyer (1986: 55-57), existen tres principios de acción por medio de los cuales las prácticas sociales se imponen y devienen formas institucionales constitutivas de un modo de regulación determinado:

- a) Su incorporación al sistema legal existente bajo la forma de nuevas leyes, normas y reglamentos que imponen, a través de la coerción directa o simbólica (mediatizada), un cierto tipo de comportamiento económico a determinados agentes sociales. En sociedades democráticas, este tipo de codificación social supone su procesamiento a través del voto y la formación de consensos por los canales institucionales existentes (parlamento, representantes políticos, grupos de presión, etc.). No obstante, nada garantiza que no pueda entrar en conflicto con las estructuras de poder o con los intereses privados, particularmente los económicos, en cuyo caso la ley o la norma es violada, vaciada de su contenido o sabotada su aplicación, con lo cual cae finalmente en desuso, expresando el divorcio entre lo individual y lo colectivo.
- b) La aceptación colectiva de un sistema de valores y representaciones ideológicas, en donde la costumbre y la rutina reemplazan la espontaneidad y la diversidad de los impulsos y las iniciativas individuales. Tal es el caso de las creencias religiosas, de las normas de buena conducta, las visiones del futuro y las representaciones ideológicas diseminadas por las clases dominantes sobre el funcionamiento y las reglas del juego de una sociedad determinada.
- c) Un tercer medio para llegar a una codificación implícita y una relativa homogeneización de comportamientos sociales, lo constituye su adopción como resultado de un proceso de negociación entre determinados agentes privados o grupos, los cuales a partir de sus propios intereses, logran llegar a determinados acuerdos que expresan sus compromisos mutuos. Tal es, en nuestra opinión, el caso de las prácticas de gestión socialmente responsable, surgidas históricamente

⁴⁰ Ello no significa, desde luego, el abandono de los estudios con enfoque microeconómico o estrictamente empresarial, sino su complementación y contextualización por un enfoque macrodinámico en términos de regulación.

de compromisos privados, muchas veces de carácter voluntario, al interior de algunas empresas frente a sus trabajadores, directivos y accionistas, para pasar posteriormente a ser la expresión de una serie de compromisos de las empresas frente a la colectividad. Sin embargo, este tipo de codificación tiene en sí misma el germen de su eventual transformación, con la posibilidad de convertirse —de existir las condiciones económicas y sociales necesarias para su generalización y aceptación colectiva— en preceptos legales o, incluso, en parte del sistema de valores ideológicos dominante.

Así, determinadas relaciones y prácticas sociales pueden desembocar en formas institucionales vinculadas ya sea a la ley, a un compromiso entre agentes o grupos privados, o a un sistema de representaciones ideológicas, logrando experimentar a lo largo de su evolución histórica mutaciones en uno u otro sentido. En el caso de las prácticas y normas de RSE, la tendencia prevaleciente en los países desarrollados parece ser la de su transformación de compromisos privados en normas jurídicas de observancia obligatoria, en una serie de dominios como el de las normas ambientales, los derechos laborales y las leyes de no discriminación en el empleo por razones de género, raza, preferencia sexual, religión o discapacidades físicas.

En los países subdesarrollados la difusión de la RSE al parecer se está dando a partir de mecanismos de coerción externos (empresas multinacionales, Estado), con el riesgo de conflicto con los intereses de las propias empresas domésticas, lo que estaría determinando su limitada aceptación, como fue señalado en el primer apartado de este trabajo. Estas hipótesis, desde luego, deberán ser sometidas a un proceso de validación en el marco de ulteriores investigaciones que extiendan y profundicen el estudio de la RSE.

A manera de conclusión: la RSE y el desarrollo sustentable

La gestión empresarial socialmente responsable puede caracterizarse como el principio o la forma embrionaria de un nuevo componente del capitalismo avanzado; como un elemento de auto-regulación vinculado en cierta medida y bajo ciertas modalidades al concepto de sustentabilidad,⁴¹ cuyos mecanismos de ajuste dinámico descansan ya no únicamente en el mercado o en la intervención estatal, sino en la cristalización de compromisos asumidos por los propios centros individuales de acumulación; es decir, las empresas, en función del imperativo de la sustentabilidad,

⁴¹ Korhonen (2002).

con el objetivo de preservar las bases materiales y sociales de la apropiación privada de la plusvalía (medio ambiente, recursos naturales, fuerza de trabajo).

No obstante, la búsqueda de una salida a la crisis actual y, por lo tanto, de una nueva modalidad de regulación, aún está lejos de haber concluido. La globalización de los procesos económicos no ha terminado de definir, al menos en las economías centrales, una nueva norma de producción, a pesar de los innegables avances de la robótica, las tecnologías de punta (biotecnología, nanotecnología, nuevos materiales, etcétera) y las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones. Por otra parte, la norma de consumo vigente, ya erosionada por el desmantelamiento previo de las instituciones del *welfare state*, ha sido también afectada negativamente por los nuevos modelos de automatización de los procesos productivos (que expulsan mano de obra), la exacerbación de la competencia en los mercados globales en donde se busca reducir a cualquier precio el costo salarial y las nuevas modalidades de la gestión del trabajo basadas en un alto grado de precariedad del empleo. Finalmente, la autonomización de los circuitos del capital financiero con relación a los procesos productivos de la economía real, ha llevado a que las ganancias de la globalización sean concentradas por el capital especulativo, con el consiguiente perjuicio para el crecimiento de la inversión productiva y el empleo.

Por su lado, las economías emergentes se debaten entre el estancamiento productivo (como las de América Latina) y modelos exitosos con altas tasas de crecimiento, logradas sin embargo a costa de una usura salvaje de la fuerza de trabajo y de la marginación de grandes grupos de población, como el caso de China y la mayor parte de las economías del sudeste asiático. Este conjunto de fenómenos impone límites a los procesos de difusión y adopción de las prácticas de RSE, tanto en el centro como en la periferia, por lo que su futuro está rodeado de un alto grado de incertidumbre y por la amenaza permanente de retroceso.

Sin embargo, de manera variable en los distintos países, existen evidencias de que las prácticas de gestión socialmente responsable tenderán a institucionalizarse y a traducirse en normas de observancia obligatoria, como resultado de la presión social y la movilización de las organizaciones de la sociedad civil en defensa del medio ambiente, los derechos humanos (laborales, de género, infantiles, etcétera) y una vida comunitaria con mayores niveles de equidad y participación ciudadana. Por otro lado, como resultado de esta presión social, las prácticas de RSE han pasado a formar parte del ámbito de las políticas públicas y, con ello, de los intereses generales de la colectividad supuestamente representados en el Estado. Ello significa que, de manera previsible, las empresas se verán forzadas a la adopción de prácticas de RSE cada vez más avanzadas y selectivas lo cual, en un contexto de crisis económica

como el actual, es de esperar que conlleve elementos adicionales de tensión sobre las estructuras económicas y sociales.

En síntesis, la emergencia de un nuevo paradigma de crecimiento económico que busque en alguna medida la sustentabilidad económica, social y ecológica y, por consiguiente, contemple como uno de sus rasgos constitutivos la gestión empresarial socialmente responsable, dependerá, muy probablemente, de la presión que puedan ejercer las clases subalternas sobre el Estado y las empresas; es decir de la participación organizada de la sociedad civil que haga suyas las demandas de la sustentabilidad. Sin embargo, el desarrollo con sustentabilidad, única garantía de permanencia de la especie en el planeta, difícilmente podrá lograrse en el marco del régimen capitalista de producción, lo que en el contexto contemporáneo trae de nuevo al centro del debate la necesidad de su sustitución histórica.⁴²

En este sentido, las reflexiones esbozadas aquí constituyen un aporte inicial a la apertura de nuevas vías de investigación en torno a la RSE, que vayan más allá de las limitaciones de los enfoques convencionales y sienten sobre nuevas bases el estudio de este fenómeno, particularmente en México y las demás economías latinoamericanas.

Referencias bibliográficas

- Aglietta, M. (1976). *Régulation et crise du capitalisme. L'expérience des Etats-Unis*, Paris: Calmann-Lévy.
- y A. Brender (1984). *Les métamorphoses de la société salariale*, Paris: Calmann-Lévy.
- Altwater, E. y B. Mahnkopf (2002). *Las limitaciones de la globalización. Economía, ecología y política de la globalización*, México: Siglo XXI.
- Barnard, Ch. I. (1938). *The Functions of the Executive*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Boyer, R. (1979). “La crise actuelle: une mise au point en perspective historique. Quelques réflexions à partir d’une analyse du capitalisme français en longue période”, *Critiques de l’économie politique (nouvelle série)*, núm. 7-8, abril-septiembre, Paris, Maspero, pp. 5-113.
- (1986). *La théorie de la régulation. Une analyse critique*, Paris: La Découverte.

⁴² Concordamos en lo esencial con la posición expuesta por Foladori (2007), la cual considera irrealizable lograr la sustentabilidad social en el marco del desarrollo capitalista, a pesar de los avances que pudieran alcanzarse en la sustentabilidad ecológica.

- Carroll, A. (1979). "A Three Dimensional Model of Corporate Performance", *Academy of Management Review*, núm. 4, pp. 497-505.
- Coase, R. (1937). "The Nature of the Firm", *Economica*, núm. 4, pp. 386-405.
- Coors, A. y W. Winegarden (2005). "Corporate Social Responsibility—Or Good Advertising?", *Regulation*, spring.
- Crawford, D. y T. Scaletta (2005). "The Balanced Scorecard and Corporate Social Responsibility: Aligning Values for Profit", *CMA Management*, octubre.
- y L. Rayman-Bacchus (2004). *Perspectives on Corporate Social Responsibility*, Aldershot, Hants, England: Ashgate Publishing, Ltd.
- Destanne de Bernis, G. (1983). *Une alternative à l'hypothèse de l'équilibre économique général: la régulation de l'économie capitaliste*, Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble.
- Donaldson, T. y L. Preston (1995). "The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications", *Academy of Management Review*, núm. 2, pp. 65-91.
- Drucker, P. (1964). *Managing for Results: Economic Tasks and Risk-taking Decisions*, Harper and Row Publishers Inc.
- Engels, F. (1971). "El origen de la familia, la propiedad privada y el Estado", en Marx, K. y F. Engels, *Obras Escogidas* (2 T.), Moscú, pp. 168-325.
- Foladori, G. (2007). "Paradojas de la sustentabilidad: ecológica versus social", *Trayectorias*, núm. 24, Monterrey, UANL, pp. 20-30.
- Freeman, R. (1984). *Strategic Management: A Stakeholder Perspective*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- y J. L. Medoff (1983). *What Do Unions Do?*, New York: Basic Books.
- Friedman, M. (1962). *Capitalism and Freedom*, Chicago: University of Chicago Press.
- (1970). "The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits", *New York Times*, 13 de septiembre, pp. 122-126.
- Georgescu-Roegen, N. (1996). *La Ley de la entropía y el proceso económico*, Madrid: Fundación Argentina.
- Griffin, J. y J. Mahon (1997). "The Corporate Social Performance and Corporate Financial Performance Debate: Twenty-five Years of Incomparable Research", *Business & Society*, 36 (1), pp. 5-31.
- Harcourt, G. C. y N. F. Laing (comp.) (1977). *Capital y crecimiento*, Lecturas de El Trimestre Económico, núm. 18, México: FCE.
- Hunt, E. K. y J. G. Schwartz (comp.) (1977). *Crítica de la teoría económica*, Lecturas de El Trimestre Económico, núm. 21, México: FCE.
- Hutton, R., L. D'Antonio y T. Johnsen (1998). "Socially Responsible Investing", *Business and Society*, núm. 37, pp. 281-305.

- Jones, T. y A. Wicks (1999). "Convergent Stakeholder Theory", *Academy of Management Review*, núm. 24, pp. 206-221.
- Korhonen, J. (2002). "The Dominant Economic Paradigm and Corporate Social Responsibility", *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, núm. 9, (1), pp. 67-80.
- Lepage, H. (1978). *Demain le capitalisme*, Paris: Librairie Générale Française.
- Lipietz, A. (1979). *Crise et inflation, pourquoi? L'accumulation intensive*, Paris: Maspero.
- (1986). *Mirages et miracles. Problèmes de l'industrialisation dans le tiers monde*, Paris: La Découverte.
- Mander, J. (1992). *In the Absence of the Sacred*, San Francisco, CA: Sierra Club Books.
- Mazier, J., M. Basle, y J.-F. Vidal (1984). *Quand les crises durent...*, Paris: Economica.
- McWilliams, A. y D. Siegel (2000). "Corporate Social Responsibility and Financial Performance: Correlation or Misspecification?", *Strategic Management Journal*, núm. 21, 603-609.
- (2001). "Corporate Social Responsibility: A Theory of the Firm Perspective", *Academy of Management Review*.
- Milchen, J. (2002). *Inherent Rules of Corporate Behavior*, Bozeman, MT, ReclaimDemocracy.org.
- Moore, G. (2001). "Corporate Social and Financial Performance: An Investigation in the U.K. Supermarket Industry", *Journal of Business Ethics*, núm. 34, (3-4), pp. 299-315.
- Moskowitz, M. (1975). "Profiles in Corporate Responsibility", *Business and Society Review*, spring, pp. 28-42.
- Murray, J. (2004). *Corporate Social Responsibility: An Overview of Principles and Practices*, Ginebra, Working Paper núm. 34, World Commission on the Social Dimension of Globalization, OIT.
- Pearce, D. W. y J. Warford (1994). *World without End: Economics, Environment and Sustainable Development*, Oxford: Oxford University Press.
- Peinado-Vara, E. (2004). *Corporate Social Responsibility in Latin America and the Caribbean*, Washington D.C.: BID.
- Pigou, A. C. (1969): *Socialismo y capitalismo comparados/La «Teoría General» de Keynes*, Barcelona: Ariel.
- Porter, M. y M. Kramer (2002). "The Competitive Advantage of Corporate Philanthropy", *Harvard Business Review*, núm. 80, (12), pp. 57-68.

- Preston, L. (ed.) (1978). *Research in Corporate Social Performance and Policy*, Vol. 1. Greenwich, CT: JAI Press.
- Roegen, N. G. (1971). *The Entropy Law and the Economic Process*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Rostow, W. W. (1967). *Las etapas del crecimiento económico*, México: FCE.
- Russo, M. V. y P. A. Fouts (1997). "A Resource-Based Perspective on Corporate Environmental Performance and Profitability", *Academy of Management Journal*, núm. 40, pp. 534-559.
- Salama, P. (1979). "Etat et capital. L'Etat capitaliste comme abstraction réelle", *Critiques de l'économie politique (nouvelle série)*, núm. 7-8, Paris, Maspero, pp. 224-261.
- Salazar Cantú, J. J. (2006). *La responsabilidad social de la empresa. Teoría y evidencia para México*, tesis doctoral, Instituto de Investigaciones Sociales, Monterrey, Universidad Autónoma de Nuevo León.
- Salazar, S. (2004). *La responsabilidad social corporativa en México como una herramienta estratégica para la competitividad: Un enfoque econométrico y prospectivo*, tesis de maestría, ITESM, Monterrey.
- Siegel, D. S. y D. F. Vitaliano (2005). *An Empirical Analysis of the Strategic Use of Corporate Social Responsibility*, New York: Rensselaer Polytechnic Institute.
- Solís González, J. L. (1990). "México 1983-1988: Hacia una interpretación marxista del capitalismo mexicano y su crisis", en *Testimonios de la crisis. 4. Los saldos del sexenio (1982-1988)*, coord. Esthela Gutiérrez, México: Siglo XXI, pp. 23-61.
- y C. Delfini (1984). "Algunos elementos metodológicos para la teoría marxista del Estado capitalista", *Análisis Económico*, vol. III, núm. 1, México, UAM-A, pp. 239-262.
- Thompson, E. P. (1977). *La formación histórica de la clase obrera. Inglaterra: 1780-1832*, Barcelona: Laia.
- Thurow, L. C. (1988). *Corrientes peligrosas. El estado de la ciencia económica*, México: FCE.
- Waddock, S., y S. Graves (1997). "The Corporate Social Performance-Financial Performance Link", *Strategic Management Journal*, núm. 18, pp. 303-319.
- Webb, T. y Hohnen, P. (2006). "Corporate Responsibility -The Connected World in 2006", *Ethical Corporation*, enero.
- Wright, P. y S. Ferris (1997). "Agency Conflict and Corporate Strategy: The Effect of Divestment on Corporate Value", *Strategic Management Journal*, núm. 18, pp. 77-83.

Documentos

Documentos de la Organización Mundial de Comercio (OMC) relativos al Mecanismo de Revisión de la Política Comercial de México

*Jesús Zurita González**

Introducción

Por la importancia que representa acceder al conocimiento sobre la evolución de la política comercial (y de inversión extranjera directa) de México, en esta ocasión se incluyen en la presente sección varios documentos de la OMC dados a conocer a principios del presente año.

Los cuatro trabajos que a continuación se presentan forman parte del mecanismo de revisión de esta institución sobre la política comercial de México, que en esta ocasión culminó en enero de 2008. La anterior se llevó a cabo en 2002. Su versión completa, con toda la documentación relativa, se encuentra en: (http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp295_e.htm).

El primer documento contiene el índice de la revisión completa que sobre la política comercial del país realizó el Secretariado de la OMC, así como el resumen de las observaciones de esta institución.

¹ Profesor-Investigador del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco y Director de la Revista *Análisis Económico* (jesus.zurita.gonzalez@gmail.com).

El segundo establece la postura de las autoridades mexicanas con relación a la política comercial del país. En el tercer documento la OMC discute el régimen de comercio e inversión de México. En el cuarto, el Profesor Isidro Morales académico de la Universidad de las Américas, a solicitud de la OMC, comenta la política comercial agrícola de México (caso de estudio 28 de la OMC).

La intención de Análisis Económico es que en esta sección se presenten documentos que permitan a académicos y estudiantes, así como a la comunidad interesada en estos temas, tener acceso a información y análisis de relevancia sobre la realidad económica nacional.

World Trade Organization

Trade Policy Review

Report by the Secretariat

Mexico

This report, prepared for the fourth Trade Policy Review of Mexico, has been drawn up by the WTO Secretariat on its own responsibility. The Secretariat has, as required by the Agreement establishing the Trade Policy Review Mechanism (Annex 3 of the Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization), sought clarification from Mexico on its trade policies and practices.

Contents

	<i>Page</i>
Summary Observations	Vii
(1) Economic Environment	Vii
(2) Trade Policy and Investment Framework	Vii
(3) Market Access for Goods	viii
(4) Measures Affecting Exports	ix
(5) Other Measures Affecting Trade	ix
(6) Sectoral Policies	x
I. Economic Environment	1
(1) Overview	1
(2) Macroeconomic trends	1
(i) Structure, growth and employment	1

(ii) Fiscal policy	4
(iii) Monetary and exchange-rate policy	7
(iv) Balance of payments	9
(3) Developments in Trade and Investment Flows	11
(i) Trade in goods	11
(ii) Trade in services	12
(iii) Foreign direct investment	12
(4) Outlook	14
II. Trade And Investment Regime	15
(1) Overview	15
(2) General Legal Framework	15
(3) Trade Policy Formulation and Objectives	17
(4) Foreign Investment Regime	18
(i) Formulation and regulatory framework	18
(ii) Restrictions on foreign investment	19
(iii) International investment agreements	21
(5) International Trade Relations	22
(i) WTO	22
(ii) Free-trade agreements (FTAs)	23
(iii) Other agreements and arrangements	29
III. Trade Policies By Measure	30
(1) Overview	30
(2) Measures directly affecting imports	32
(i) Registration, documentation and customs procedures	32
(ii) Customs valuation	35
(iii) Rules of origin	36
(iv) Tariffs	38
(v) Other charges affecting imports	43
(vi) Prohibitions, restrictions and import licensing	45
(vii) Contingency measures	47
(viii) Technical regulations and standards	51
(ix) Sanitary and phytosanitary measures	57
(3) Measures Directly Affecting Exports	63
(i) Registration and documentation	63
(ii) Export taxes and duties	63
(iii) Export prohibitions and restrictions and licensing regime	64

(iv)	Tariff and tax concessions	66
(v)	Export financing, insurance and guarantees	70
(vi)	Export promotion	72
(4)	Other Measures Affecting Production and Trade	73
(i)	Establishment and taxation of companies	73
(ii)	Competition policy and price controls	76
(iii)	Incentives	79
(iv)	State-trading enterprises and privatization	85
(v)	Government procurement	86
(vi)	Protection of intellectual property	89
IV.	Trade Policies By Sector	94
(1)	Overview	94
(2)	Agriculture	95
(i)	General features	95
(ii)	Policy objectives	96
(iii)	Agricultural support indicators	97
(iv)	Policy instruments	98
(3)	Manufacturing	106
(i)	Main features	106
(4)	Energy	109
(i)	Main features	109
(ii)	Hydrocarbons	110
(iii)	Electricity	114
(5)	Services	116
(i)	Multilateral commitments	116
(ii)	Telecommunications	116
(iii)	Financial services	121
(iv)	Air transport and airports	126
(v)	Maritime transport	129
(vi)	Professional services	131
	References	135
	Appendix Tables	141

Tables

	<i>Page</i>
I. Economic Environment	
I.1 Structure of GDP by expenditure, 2001-2007	2
I.2 Main economic indicators, 2001-2007	3
I.3 Balance of the Federal non-financial public sector (NFPS), 2001-2007	5
I.4 Main monetary indicators, 2001-2007	8
I.5 Balance of payments, 2001-2007	9
I.6 Trade in services, 2001-2007	12
I.7 Foreign direct investment (FDI) by sector, 2001-2007	13
I.8 Foreign direct investment (FDI) by country of origin, 2001-07	13
II. Trade and Investment Regime	
II.1 Limits on foreign holdings in economic activities and companies subject to specific regulation, 2007	20
II.2 Free-trade agreements (FTAs) signed by Mexico, 1993-2006	23
III. Trade Policies by Measure	
III.1 MFN tariff structure, 2007	39
III.2 Summary of MFN tariffs, 2007	40
III.3 Products subject to the requirement of a prior import licence from the Ministry of the Economy, june 2007	46
III.4 Anti-dumping duties and countervailing measures, 1 january 2002–31 december 2006	49
III.5 Notifications of technical regulations and conformity assessment procedures to the TBT Committee, january 2002–april 2007	53
III.6 Notification of sanitary and phytosanitary regulations to the SPS Committee, january 2002–august 2007	59
III.7 Goods subject to export taxes	64
III.8 Goods subject to a prior export licence or notification to the Ministry of the Economy	65
III.9 Credits and financial services from the National Foreign Trade Bank (BANCOMEXT)	70

III.10	Principal taxes applicable to companies and natural persons engaged in business activities	75
III.11	Federal programmes in support of industrial activity by entity, October 2007	79
III.12	Tax incentives for the promotion of economic activities	81
III.13	Fiscal costs budget, 2006	82
III.14	Credits and financial services of the National Finance Company, S.N.C. (NAFIN)	83
III.15	Mexican participation in international agreements on intellectual property rights	89
III.16	Summary of the protection of intellectual property rights in Mexico, 2006	91
IV.	Trade Policies by Sector	
IV.1	Agricultural support estimates, 2001-06	97
IV.2	Multilateral tariff quotas and import volume, 2006	98
IV.3	Productivity in the manufacturing sector in real terms (per cent), 2001-06	107
IV.4	Manufacturing industry's share of GDP, 2001-06	107
IV.5	Structural indicators, maquiladora industry, 2001-2006	108
IV.6	Private participation in the hydrocarbon sector	112

Appendix Tables

	<i>Page</i>
I. Economic Environment	
AI.1 Merchandise exports by product, 2001-2006	143
AI.2 Merchandise imports by product, 2001-2006	145
AI.3 Merchandise exports by trading partner, 2001-2006	147
AI.4 Merchandise imports by trading partner, 2001-2006	148
II. Trade and Investment Regime	
AII.1 Selected notifications to the WTO, october 2007	149
AII.2 Issues involving Mexico subject to WTO dispute settlement, 2002-2007	153
III. Trade Policies by Measure	
AIII.1 Summary of preferential tariffs, 2007	155
AIII.2 Initiation of anti-dumping investigations, 1 january 2002 to 31 december 2006	159
IV. Trade Policies by Sector	
AIV.1 Summary of Mexico's specific commitments under the GATS	161

Summary Observations

1. Since its previous Review in 2002, Mexico has continued with the gradual and unilateral liberalization of its trade regime. It has also concluded new free-trade agreements, now conducting 85 per cent of its trade with preferential partners. While preferential agreements have played an important role in Mexico's liberalization efforts, they have also altered economic incentives. At the same time, some barriers to MFN trade and foreign investment limit the access of Mexican consumers and producers to certain goods and services on more competitive terms.
2. In recent years Mexico's economic performance has been solid, and several sectors of its economy have achieved high levels of development. Nevertheless, per capita income has risen only modestly and alleviating poverty remains a challenge. Thus, steps to speed up productivity growth would seem necessary, such as increasing competition in the domestic market and establishing a more uniform incentive structure; the latter could include the rationalization of the MFN tariff and of special fiscal regimes. Further structural reform would contribute to reducing bottlenecks in areas such as energy, telecommunications and transport. Resolving these long-standing issues would help Mexico to take advantage of the significant progress already attained in order to accelerate growth and achieve higher living standards.

(1) Economic Environment

3. In 2006, Mexico's per capita income was around US\$8,000, having increased at an average annual real rate of 1.7 per cent between 2001 and 2006. Over the same period, the average annual real increase in GDP was 2.3 per cent. After stagnating in 2001-02, partly because of the economic downturn in the United States, Mexico's economic growth resumed, boosted by internal demand and a favourable external environment.
4. Prudent fiscal management has allowed for the gradual consolidation of the federal budget and the reduction of the public debt to GDP ratio; measures are also being taken to lessen the dependence of public finances on petroleum revenue. Mexico has successfully implemented an inflation-targeting regime, maintaining inflationary expectations at around the objective of 3 per cent.
5. Despite the persistent and large deficit in the services balance, the current account deficit of the balance of payments has virtually disappeared, mainly because of increased family remittances. In 2006, trade in goods accounted for some 60

per cent of GDP. Growth in trade has been accompanied by changes in its composition and direction. For example, in value terms, petroleum exports have increased even though manufactures are still the predominant export. Imports from Asia, notably China, have risen significantly, although the United States remains by far Mexico's leading trade partner.

(2) Trade Policy and Investment Framework

6. Mexico is an original member of the WTO and considers that the multilateral system is the principal instrument for liberalizing global trade. It believes that the multilateral trading system and preferential agreements should be complementary, while acknowledging that there are certain issues on the trade agenda that can only be resolved in the multilateral sphere. In September 2003, Mexico hosted the WTO's Fifth Ministerial Conference in Cancún.
7. During the period under review, Mexico has made no fundamental changes to its internal legal framework or its trade policy. The latter is aimed at expanding and diversifying markets abroad, continuing to negotiate preferential agreements, and reinforcing the legal framework in order to attract foreign investment. Mexico recognizes that trade liberalization must be accompanied by other measures to boost competitiveness.
8. Mexico has submitted a large number of notifications to the WTO, but there have been delays in submitting others. Since 2002, under the WTO dispute settlement mechanism, Mexico has been involved in six cases as a complainant, seven as a defendant, and 27 as a third party.
9. Mexico has 12 preferential agreements with 44 countries; the agreements with Japan and Uruguay were signed during the period under review. Preferential agreements have led to the substantial liberalization of Mexico's trade regime. Nevertheless, their large number has altered economic incentives and the allocation of resources, and has made the administration of trade policy instruments more complicated.
10. Mexico sees the promotion of foreign investment as an essential complement to trade liberalization. No limits are set for foreign investment in activities not reserved or subject to specific regulations. However, some sectors are still reserved for the State, while others are reserved for Mexican capital, require a majority of Mexican capital, or prior approval before foreign participation may exceed 49 per cent of the total equity. Exceeding the limits set on foreign investment is permitted through the use of neutral investment (shares with no voting rights).

(3) Market Access for Goods

11. Mexico has lowered its simple average MFN tariff, from 16.5 per cent in 2001 to 11.2 per cent in 2007. Agricultural goods still receive higher tariff protection (23.0 per cent) than other products (9.9 per cent). The applied tariff is complex and tariff dispersion has increased. There is negative tariff escalation between raw materials and semi-processed products, which has led to inconsistencies in the tariff structure. These could be addressed by further reducing MFN tariffs and simplifying their structure.
12. Mexico has bound all its tariffs, at an average rate of 36.0 per cent, thus enhancing predictability; this could be further increased by reducing bound tariffs so as to narrow the gap of almost 25 percentage points between average applied and bound rates.
13. In the Uruguay Round, Mexico committed to allocate tariff quotas for a number of agricultural products, but reserved most of these for particular countries. Mexico also administers tariff quotas under preferential agreements and on an autonomous basis. Tariff quota administration is complex and lacks transparency; for most products, no procedures were established to allocate WTO-related tariff quotas in 2007. Mexico's most recent notification to the WTO on tariff quotas covered the period 1996-99. Domestic consumption requirements are applied in the allocation of tariff quotas for powdered milk and maize.
14. Mexico has adopted several measures to streamline foreign trade procedures but some procedures remain complex. This suggests the need to continue the process of customs reform and the simplification of foreign trade regulations. Customs valuation still involves the application of an estimated price mechanism to certain products, which involves the deposit of a guarantee when the declared value is lower than the estimated price.
15. Mexico uses both preferential and non-preferential rules of origin; the latter are aimed at preventing circumvention of contingency measures.
16. A customs processing fee is payable on imports, generally at a rate of 0.8 per cent of the customs value; preferential imports are not subject to this fee. Products such as used vehicles and clothing are subject to prior import permits with the aim, *inter alia*, of protecting the environment and public health. The prior notice mechanism for imports has been abolished.
17. Through anti-dumping measures, Mexican producers have actively sought protection against imports they deem to be unfair. Between January 2002 and December 2006, the authorities initiated 42 anti-dumping investigations that resulted in the adoption of 24 definitive duties. In June 2007, 70 anti-dumping duties were in effect, concerning mostly products from China and the United States.

18. In general, the procedures for adopting technical regulations (Mexican official standards, NOMs) are clearly defined. In some cases, importers of products from countries with which Mexico has a preferential agreement may utilize the certification obtained by other importers of the same product. Goods subject to sanitary and phytosanitary measures must comply with NOMs, phytosanitary or animal health information sheets, and/or inspection requirements.

(4) Measures Affecting Exports

19. Mexico promotes exports by granting tariff and fiscal concessions as well as administrative facilities. The major promotion instruments, the Maquila and the PITEX, were amalgamated into the IMMEX programme at the end of 2006. This programme grants fiscal benefits subject to compliance with minimum export requirements, unless preferential agreements provide otherwise. In addition to this scheme and the duty drawback, other programmes provide administrative facilities and/or financial support to companies meeting export requirements. Mexico has not made any notifications on new or updated (non-agricultural) subsidies since 2001.
20. Mexico also provides several export financing and guarantee schemes through development banks. After having incurred large losses, the leading export bank was reorganized in 2007.

(5) Other Measures Affecting Trade

21. Since 2002, Mexico has implemented several sectoral promotion programmes (PROSECS) under which the beneficiary companies may import inputs at reduced tariffs in order to produce particular goods. As indicated in an official study, the PROSECS are not the best solution for offsetting the impact of MFN tariffs on the costs of companies importing inputs from non-preferential sources, inasmuch as their scope is limited and they involve administrative costs.
22. In addition to the PROSECS, there are many other government support programmes in specific areas. It would be helpful to analyse the extent to which the benefits derived from the various support programmes, including those oriented towards exports, offset their fiscal cost and the distortions they may cause among various activities.
23. Since its last Review, Mexico has strengthened its competition legislation and competition authority. Nevertheless, there are still monopolies and/or insufficient levels of competition in industries such as electricity, hydrocarbons, and

telephony. Enhancing competition in these and other key sectors of the economy is one of Mexico's most pressing economic policy challenges.

24. Mexico is neither a signatory to nor an observer in the WTO Agreement on Government Procurement. Most government procurement takes place through tenders only open to Mexican persons and goods, or to Mexicans and foreigners from countries with which Mexico has signed relevant agreements. Although this could assist the domestic industry, it could also raise the cost of government procurement to the detriment of taxpayers.
25. In 2000, the TRIPS Council examined Mexico's intellectual property legislation and Mexico has notified subsequent amendments. In several areas, Mexico grants protection that exceeds the minimum periods laid down in the TRIPS Agreement. For example, copyrights were extended to 100 years in 2003. It would be useful to analyse how such an extension achieves a balance between the economic interests of right holders and those of users.

(6) Sectoral Policies

26. Mexico has continued the reform of the agriculture sector to improve its market orientation. There has been a reduction in the most distorting interventions and the efficiency of transfers to producers has been improved, but market price support and output-based payments still account for over half the support given to producers. It would seem necessary to introduce further reforms in order to facilitate the reallocation of resources among activities and achieve a sustainable increase in the sector's productivity.
27. The manufacturing sector has played a key role in Mexico's development and integration into the global economy. Nevertheless, in recent years the sector has lost part of its previous dynamism, owing both to cyclical factors and to a loss of competitiveness in international markets. The authorities are aware of these challenges and are considering implementing reforms to enhance competitiveness. Because of the large size and diversification of the sector, horizontal reforms that minimize the distortion of incentives would be particularly appropriate.
28. The Constitution provides that the State must be responsible for exploiting hydrocarbons and for generating and distributing electric power to the public. A heavy tax burden and consumption subsidies have meant that both the state-owned oil company, PEMEX, as well as the state-owned companies in the electricity sector, are facing significant difficulties in financing the investment required. It would therefore appear essential to carry out structural reforms that

ensure their financial viability, increase their efficiency, and allow a better use of Mexico's energy resources.

29. In the services sector, Mexico made specific commitments in ten of the 12 sectors of the GATS. It adopted the Fifth Protocol on Financial Services and the Fourth Protocol on Basic Telecommunications, accepting also the Reference Paper on regulatory principles in telecommunications. In the context of the DDA negotiations, Mexico submitted an initial offer in 2003 and a revised offer in 2005.
30. In many cases, the market access provisions in Mexico's legislation and preferential agreements are more liberal than the commitments it undertook under the GATS. Mexico could enhance the predictability of its investment regime by closing this gap. This could help to attract foreign investment, boost economic growth, and lead to more uniform treatment between preferential partners and other WTO Members.
31. In the telecommunications sector, the traditional operator, TELMEX, still has a dominant position in key markets. Moreover, interconnection problems remain among operators, and the price of service is high. Foreign capital participation is limited to 49 per cent, except in the case of mobile telephony, where it may exceed this limit subject to authorization. Relaxing these restrictions could complement other efforts being made to improve the competitive environment.
32. In recent years, several reforms have transformed Mexico's financial sector, improving its regulation and supervision. Concurrently, commercial banking has seen significant internationalization. There are no restrictions on foreign capital participation in banks or insurance companies from countries with which Mexico has a free-trade agreement that includes a chapter on financial services. Foreign capital from other countries may have effective control of a bank but not of an insurance company. In general, insurance may be taken out with foreign insurance companies only if a firm established in Mexico cannot cover the risk.
33. Mexico's aviation market was dominated by a state-owned duopoly, but recent privatizations and the entry into the market of low-cost airlines have led to a considerable increase in competition. Foreign investment is limited to no more than 25 per cent of the capital of companies providing scheduled domestic air transport services, and up to 49 per cent of companies managing airports.
34. There has been large-scale investment in modernizing the port infrastructure, but the authorities are aware that further progress is needed. Cabotage is restricted

to shipping lines with a majority of capital held by Mexicans. International maritime transport is provided almost entirely by foreign shipping.

35. Lines, nevertheless they may only participate if the ship's country of origin offers Mexico reciprocal treatment.
36. A professional licence is required in order to engage in a profession in Mexico. The licence is valid nationally and requires, *inter alia*, possession of a recognized professional qualification and completion of a social service. Some professional and technical services are reserved for Mexican nationals. The exercise of professions by foreigners is subject to the principle of reciprocity.

Trade Policy Review

Report by Mexico

Pursuant to the Agreement Establishing the Trade Policy Review Mechanism (Annex 3 of the Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization), the policy statement by Mexico is attached.

Contents

	<i>Page</i>
Introduction	5
I. Economic Environment	5
II. An Open Trade Policy: One Of The Central Elements Of Mexico's Development Strategy	8
III. Mexico And The Multilateral Trading System	10
IV. Trade Policy	11
A. Tariffs	11
B. Customs procedures	11
C. Standards	12
D. Services	13
E. Investment	14
F. Intellectual property	15
G. Competition policy	15
H. Regulatory improvement	16
I. Government procurement	18
V. Bilateral And Regional Agreements	18
Conclusions	19

Introduction

Since its last trade policy review, Mexico has continued with its open trade policy combining unilateral liberalization, a broadening of benefits under Free Trade Agreements (FTAs), the conclusion of further trade agreements, a steady drive towards an environment which fosters trade and investment and determined support for the Doha Round negotiations at the World Trade Organization (WTO).

1. This presentation is divided into six sections. The first deals with Mexico's economic environment. The second explains how the opening up of trade has become one of the pivots both of Mexico's strategy of integration into the international economy and of its development. The third is concerned with the importance of the multilateral trading system for Mexico in an increasingly inter-dependent world. The fourth describes the most important elements of its trade policy. The fifth covers the trade agreements to which Mexico is party. The final section presents the conclusions.

I. Economic Environment

2. Over the last five years the Mexican economy has gradually returned to sustained growth. Between 2002 and 2005 annual growth in Gross Domestic Product (GDP) increased from 0.8 per cent to 2.8 per cent in real terms. In 2006, Mexican GDP grew by 4.8 per cent in real terms.
3. In 2006, as in 2004 and 2005, domestic expenditure, production and employment benefited considerably from the expansion in oil and non-oil exports and receipts from family remittances. However, the slowdown in the United States' economy in 2007 and similar projections for 2008 could result in a slowdown in Mexico's growth rate in the near future.
4. External trade has had an increasingly large impact on Mexico's growth. Between 2002 and 2006, total trade rose from 50.9 per cent to 60.3 per cent of GDP. During this period total exports rose from US\$161 billion to US\$250 billion, suggesting an average growth rate of 11.6 per cent.
5. Mexico's exports are widely spread over the various areas of economic activity.
6. On the one hand, exports of crude oil have been particularly robust over the last four years with an average annual growth of 27 per cent, boosted by high international prices for crude oil. Moreover, non-oil exports also performed well as a whole. Among the sectors where exports performed best the highlights are exports in the automotive sector (average annual growth of 15.6 per cent), steel and mineral-metallurgy industries (30.5 per cent) and the chemicals and

plastics industries (14.7 per cent average annual growth). By contrast, exports in the textiles industry fell over the period from 11 billion dollars in 2002 to 9.3 billion dollars in 2006 (-4.2 per cent annual fall). The proportion of exports from Mexico represented by the maquiladora (in-bond) industry has remained steady at 48 per cent over the period 2002-2006.

7. The principal exporting sectors in 2006 were electrical and electronic equipment and devices (US\$56.3 billion); the automotive industry (US\$53.1 billion); exports of crude oil (US\$34.7 billion); special equipment and machinery for various industries (US\$27.8 billion); and the textile and footwear industry (US\$89.3 billion).
8. Products imported by Mexico in 2006 comprised principally electrical and electronic equipment and devices (US\$55.9 billion); special equipment and machinery for various industries (US\$36.2 billion); products for the chemicals and plastics industry (US\$32.4 billion); and products for the automotive industry (US\$31.3 billion). The composition of imports by target that year was 14.4 per cent final consumer goods, 73.6 per cent intermediate goods and 11.9 per cent capital goods.
9. The deficit in Mexico's trade balance experienced a slight reduction during the period 2002-2006 and fell from US\$7.6 billion to US\$6.1 billion. This deficit represents only 0.7 per cent of GDP and is due to the combination of the following factors:
 - i. A strong and growing surplus with trading partners in NAFTA (US\$79.3 billion in 2006).
 - ii. A near balance in trade with the other countries of the American continent (a deficit of US\$1.2 billion in 2006).
 - iii. A large deficit in the balance of trade with Europe (US\$20.6 billion) and Asia (US\$63.5 billion). Of note is the increase in the trade deficit with Asia, which in the main reflected trade with China (US\$22.8 billion). It should be noted that China continues to be the second-ranking supplier of goods to our country and the country with which Mexico has the greatest bilateral trade deficit.
10. Where trade in services is concerned, receipts obtained from non-factor services¹ grew at an average annual rate of 6.4 per cent between 2002 and 2006, and stood at US\$16.2 billion in 2006. At the same time expenditure under this heading

¹ Non-factor services include receipts and expenditure from the provision of various services which hold real and financial assets such as transport, accommodation, insurance and foodstuffs, among others. Receipts from factor services include receipts from ownership of real or financial assets which residents of Mexico hold abroad, as well as income held in Mexico by non-residents.

grew at an average annual rate of 7.4 per cent to stand at US\$22.3 billion in 2006. Thus, the deficit in trade in non-factor services fell to US\$6.1 billion.

11. The Mexican economy attracted flows of Foreign Direct Investment (FDI) totalling US\$21.7 billion in 2002, US\$15.3 billion in 2003, US\$22.3 billion in 2004, US\$19.6 billion in 2005 and US\$19.2 billion in 2006. The composition of FDI by target in 2002 was 41.0 per cent to the manufacturing sector, 31.9 per cent to financial services and 7.5 per cent to the transport and communications sector (the remainder went to other sectors, including trade). The corresponding figures for 2006 were 57.5 per cent to the manufacturing sector, 16.9 per cent to financial services and 2.5 per cent to transport and communications.
12. The export sector and FDI continue to be among the main sources of new jobs and made a significant contribution to the growth in formal employment in 2006 (the number of members of the *Instituto Mexicano del Seguro Social* (Mexican Social Security Institute) rose by 6.24 per cent). Overall, jobs related to export activities pay 37 per cent more than the rest of the economy and maquiladora (in-bond assembly) plants pay 3.5 times the Mexican minimum wage.
13. Where the fight against poverty is concerned, note should be made of the *Programa Oportunidades* (Opportunities Programme) which has been operational since 1997; its purpose is to provide support for education, health, nutrition and income and thereby develop the capacity of families living in poverty and extreme poverty. The percentage of the population living in poverty fell from 39.4 per cent in 2002 to 31.7 per cent in 2006 while the population living below the “indigence” line fell from 12.6 per cent to 8.7 per cent over the same period.
14. Macroeconomic policy has been governed by the basic principles of fiscal discipline and price stability. In particular, monetary policy based on inflation objectives has been highly successful, enabling inflation to fall from 5.7 per cent in december 2002 to 3.33 per cent by the close of 2005. Subsequently in 2006 inflation stood at 4.05 per cent and was influenced by significant increases in the prices of corn tortillas and sugar.
15. As regards exchange-rate policy, since 1995 the exchange rate has been determined freely by market forces and has fluctuated between 9.0 and 11.6 Mexican pesos per US dollar over the period 2002-2006. The balance of international reserves held by the Bank of Mexico has continued to increase, and rose from US\$48 billion in 2002 to US\$67.7 billion in 2006.
16. The prime objective of the Government of Mexico is to increase economic growth in a sustainable way and it is committed to promoting and implementing the structural reforms necessary to boost competitiveness in the production

- chains in the domestic market, reduce energy prices, increase the level of education of the workforce and, among other things, improve infrastructure.
17. With that in mind, in order to establish a modern structure of institutions which will make it possible to meet the country's needs in terms of public safety, regional development, combating poverty, education, health, housing and investment in infrastructure, on 12 September the Congress approved a reform of the public finances. The reform is based on four pillars:
 - i. Tax Administration: facilitate compliance and combat fiscal evasion more effectively.
 - ii. Public Spending: establish an institutional structure to ensure that expenditure is targeted at achieving more efficient and transparent outcomes in the three levels of government while at the same time encouraging efficiency and restraint.
 - iii. Fiscal Federalism: provide states and municipalities with better instruments and incentives for establishing a relationship based on joint responsibility between all levels of government, and
 - iv. Government Revenue: lay down the bases for a tax system whereby oil revenue can be replaced by more stable sources of income using natural schemes which foster investment, job creation and economic growth.
 18. In mid-2007 the Mexican Government established the *Programa Nacional de Infraestructura* –National Infrastructure Programme 2007-2012 which lays down the objectives, targets and measures which the Federal Government will promote to increase coverage, quality and competitiveness in this sector, which is of strategic importance to national development. The programme takes up the challenge of constructing a sound, modern and extensive infrastructure, supporting increased investment and mapping out measures with an overall view and a long-term perspective.²
 19. However, despite the stability of the macroeconomic figures, our country faces major challenges if it is to make its economy more competitive, and that is why efforts have been prioritized to complete structural reforms in various sectors such as education, energy and telecommunications.
 20. By using a combination both of the above and a sound macroeconomic policy, Mexico is positioning itself to cope with a less favourable world environment in the coming years, the result of the projected slowdown in the economies of

² (<http://www.infraestructura.gob.mx/>).

its principal trading partners and greater instability in world financial markets. To that end, Mexico is implementing a competitiveness agenda which among other things includes aspects relating to regulatory improvement, trade facilitation and competition policy.

II. An Open Trade Policy: One of the Central Elements of Mexico's Development Strategy

21. It was over 20 years ago that Mexico began opening up its trade with the implementation of a number of unilateral policies and its accession to the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) in 1986. Since then it has been increasing its presence on international markets, and activities related to external trade have grown to the extent that they currently account for nearly two thirds of its GDP.
22. Bilateral, regional and multilateral negotiations have yielded preferential conditions for access to markets in goods and services over third countries. There is currently a network of 12 FTAs providing secure, preferential access to the markets of 44 countries, over one billion potential consumers and three-quarters of world GDP. There are also six Economic Complementarity Agreements (ECAs) and there are 23 Reciprocal Investment Promotion and Protection Agreements (APPRIS) in force, which provide legal certainty both for Mexican investments abroad and for foreign investment in Mexico.
23. This has promoted development in the export sector, one of the principal drivers of economic growth and better paid jobs in Mexico. Exports rose from US\$26.7 billion in 1985 to US\$250 billion in 2006.
24. The significant reduction in or elimination of tariffs and other barriers to trade in imported goods and services has encouraged a reduction in production costs for inputs, machinery and equipment, and this in turn acts a stimulus for technological exchange as well as providing consumers with a greater and more varied supply of high-quality goods and services at international prices.
25. This translates into comparative advantages for Mexican products which incorporate those inputs. Over 85 per cent of Mexican imports are intermediate and capital goods which are instrumental in the production and export of merchandise.
26. Legal certainty and security has been conducive to attracting greater flows of FDI and to increasing investment abroad by Mexicans. As noted above, in 2006 Mexico received US\$19.2 billion in FDI while it made investments abroad of

over US\$35 billion. Between 2002 and 2006, FDI in Mexico increased by US\$73.4 billion (47 per cent) while investment abroad by Mexico rose by US\$22.8 billion (182 per cent).

27. Mexico is intent on involving more firms in export activities, since experience shows that this is a successful way to boost sales, create better-paid employment and modernize domestic industry. It also opens up possibilities of accessing new markets and quality inputs and creating strategic alliances which promote access to new technologies for the production industry. The 21,477 exporters in Mexico in 1993 had risen to 36,094 in 2006, an increase of 68.1 per cent. However, it is anticipated that there will have to be 80 thousand exporters by the end of 2012 if the goals of diversifying and boosting the country's penetration in international markets are to be achieved.
28. Accordingly, the economic policy of this government, in accordance with the National Development Plan 2007-2012, seeks to increase the productivity and competitiveness of the economy using a comprehensive strategy aimed at achieving sustained economic growth and stepping up job-creation in the form of an overarching public policy framework.
29. In view of this, a foreign trade policy aimed at further opening up trade policy will help increase the country's competitiveness, reduce costs of production and formalities for foreign trade transactions and will enable inputs to be obtained at lower prices, resulting in lower costs for Mexican exporters and consequently an increase in Mexico's competitiveness.
30. To be specific, under the framework of Mexico's external trade policy an agenda will be implemented with a view to deepening open trade practices through unilateral liberalization measures and participation in the multilateral trading system, new trade negotiations with strategic partners, greater promotion of exports and attraction of investment and defence of our country's commercial interests under bilateral and multilateral instruments. Mexico will also, where feasible, seek to implement an agenda for convergence between the trade agreements which Mexico has in place, with the aim of making it easier for economic operators to exploit them.
31. The external trade measures outlined above will aim to supplement the trade and industrial development policy framework being introduced by Mexico and to support Mexico's production structures sectorally. The broad outlines of the measures are summarized below:
 - i. Traditional Industries: We are seeking to reconvert and/or modernize traditional industries to improve conditions with a view to integrating them

- effectively in the globalization movement by drawing up sectoral agendas to increase their competitiveness.
- ii. High-Technology Industries: Scaling of production towards activities with greater value-added associated with technological invention, design and development through the establishment of sectoral agendas to raise the competitiveness of the sectors involved.
 - iii. Services: Make Mexico a hub for services with special emphasis on information technologies and logistics.
 - iv. Trade deregulation. Greater reduction in operating costs and streamlining of administrative formalities for enterprises in Mexico via trade facilitation, regulatory improvements and competition policy.
32. Mexico's agenda for trade negotiations will therefore have to support the above measures, and to that end Mexico will continue to promote the Doha Round negotiations and to focus on partners which help it achieve those ends.
33. Measures to incorporate higher domestic value added per unit exported have been established so as to maximize the benefits of the penetration of Mexican products on international markets. The supply of inputs to export firms is one way of promoting the international integration of domestic firms.
34. A number of sectoral initiatives are worthy of note in that regard, among them the ITA-Plus Program which promotes greater local integration by establishing primary linkages within production chains in the computer and telecommunications sectors, since these include, in addition to subassemblies raw materials such as steel and other metals, plastics and chemicals.

III. Mexico and the Multilateral Trading System

35. Mexico is a founding Member of the WTO. We consider the WTO to be the main mechanism for both trade liberalization and the establishment of a legal framework based on world trade rules. The opening up of Mexico's trade and its participation in the multilateral trading system continue to play a very important role in boosting its exports, spurring the economy and stimulating employment.
36. With a view to achieving greater openness and opportunities for developing countries and to strengthening the multilateral trading system, Mexico has been a great promoter of the Doha Development Round, even before it was launched in november 2001. Mexico hosted the Fifth WTO Ministerial Conference in 2003; and it has actively sought to adopt conciliatory positions conducive to agreements on various negotiating fronts. Mexico's chairmanship of the

negotiations on services and the role played by the country in the dispute settlement negotiations are clear examples of its commitment to the multilateral trading system.

37. Mexico also has a systemic interest in making the Doha Round a success. Despite its extensive network of FTAs, its external trade is likely to suffer if the multilateral trading system is weakened and subject to the tensions resulting from greater recourse to the dispute settlement mechanism. Mexico would not be immune to an increase in protectionist pressures among its main trading partners. This is due not only to the fact that Mexico is among the top ten exporting countries in a significant number of sectors, both agricultural and industrial, but also to the fact that protectionist measures would have a depressive effect on world revenue and may affect Mexico as the contractions in the main world economies did between 2001-2003.
38. As far as the exploitation of new markets is concerned, it should be noted that countries with which Mexico does not have an FTA are precisely the ones from which imports are increasing most quickly and whose economies are growing most rapidly at world level. Several of them have significant restrictions in place on imports of goods and services in respect of which Mexico has a comparative advantage. To that end the negotiations on trade liberalization and facilitation for our industrial and agricultural goods and our services under the Doha Round represent an opportunity to provide economic agents with the certainty that a specified level of openness will apply in their markets and that trade will be conducted in compliance with the rules agreed multilaterally.
39. There are in addition some matters not covered by the FTAs whose resolution during the negotiations is of vital importance, in particular internal aid and subsidies for agricultural exports, stricter antidumping disciplines and trade facilitation issues. Furthermore, a number of FTAs exclude products of interest to Mexican exporters from their scope, especially in the agricultural sector.
40. Furthermore, in the light of the proposal by the Government of President Felipe Calderón to continue the process of world integration in order to consolidate the country's competitive position in its principal markets and strengthen the search for new opportunities for trade and investment, the WTO is an appropriate forum for reducing bias against exports by way of greater openness as achieved through this round of negotiations.
41. The Doha Round is also an excellent opportunity to tackle systemic issues which, regardless of our current trade interests, will be extremely important when determining the validity of the multilateral trading system in the coming years.

42. Mexico's priority in this Round is for the "Development Dimension" to benefit all developing countries which are Members of the WTO without drawing distinctions between them and without creating a sub-category of membership.
43. Finally, the dispute settlement mechanism has proven to be an effective, essential tool for dealing with the concerns of the government and of our production and export sectors when other countries have adopted illegal measures which adversely affect our trade or systemic interests and it provides us with the opportunity to defend measures adopted by Mexico which are challenged by other Members of the Organization.
44. Mexico is the sixth most prolific user in the world of the dispute settlement mechanism and the second most prolific in Latin America. It is fighting to strengthen the system because the main beneficiaries of a stranger mechanism have been the developing countries.

IV. Trade Policy

A. Tariffs

45. The period 2002-2006 saw Mexico continuing to open up its trade both unilaterally and under regional agreements.
46. The challenges raised by a more competitive world environment brought a need to reassess trade policy so as to reduce the costs of inputs required by producers and exporters, particularly where those inputs are from countries with which Mexico does not have an FTA. As stated above, the WTO Member countries with which Mexico does not have an FTA are precisely the ones whose economies have grown the most and will continue to grow. For that reason Mexico regards it as essential to supplement its FTAs with a general policy to support trade openness at the multilateral level.
47. To that end, on 29 september 2006 Mexico unilaterally reduced its Most Favoured Nation (MFN) tariffs for 6,089 tariff headings, the aim being to reduce the cost of raw materials for the principal industries producing final goods, remove tariff discrepancies and reduce incentives to evade payment of tariffs. In the vast majority of cases the reduction in the tariff ranged from about 30 to 33 per cent.
48. Mexico has continued to promote its exports in a manner consistent with the WTO Agreements. The IMMEX Program, which entered into force on 1 November 2006 under the Decree for the Development of the Manufacturing, Maquiladora (In-Bond) and Export Services Industry, consolidates the pre-existing PITEX

and Maquila Programs by streamlining procedures and reducing the administrative costs associated with them. Support consists in automatic repayment of value added tax (VAT) and of any tariff paid on imported goods which are incorporated into exports.

B. Customs procedures

49. The process of customs modernization embarked upon a number of years ago remains one of the main strategies for enabling Mexico to enhance its importance as a strategic centre for attracting investment and developing productive activities at the international level. Of note among the most recent steps forward is the implementation at the beginning of March 2007 of the Plan to Modernize Customs for Competitiveness under which efforts will be redoubled in several fields, including investment in infrastructure and technology; streamlining of the legal, regulatory and operating framework of external trade; cooperation with the private sector and national and foreign authorities; and contribution to strengthening national security.
50. As part of the drive to achieve an international trading system which satisfies economic operators' new needs for a more rapid flow of goods in an environment of greater certainty, Mexico is in the process of implementing the standards to facilitate more efficient and reliable global trade which were adopted in 2005 in the framework of the World Customs Organization (WCO), along with initiatives to facilitate secure and efficient trade agreed under the Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) mechanism.
51. Mexico is working with the USA to implement the Bilateral Strategic Plan on Customs which was signed in August 2007. The Plan has seven strategic objectives covering issues such as cooperation to increase the integrity of customs staff, the automation of all customs dispatch processes, coordination of daily operations and infrastructure projects on the common border, the expansion of the two exclusive FAST/Exprés lanes programmes; strengthening of measures concerning the application of laws providing for joint, more effective action to combat smuggling, customs fraud and related offences; increased cooperation in security matters, especially for consignments of goods whose nature requires them to be subject to special checks; and the establishment of programmes to resume trading/customs activities in the event of disaster or emergency.
52. Mexico has likewise made significant progress in transparency, the implementation of schemes for businesses issuing certification, the application of information technologies for import and export formalities, the establish-

ment of facilities for temporary import, and the development of more sophisticated risk management systems, clearance of urgent shipments, integrity, advance rulings and appeal procedures. However, efforts must be ongoing in order to deepen and expand trade facilitation activities nationally and internationally to ensure that the benefits of facilitation result in more and better business opportunities for national industry, and that is why Mexico is participating in and has a great deal of interest in the conclusion of the trade facilitation negotiations currently under way in the framework of the Doha Round.

C. Standards

53. During the period covered by the review, a number of amendments were made to technical regulations and standards.
54. July 2006 saw reforms of the Federal Law on Metrology and Standardization (LFMN) which made the Ministry of the Economy the body responsible for the Law's implementation (Article 1) and laid down the composition of the Governing Board of the National Metrology Centre (Article 32), its assets structure (Article 37), and the structure of the National Standardization Commission (Article 59).
55. The web-page of the Ministry of the Economy's General Directorate of Standards (DGN), which was established in 1997, sets out information related to activities in the areas of metrology, national and international standardization, conformity assessment (approval and certification), quality and promotion. Additionally, notifications of WTO draft standards and FTAs entered into with Mexico can be accessed, national standardization (catalogue of Standards) can be consulted and the official designations "*calidad suprema*" (supreme quality) and "*hecho en México*" (made in Mexico) studied, as can the requirements for obtaining the *Código de Identificación del Fabricante Internacional* (International Manufacturer Identity Code).
56. In 2001, with a view to enhancing transparency, the DGN established a legal framework for the creation and operation of National Consultative Committees for Standardization (responsible for developing official Mexican standards or NOMs) and National Technical Committees for Standardization (responsible for developing voluntary Mexican standards or NMXS) and the involvement of Mexican committees in international organizations. There are currently 24 National Consultative Committees for Standardization responsible for developing NOMs, 34 National Technical Committees for Standardization

responsible for developing NMxs and two Standardization Committees responsible for developing benchmark standards (NRFs).

57. To facilitate international trade and boost consumer confidence, the DGN intends to review some 300 NOMs and 1,000 NMxs to examine how consistent they are with the relevant international standards.

D. Services

58. Mexico recognizes the huge importance of services to GDP and employment; indeed, they represent 70 per cent of total GDP and 63 per cent of employment. Mexico is also aware of their vast potential as a spur to the national manufacturing sector.
59. Any development strategy in the information economy must be solidly based in a dynamic, efficient services sector which complements the national strategy. Accordingly, trade policy in the sector has been targeted at strengthening the internal legal framework and integrating services in the world economy. During the period 2000-2006, Mexico supported openness in the sector at international level.
60. Since the opening of the Doha Round, Mexico has been actively involved in the negotiations of the Special Session of the Council for Trade in Services, which it currently chairs, and in the bilateral and the ongoing plurilateral negotiations at the WTO. As regards the subsidiary bodies of the General Agreement on Trade in Services (GATS), of note are the proposals it submitted to the Working Party on Domestic Regulation and the Working Party on GATS Rules, specifically in discussions on subsidies.
61. At bilateral and regional level, Mexico continues to support the full implementation and administration of commitments relating to cross-border trade in services set out in its FTAs.
62. The services sector in Mexico has recently been highlighted as part of a strategy to increase national competitiveness. Accordingly, Mexico is seeking greater market openness in dynamic sectors such as information technology services, movement of physical persons, distribution, construction, maritime transport services and trade in services generally. Similarly, Mexico is continuing its efforts to increase the competitiveness of financial services and services related to telecommunications infrastructure. Both sectors have experienced a surge during the last decade.
63. Changes in the regulatory framework aimed at improving competition have been adopted and implemented in the telecommunications services sector over

recent years. In the light of the National Development Plan (2001-2006) and the Sectoral Program for Communications and Transport (2001-2006) and in compliance with the Federal Telecommunications Law, the Federal Telecommunications Commission (COFETEL) has carried out a wholesale review of the regulatory framework governing the exchange of international traffic in order to bring it into line with the new technological environment and to satisfy users' needs. In that regard, on 15 June 2004 the plenary meeting of COFETEL decided to repeal the International Long Distance Rules and to issue the International Telecommunications Rules which, among other things, introduced greater streamlining in formalities for international long distance services, abolished the proportional return system and uniform settlement rates. Furthermore, with a view to guaranteeing user satisfaction, COFETEL issued the Basic Technical Quality Plan for Mobile Local Service Networks.

64. Opening up services such as long distance and public telephony to competition and investment in the telephony infrastructure led to an increase in the number of fixed lines³ over the period 1997-2006. Mobile telephony saw greater growth in that period. Despite changes in the density of fixed and mobile telephony, figures are lower than in other countries with a similar level of economic development. There has also been considerable growth in Internet access in Mexico.⁴ Nonetheless, levels of Internet penetration are lower than in other developing countries. Given that access to telecommunications services is a key aspect of social and economic development, the Government is continuing its efforts to establish public policies encouraging access to them.
65. Specific measures have been implemented since 2007 to achieve greater competitiveness in the sector. In October that year the program on frequency bands which will be the subject of tenders in 2008 was published. Additionally, to promote the efficient use of existing networks and encourage the competitiveness of inter-urban transport, the Federal Electricity Commission (CFE), the State body responsible for supplying electricity, will supply wholesale telecommunications services through its fibre optic network.⁵
66. The objective of Mexico's policy in this sector is currently to increase access to telecommunications services to a greater proportion of the population and to supply a greater diversity of better quality services for better prices in a

³ The number of lines went from 9.2 million to nearly 20 million, and per capita density rose from 9.8 to 18.9.

⁴ In 2001 Mexico had approximately 2 million subscribers; at the end of 2006 there were over 5 million.

⁵ The CFE's national fibre optic network measures 21,400 km., making it the second largest inter-urban transport network in the country; the largest extends over some 30 thousand kilometres and is owned by Teléfonos de México (Mexico Telephones-TELMEX).

framework of competition and free market participation. The Government is promoting strategies to (a) increase competition among suppliers of services; (b) encourage tariffs to enable a greater number of users to access the service; (c) develop the mechanisms and conditions necessary to encourage greater investment in telecommunications services infrastructure and foster efficient use of the existing infrastructure; (d) propose methods of funding and self-sustainability with a view to encouraging development and execution of projects using information technology (IT); and (e) participate alongside society in the design and development of strategies to facilitate the use of information and communication technologies (ICT).

67. The Government has also embarked upon work to review the regulatory framework governing telecommunications and the structure of COFETEL, with a view to improving competition.

E. Investment

68. The Foreign Investment Law (LIE) establishes that activities not expressly mentioned therein are fully open to FDI, and FDI may therefore be up to 100 per cent. The LIE was amended on 18 July 2006 to reduce the number of restricted activities and thereby achieve further liberalization.
69. As a result of that amendment it has been possible since 18 July 2006 to invest up to 100 per cent in the capital of financial leasing companies, financial factoring houses and limited scope financial companies.
70. Moreover, between 2002 and 2007 Mexico signed two FTAs containing a chapter on investment: with Uruguay (entered into force on 15 July 2004) and Japan (in force since 1 April 2005). The two chapters on investment are modelled on Chapter XI of the North American Free Trade Agreement (NAFTA).
71. Ten APPRIS were negotiated during the period under review. As of September 2007 Mexico had 23 APPRIS in force and two in the process of being implemented.
72. Free trade agreements and investment agreements establish a framework of clear, transparent rules which provide legal protection on a reciprocal basis for capital flows to the production sector and promote diversification in investment flows.

F. Intellectual property

73. Although Mexico already has a sound legal and institutional basis as regards intellectual property, during the period under review significant progress continued to be made in the protection of intellectual property rights in the

form of various adjustments and amendments which were approved with a view to furthering the protection of intellectual property rights in the country; the legislative instruments concerned were notified to the WTO in 2006.

74. Nationally, the *Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial* (Mexican Industrial Property Institute –IMPI) opened regional offices in strategic locations in the Mexican Republic to make its services more local and deal with individuals in person; the offices cover the Northern, Western, El Bajío and South-Eastern regions and serve 24 of the 32 States of the Republic.
75. At the multilateral level, in 2001 Mexico acceded to six industrial property treaties administered by the World Intellectual Property Organization (WIPO). In 2004 it published reforms to the Patent Cooperation Treaty (PCT) and its Regulations.
76. At the bilateral level, all the FTAs signed by Mexico in this period contain a chapter on intellectual property and worth of note among them are the agreements concluded with Japan and Uruguay; in addition, Mexico has concluded several cooperation agreements with authorities and bodies in this field.
77. Also of note is the deepening of relations with the European Communities (EC) through the European Patent Office, with which it concluded Memoranda of Understanding on Bilateral Cooperation for the periods 2004-2006 and 2006-2009.
78. With a view to strengthening the protection of intellectual property rights and addressing the international commitments established under the Security and Prosperity Partnership of North America (SPP), the Divisional Office of Well-Known Marks (Investigation, Control and Document Processing) was established within IMPI in 2006; its task will be to strengthen measures being drawn up by the Institute to combat piracy and unfair competition.

G. Competition policy

79. The central objective of Mexico's competition policy is to protect the competition process and free market participation of the type which fosters market efficiency, thereby contributing to the welfare of society. During the first 13 years of the life of the Federal Law on Economic Competition (LFCE) significant progress was made in competition matters. However, problems with loopholes in the Law persisted and stood in the way of effective implementation.
80. The unanimous approval by the Congress of the Union in 2006 of reforms to the LFCE confirmed the importance of economic competition in Mexico as State policy.

81. Broadly speaking, the reform of the LFCE strengthens the powers of the *Comisión Federal de Competencia* (Federal Competition Commission –CFC), to prevent and investigate anti-competitive practices, it brings its procedures into line with the guidance given by the courts (over the twelve years when the previous LFCE was in force) and increases the level of fines which may be imposed. Additionally, the reforms broaden and enhance the CFC’s power to act as an advocate in various matters.
82. Bilateral cooperation in competition matters is carried on under four cooperation agreements and eight chapters on competition which are included in the FTAs signed by the Government of Mexico. These mechanisms enhance cooperation between the Commission and the foreign competition authorities in the exchange of information and technical assistance, the aim being to strengthen the application of competition laws in the jurisdictions concerned.
83. The FTAs with the United States and Canada (NAFTA); Colombia; Israel; the European Union; and Uruguay, and the Economic Association Agreement with Japan contain specific provisions on competition policy. Moreover, Mexico has signed bilateral agreements on competition with the United States, Canada, Chile and Korea; a Declaration of Intent with the Russian Federation on Anti-Monopoly Policy and Support for Business; and a Memorandum of Understanding on Technical Assistance with El Salvador.
84. Despite the recent reforms of the law, Mexico still lags behind in the efficiency of its implementation of competition law; this is due in part firstly to the fact that it does not have a pro-competition legal and regulatory framework but also secondly to the fact that the measures available to it to implement the law lack effectiveness. This in turn is because the amounts of fines imposed do not have enough of a deterrent effect on businesses which can earn considerable profits if they break competition law.
85. The 2006 reforms of the Competition Law left a few very important matters unresolved. It is essential that discussion on some of those matters is resumed to provide a sound competition policy, namely: (i) the LFCE should incorporate aspects such as the concept of substantial power, precautionary measures in procedure and an increase in the amount of fines; and (ii) Article 253 of the Criminal Code could be implemented so that absolute monopoly practices can be subject to criminal penalties in line with international best practice on the matter.
86. As part of a broader competitiveness strategy, the CFC promotes public policies and adjustments to the regulatory framework which foster the development of competition to the benefit of the competitiveness of the national economy.

H. Regulatory improvement

87. Regulatory improvement has been an integral part of the modernization and structural reform of the Mexican economy since 1989 and has reinforced its process of economic opening. Regulatory improvement implies making changes to improve the quality of the legal system as a whole, and legal instruments in particular, in order to protect the country's social interests at the lowest possible cost to citizens and businesses, thereby improving the efficiency of the economy. Accordingly, the role of the *Comisión Federal de Mejora Regulatoria* (Federal Regulatory Improvement Commission –COFEMER) which has been active in Mexico since 2000 is in part to carry out reviews of preliminary draft regulations submitted to it by decentralized Federal Government⁶ agencies and bodies and to make the relevant recommendations to improve them.
88. COFEMER's work has been acknowledged in several forums. The World Bank study *Doing Business 2007: How to Reform* (presented in 2006), recognizes that Mexico moved up 19 places in terms of the ease of doing business compared to the previous year's study.
89. A significant part of COFEMER's work during the period under review has been to maintain the availability of the regulatory improvement programs for the periods 2001-2003, 2003-2005 and 2005-2006, which can be consulted on its Internet portal; the portal also provides easy, direct access to information on regulations proposed by decentralized agencies and bodies and on the formalities and services offered by the Federal Government through it (www.cofemer.gob.mx).
90. COFEMER's most notable achievements include:
- i. The introduction of 133 *Sistemas de Apertura Rápida de Empresas* (Rapid Business Start-Up Systems -SARES) in 133 municipalities in the country. They account for 191 new businesses, 348,353 jobs and Mex\$19,494,900,000 million of investment. The SARE is a regulatory improvement tool which generates significant benefits in terms of investment and job creation by enabling a business to start up in less than 72 hours;
 - ii. Rolling back regulatory inflation by reducing the volume of new proposals for regulations which entail compliance costs for citizens and businesses. The Regulatory Moratorium Agreement issued by the President of the Republic on 12 may 2004 reduced the number of proposals by 23.5 per cent; The Regulatory Quality Agreement issued by President Felipe Calderón on

⁶ Except for the acts, procedures or resolutions of the Ministry of National Defence and Ministry of Naval Affairs.

2 february 2007 led to a 15.6 per cent drop in acceptance of drafts with compliance costs in the period february-october 2007 in comparison with the same period in 2003 (the last year before the Regulatory Moratorium Agreement applied);

- iii. The establishment and maintenance of the Federal Registry of Formalities and Services (RFTS). The requirements, costs, officials, formats, legal bases, time-limits for receipt and criteria for completing federal formalities and services can be consulted through the RFTS. It provides citizens and businesses with transparency and legal certainty;
- iv. Greater planning and transparency in government measures taken by the decentralized Federal Government agencies and bodies by making them subject to a legal requirement to submit biennial programs for regulatory improvement to COFEMER; those programs must set out the measures which the bodies concerned intend to carry out to eliminate or streamline formalities, reform legal provisions currently in force and even introduce new proposals for regulation. It should be noted that in consultation with the private sector, the regulatory improvement programs 2005-2006 incorporated 36 specific measures on competitiveness and regulatory improvement in various areas such as: external trade and Customs, standardization, health, finance, transport, telecommunications, energy, work and social insurance, migration, social security and regulatory improvement in States and municipalities so as to provide "Systemic View" solutions; and
- v. The decision of august 2006 to make public-private dialogue part of the institutional fabric. On that basis an Executive Committee and Technical Working Groups were established under the Federal Regulatory Improvement Council, and their task is to propose and monitor measures in the field of competitiveness regardless of changes in government.

I. Government procurement

- 91. Nine of the FTAs signed by Mexico have chapters on government procurement; these agreements cover 39 countries. Of those countries, 35 are party to the WTO Plurilateral Agreement on Government Procurement and two are observers. Additionally, in March 2007, Mexico and Chile concluded a chapter on public procurement under their FTA and are awaiting approval of the same by their respective legislative bodies. Moreover, Mexico is also in the process of negotiating a chapter on this subject with Uruguay and is close to embarking upon negotiations on the same subject with Korea.

92. Significant progress has been made over the last few years in developing and improving the electronic government procurement system COMPRANET, with a view to making it easier for firms to participate in government tendering processes and to provide a transparent mechanism for informing the public about government procurement processes. This system provides public information concerning federal government demand for goods, services, leasing and public works.

V. Bilateral and Regional Agreements

93. Bilateral and regional agreements have been a mainstay of Mexican trade policy in recent years. They complement and promote greater multilateral liberalization and are consistent with the WTO provisions.
94. Mexico is one of the WTO Members with the greatest number of FTAs: it has a network of 12 which afford it preferential access to over a billion consumers in 44 countries, representing about 75 per cent of world GDP. Thanks to these agreements, Mexico now ranks as the tenth largest exporter in the world in terms of value of exports and the largest in Latin America and the Caribbean, and is one of the main developing country recipients of FDI, with all attendant benefits that this brings for economic growth, job creation and wages.
95. In 2002, Mexico had FTAs with the following Members: United States and Canada (1994); Colombia and Venezuela (1995); Bolivia (1995); Costa Rica (1995); Nicaragua (1998); Chile (1999), Israel (2000); the European Union (2000); the "Northern Triangle" with Guatemala, Honduras and El Salvador (2001); the European Free Trade Association (EFTA) with Iceland, Norway, Liechtenstein and Switzerland (2001).
96. Between 2002 and 2006 two new FTAs entered into force: with Uruguay (2004), and Japan (2005). Venezuela gave notice of termination of its FTA with Mexico on 22 May 2006 and that notice took effect 180 days following its communication (on 19 November 2006). Mexico is currently in negotiations to adjust and extend an FTA with Colombia and to develop FTAs with Korea and Peru.
97. The trade agreements which have been negotiated have opened up markets for Mexican exports and have increased Mexico's attractiveness for investment, by affording greater certainty for economic agents, including exporters, investors and consumers. These agreements and the multilateral trading system are complementary mechanisms for moving towards liberalization of the economy and maintaining consistency between the instruments.

98. Mexico is also involved in other regional initiatives such as the Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) mechanism, the goal of which is to achieve a free-trade and investment regime by 2020 at the latest. Mexico is the seat of the Secretariat of the Free Trade Area of the Americas (FTAA). Furthermore, Mexico has been a member of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) since 1994, and it is in that capacity that it is taking part in discussions to draw up an international trade agenda.

Conclusions

99. Since its previous trade policy review, Mexico has continued to favour trade liberalization and the establishment of standards which provide certainty and predictability for its external trade flows, principally through efforts to conclude the Doha Round successfully. These efforts have been supplemented by approaches to other countries with a view to seeking greater integration either through the negotiation or extension of FTAs and investment promotion and protection agreements, as well as unilateral initiatives to reduce tariff and non-tariff barriers. This has had positive effects on the economy and therefore on growth in trade and improvements in wages and employment.
100. Regardless of its extensive network of preferential agreements, as one of the world's principal exporters and importers of goods and services Mexico needs a multilateral system which facilitates substantial growth in world trade. There lies the importance of the WTO negotiations on the Doha Development Agenda. To that end Mexico has reaffirmed its commitment to a sound, predictable, and valid multilateral trading system and the successful conclusion of the Doha Agenda negotiations.
101. Despite progress having been made in some of the issues which our country views as priorities, Mexico is facing significant challenges ahead which will be addressed by moving forward with a series of structural reforms and implementing precise measures as described above, allowing us to increase the competitiveness of our economy and thereby create better conditions to give more of Mexico to the world and more of the world to Mexico.

World Trade Organization Trade and Investment Regime Mexico

(i) Overview

1. There have been no fundamental changes in the domestic legal framework since Mexico's previous Review in 2002, although statutes affecting trade and investment have been revised and published. Trade policy has also remained broadly stable. In the context of this Review, the authorities indicated that the emphasis continues to be placed on expanding and diversifying external markets, persevering with the negotiation of preferential agreements and deepening their benefits, and strengthening the legal framework to attract foreign investment. At the same time, they recognize that open trading arrangements need to be supported by other policies that promote competitiveness, such as certain unilateral tariff reductions.
2. Mexico is an original member of the WTO, and is an active participant in both the multilateral trading system and the Doha Development Round negotiations, in which it has submitted several proposals either individually or in conjunction with other countries. Mexico recognizes that there are a number of issues on the trade agenda that can only be resolved on a multilateral basis, such as agricultural subsidies and trade remedies; and it demonstrated its support for the multilateral trading system by hosting the WTO's Fifth Ministerial Conference in Cancún in september 2003.

3. During the review period Mexico has submitted a large number of notifications, but in october 2007 some of them had been delayed. It has also participated actively in the WTO dispute settlement mechanism, being involved as a complainant in six cases since 2002, as defendant in seven, and as a third party in 27. Four of the seven cases in which Mexico has participated as defendant concern anti-dumping and countervailing measures.
4. Since 2002, Mexico has signed new preferential agreements with Japan and Uruguay. As of october 2007, it had 12 agreements in force with 44 countries with which most of its trade takes place. These agreements have substantially liberalized Mexico's trade regime. Nonetheless, given the selective nature of the liberalization in question, as happens with other Member countries that have adopted similar strategies, the proliferation of preferential regimes has altered economic incentives and resource allocation.
5. Foreign investment can hold up to 100 per cent of the equity of Mexican enterprises in all activities that are not reserved or subject to specific regulation. Some sectors remain the preserve of the State (*e.g.* hydrocarbons and electricity, with some exceptions); others are reserved for Mexican ownership (*e.g.* domestic land transport), or require majority Mexican ownership (*e.g.* certain telecommunications services, air transport, port administration), or else prior approval to own more than 49 per cent of the total capital (*e.g.* airports and cellular telephony). In sectors where foreign investment participation is restricted, a larger share of the ownership is allowed through the neutral investment mechanism.

(2) General Legal Framework

6. Mexico is a Federal Republic governed by three powers of State: the Executive, the Legislature and the Judiciary.¹ The Republic consists of 31 states and a Federal District. The President of the United Mexican States serves as both Head of Government and Head of State, and is elected by universal suffrage every six years for a single non-renewable term. The most recent presidential election took place in july 2006. The President's powers include directing foreign policy; signing, denouncing, suspending and amending international treaties; lifting reservations and issuing interpretative statements thereon, and submitting these for Senate approval.²

¹ Article 49 of the Political Constitution of the United Mexican States (1917), current text with the latest reforms published in the Official Journal of the Federation (D.O.F.), on 12 february 2007.

² Article 89 of the Political Constitution of the United Mexican States.

7. The Legislature consists of a two-chamber Congress. The Chamber of Deputies contains 500 members elected every three years, of whom 300 are elected by relative majority voting and the remainder by proportional representation. The Senate consists of 128 members: three senators are elected for each of the states and the Federal District (96 in all), while the remaining 32 seats are allocated via proportional representation. The entire Senate is renewed every six years. The most recent congressional elections took place in July 2006.
8. The Judiciary consists of the National Supreme Court of Justice, the Electoral Tribunal of the Federal Judiciary, collegiate and unitary circuit courts, and district courts.³ The National Supreme Court of Justice consists of 11 judges who are elected by a two-thirds majority of the Senate, from a shortlist submitted by the President of the Republic.
9. There have been no fundamental changes in Mexico's basic legal regime since its last Review. Pursuant to the Political Constitution of the United Mexican States (hereinafter referred to as the Constitution), international treaties signed by the President and ratified by the Senate form part of the country's domestic laws and, therefore, do not require any additional legislative measure for them to be enforced or invoked before the country's courts.⁴ The authorities stated that they have invoked WTO Agreements in the national courts, particularly against anti-dumping resolutions. The Constitution is the highest ranking instrument in the legal hierarchy; followed by international treaties which, as ruled by the National Supreme Court of Justice, are ranked above Federal and local laws.⁵
10. The Senate has the constitutional power to approve international treaties signed by the Government, as well as any decision to denounce or amend them.⁶ Nonetheless, the Senate does not have power to amend an international treaty signed by the Government that is awaiting ratification. The Law on the Approval of International Economic Treaties of 2004⁷ grants the Senate powers to request information from agencies of the Federal public administration on the negotiation and conclusion of international treaties relating to trade and other economic issues. Under this Law, to obtain approval of a treaty, government agencies must furnish the Senate with information on the administrative and legislative actions needed to enforce it. They must also explain how the treaty is consistent with Mexico's interests and the objectives set out in that Law, such as promoting

³ *Idem*, Article 94.

⁴ *Idem*, Article 133.

⁵ Judicial Seminar of the Federation, National Supreme Court of Justice, Ninth Period, Thesis P.1x/2007, april 2007.

⁶ Article 76 of the Political Constitution of the United Mexican States.

⁷ Published in the D.O.F. on 2 september 2004.

access for Mexican products to international markets and helping to diversify markets, among others.

11. Since 2002, Mexico has persevered with and consolidated its regulatory reform programme, with the aim of enhancing competitiveness and reducing business transaction costs.⁸ Pursuant to the Federal Law on Administrative Procedures (LFPA), the *Comisión Federal de Mejora Regulatoria* –COFEMER (Federal Regulatory Improvement Commission) reviews and certifies regulations drafted by Federal agencies and decentralized bodies, as well as regulatory impact assessments (MIRS), in which public administration entities have to justify the regulations proposed and demonstrate how the expected benefits outweigh their costs. In addition, COFEMER keeps the *Registro Federal de Trámites y Servicios* –RFTS (Federal Register of Formalities and Services), which is an inventory of all formalities applied by the offices and agencies of the Federal public administration.⁹ In late may 2007, the RFTS contained 3,327 formalities and services, compared to 1,172 at the end of 2001. The authorities have recognized that it is important to expand the coverage of the RFTS as it encompasses all Federal Government formalities in a self-contained way.
12. With the aim of guaranteeing access to public information and promoting the accountability of Federal Government bodies, in june 2002 the Federal Law on Transparency and Access to Government Public Information was issued.¹⁰ This legislation requires the Executive, the Legislature and the Judiciary, along with Federal Government agencies, to make available to the public information concerning their activities, including their draft laws and administrative provisions.

(3) Trade Policy Formulation and Objectives

13. The Foreign Trade and Investment Promotion Programme (PCEPI)¹¹ established the following fundamental objectives for trade and investment policy in the period 2001-2006: to expand and diversify foreign markets; to deepen the benefits of free-trade agreements; and to strengthen the legal framework for attracting foreign investment. The Government that took office in december 2006 has pursued similar foreign trade objectives: the National Development Plan (2006-2012) published on 31 may 2007, reaffirms the need to persevere with the process of

⁸ Section 6.2.3, subparagraph g) of the National Development Plan 2001-2006, published in the D.O.F. on 30 may 2001. See also the Regulatory Improvement Programme 2001-2006, published in the D.O.F. on 17 january 2003.

⁹ The RFTS can be accessed from the COFEMER web site: (<http://www.cofemer.gob.mx>).

¹⁰ Published in the D.O.F. on 11 june 2002.

¹¹ D.O.F. of 14 april 2004.

liberalizing trade and attracting investment. The strategy to be pursued in terms of international trade relations is to continue with the negotiation of bilateral, regional and multilateral agreements, and to manage, exploit and deepen currently existing trade agreements. At the same time, it is acknowledged that open trade practices need to be supported by other policies that promote competitiveness, such as unilateral tariff reductions (Chapter III(2)(iv)).¹²

14. No fundamental changes have been made to the formulation of Mexico's trade policy since its last Review. Pursuant to Article 131 of the Constitution and Article 4 of the Foreign Trade Law,¹³ the Federal Government is authorized to control flows of imports and exports, and to conduct international trade negotiations. Trade policy remains the responsibility of the Ministry of the Economy, which is empowered, among other things, under the Foreign Trade Law to coordinate international trade negotiations and issue rules for enforcing trade agreements.
15. The *Comisión de Comercio Exterior* -COCEX (Foreign Trade Commission) serves as a mandatory consultative agency for all entities of Federal public administration on matters relating to measures applicable to imports and exports.¹⁴ The COCEX has powers to issue non-binding opinions on such issues, both with respect to current measures and in relation to draft provisions prepared by Federal entities and agencies. In fulfilling its functions, the COCEX holds public hearings with business chambers, industrial, commercial and agricultural associations and other stakeholders, giving them a 30-day period to comment on the proposed measures.
16. The Government holds regular consultations with civil society on issues relating to international trade negotiations, basically using two mechanisms for this purpose. One is the *Consejo Asesor para las Negociaciones Comerciales Internacionales* (Advisory Council for International Trade Negotiations), which represents the production, labour and academic sectors, together with recognized experts on foreign trade, and formulates and evaluates international trade negotiations policy. The other is the country's *Comisión de Organismos Empresariales de Comercio Exterior* COECE (Commission of Foreign Trade Business Associations), which consists of a technical expert team specializing in foreign trade issues, representing all business associations involved in the

¹² Ministry of the Economy (2007).

¹³ Foreign Trade Law, published in the D.O.F. on 27 July 1993; most recent reform published in the D.O.F. on 21 December 2006.

¹⁴ The COCEX comprises representatives of the Bank of Mexico, the Federal Competition Commission and the following Ministries: Foreign Affairs; Finance and Public Credit; Social Development; the Economy; Agriculture, Rural Development, Fisheries and Food; the Environment and Natural Resources; and Health. Other Federal or state agencies may be invited to participate in its meetings when the COCEX is considering specific issues within their areas of responsibility.

external sector of the Mexican economy. The COECE accompanies and assists the negotiating team in trade negotiation rounds.

(4) Foreign Investment Regime

(i) Formulation and regulatory framework

17. Mexico considers foreign investment promotion as a key force for economic development and more active participation by the country in the international economy, as well as a necessary complement to trade liberalization. As noted above, one of the objectives of the PCEPI is to strengthen the legal framework to help attract larger foreign investment flows, particularly by administering free-trade agreements and expanding the network of *Acuerdos para la Promoción y la Protección Reciproca de las Inversiones* –APPRIS (Agreements on Reciprocal Promotion and Protection of Investments).
18. The main instruments in the domestic legal framework for foreign investment are Article 73 of the Constitution, and the Foreign Investment Law (LIE)¹⁵ together with its Implementing Regulations.¹⁶
19. Under the LIE, foreign investment may hold up to 100 per cent of the equity of Mexican companies, open and operate establishments in all economic activities that are not expressly reserved or regulated specifically in the Law itself (exceptions are described in subsection (ii) below).
20. Although investment does not require prior authorization, all foreign investors and Mexican firms with foreign participation in their ownership must register with the *Registro Nacional de Inversión Extranjera* –RNIE (National Register of Foreign Investment) kept by the Ministry of the Economy. Failure to do so on time results in a fine or sanction.
21. The *Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras* –CNIE (National Foreign Investment Commission), consisting of ten Ministers and chaired by the Minister of the Economy,¹⁷ has powers that include issuing foreign investment policy guidelines and designing mechanisms to promote investment in Mexico. Another of its responsibilities is to approve the terms and conditions under which foreign

¹⁵ The Foreign Investment Law was published in the D.O.F. on 27 december 1993, and was amended in 1995, 1996, 1998, 1999, 2001 and 2006. The most recent reform was published in the D.O.F. on 18 july 2006.

¹⁶ Implementing Regulations for the Foreign Investment Law and the National Foreign Investment Register were published in the D.O.F. on 8 september 1998.

¹⁷ The CNIE consists of the Ministers of: the Interior; Foreign Affairs, Finance and Public Credit; Social Development; the Environment and Natural Resources; Energy; the Economy; Communications and Transport; Labour and Social Welfare; and Tourism.

investment participates in activities and acquisitions that are specifically regulated in the LIE, based on the following criteria: impact on employment and worker training; technological contribution; compliance with environmental standards; and contribution in terms of enhancing the competitiveness of the national production base. In deciding whether to grant a request for approval, the CNIE may only impose requirements that do not distort international trade; it may also block acquisitions by foreign investment for reasons of national security.¹⁸ All requests submitted to the CNIE but not resolved within 45 working days must be considered approved under the terms presented.

22. Mexico does not restrict remittances abroad of profits, royalties, dividends, and interest paid on loans, or repatriation of foreign investment-related funds. Nonetheless, the free-trade agreements and APPRIIS signed by Mexico foresee the possibility of temporarily restricting transfers in the event of balance-of-payments difficulties.

(ii) Restrictions on foreign investment

23. Article 5 of the LIE identifies the following activities as the preserve of the State; petroleum and other hydrocarbons; basic petrochemicals; electricity; generation of nuclear energy; radioactive minerals; telegraph; radio telegraph services; postal services; issuing of banknotes and minting of coins; control, supervision and surveillance of ports, airports and heliports; and any other areas that may be expressly reserved by specific legislation. The authorities have confirmed that there are no other sectors reserved for the Mexican State, apart from those listed in the Constitution and Article 5 of the LIE. The Implementing Regulations for the LIE are more precise in defining the scope of some of the reserved activities; for instance, the reserve on activities in the electricity sector does not apply to private generation of electricity under certain conditions.¹⁹
24. The LIE reserves certain activities for Mexican nationals or firms, with a “foreigners exclusion clause”. This clause relates to the express agreement contained in the company’s articles of association establishing that it will not admit as partners or shareholders, either directly or indirectly, foreign investors or firms that have a foreigners admission clause.²⁰ The reserved activities are: domestic land transportation of passengers, tourism and freight (excluding

¹⁸ Articles 29 and 30 of the LIE. Although the LIE does not define the term “national security”, Article 3 of the National Security Law identifies this concept with actions intended to maintain the integrity, stability and permanency of the Mexican State.

¹⁹ Article 2 of the Implementing Regulations for the LIE.

²⁰ Article 2 of the LIE.

messenger and parcel services); retail sale of gasoline and distribution of liquefied petroleum gas; broadcasting and other radio and television services (with the exception of cable television); credit unions; development banking institutions; and professional and technical services expressly reserved by sector-specific legislation (see Chapter IV(5)(vi)). In these activities, foreign investors may not participate either directly or through trust funds, agreements or other mechanisms that give them control.

25. Other economic activities maintain limits of 10, 25 or 49 per cent on foreign investment participation (Table II.1). Successive reforms to the LIE between 2001 and 2006 eliminated the 49 per cent limit for various types of financial activity (see Chapter IV(5)(iii)).

Table II.1
Limits on foreign holdings in economic activities and companies
subject to specific regulation, 2007

<i>Limit/specific regulation</i>	<i>Activities and companies</i>
Foreign investment allowed in up to 10 per cent of the enterprise's equity	Production cooperatives.
Foreign investment allowed in up to 25 per cent of the enterprise's equity	Domestic air transport, air taxi services, and specialized air transport.
Foreign investment allowed in up to 49 per cent of the enterprise's equity	Insurance institutions; bond institutions; currency exchange houses; general deposit warehouses; companies mentioned in Article 12bis of the Stock Market Law (see Chapter IV(5)(iii) below). retirement fund management companies; the manufacture or commercialization of explosives, firearms, cartridges, munitions and fireworks (excluding the acquisition or use of explosives for industrial and extractive activities); printing and publication of newspapers for circulation only in Mexico; series-T shares in companies that own agricultural, ranching or forestry lands; fresh water, coastal, and exclusive economic zone fishing (excluding aquaculture); integrated port administration; port pilot services for vessels carrying out inland navigation; under the terms of the respective law; companies involved in the commercial exploitation of ships engaged in inland and coastal navigation (excluding tourist cruises, marine dredging activities, and implements for port construction, conservation and operation); supply of fuel and lubricants for ships, aeroplanes, and railway equipment; and concessionaire companies under the terms of Articles 11 and 12 of the Federal Telecommunications Law (Chapter IV(5)(ii) below).
CNIE approval is required to allow foreign investment to exceed 49 per cent of the enterprise's equity.	Port services for ships engaged in inland navigation operations, such as towing, mooring and lighterage; shipping companies engaged in the operation of ships solely for high-seas traffic; concessionaires or permit-holders for aerodromes for public service; private education services, from pre-school to high school levels; legal services; credit information companies; securities rating institutions; insurance agents; cellular telephone services; the construction of pipelines for petroleum and refined oil products; the drilling of petroleum and gas wells; the construction, operation and exploitation of railroads considered as a means of general communication; and the supply of public railway services.

Source: WTO Secretariat, based on Articles 7 and 8 of the Foreign Investment Law (d.o.f. of 27 december 1993; latest revision, 18 july 2006).

26. In certain activities, CNIE approval is required for foreign investment to exceed 49 per cent of the firm's equity (Table II.1). In the case of already established companies with activities that are not specifically regulated, CNIE approval is nonetheless required for foreign investment to have more than a 49 per cent stake when the total value of the company's assets exceeds the amounts determined annually by the Commission.²¹ In 2007, this amount was Mex\$2.392 billion (about US\$218 million).²²
27. For sectors reserved to Mexican nationals or those that impose limits on foreign investment stakes, a larger foreign share may be held through the "neutral investment" mechanism, which is not included in the calculation to determine the percentage of foreign investment in a Mexican company. This capitalization mechanism, which is provided for in the LIE, allows Mexican companies to issue shares that only give pecuniary rights to their holders, with either limited or no corporate rights. The mechanism also allows authorized trust funds to issue neutral instruments. Undertaking a neutral investment operation requires authorization from the Ministry of the Economy and, where applicable, the National Banking and Securities Commission.²³
28. Under the Constitution, foreigners may not acquire direct ownership of land or water in a restricted 100 km. strip or zone along the country's borders and 50 km. wide along beaches.²⁴ Nonetheless, the LIE authorizes foreign participation in Mexican companies that acquire real estate in the restricted zone for the purpose of engaging in non-residential activities. In the case of residential activities, rights over real estate must be acquired by a Mexican bank that acts as a trust fund and the purchase must be approved by the Ministry of Foreign Affairs. Foreigners may also invest in a Mexican company that owns immovable property in the restricted zone, for non-residential purposes, provided the articles of association of the company in question contain a clause whereby foreigners agree to be considered as nationals and not seek protection from their governments with respect to such assets, and the Ministry of Foreign Affairs is notified of this.

²¹ Article 9 of the LIE.

²² CNIE General Resolution No. 8, published in the D.O.F. on 29 May 2007. Average exchange rate for the first half of 2007.

²³ Articles 18, 19 and 20 of the LIE.

²⁴ Article 27, fraction I.

(iii) International investment agreements

29. Mexico has adopted disciplines on investment in the framework of free-trade agreements (FTAs) and APPRIS. In general, the investment chapters incorporated in FTAs establish disciplines on sector liberalization, national treatment, most-favoured-nation (MFN) treatment, minimum level of treatment, performance requirements, capital movements, expropriation and dispute settlement mechanisms (including between the investor and the State). With the exception of the Mexico-Israel agreement, all of Mexico's FTAs contain a chapter on investment, or a commitment to promote investment between the parties. Such is the case with the agreements concluded with the European Union and the European Free Trade Association (EFTA).
30. Mexico has persevered with its strategy to expand its network of APPRIS. The aim, according to the Ministry of the Economy, is to conclude agreements with countries that are potential investors in Mexico; with those that currently have investments in the country; and countries in which Mexicans themselves are increasingly investing. As of the second half of 2007, Mexico had 23 APPRIS in force, and two others signed.²⁵ Ten of these agreements have been signed since 2002.²⁶ The country was also in negotiations with Russia, Ukraine, Belarus, Saudi Arabia and China. In general, the APPRIS cover the following disciplines: definition of investment; scope; promotion and admission; treatment of investment; expropriation; transfers; dispute settlement (both investor-State and State-State).
31. In June 2004, the Investment Promotion Agreement signed between Mexico and the United States entered into force.²⁷ Under this Agreement, the Overseas Private Investment Corporation (OPIC) may provide investment support in Mexico in the form of insurance, co-insurance and reinsurance, participation in the equity of enterprises and issuance of debt, as well as investment guarantees. Support is granted for projects and activities on Mexican territory permitted by the North American Free Trade Agreement (NAFTA) or by current Mexican laws.

²⁵ As of the second half of 2007, Mexico had agreements in force with Argentina, Australia, Austria, the Benelux Union, Cuba, the Czech Republic, Denmark, Germany, Finland, France, Greece, Iceland, Italy, the Netherlands, Panama, Portugal, the Republic of Korea, Spain, Sweden, Switzerland, Trinidad and Tobago, the United Kingdom and Uruguay. It also had agreements signed but not yet in force with India and Slovakia.

²⁶ With Australia, the Czech Republic, Cuba, Iceland, India, Panama, the Republic of Korea, Slovakia, the United Kingdom and Trinidad and Tobago.

²⁷ Decree Promulgating the Investment Promotion Agreement between the Government of the United Mexican States and the Government of the United States of America, D.O.F. 14 June 2004.

32. Mexico has signed agreements to avoid double taxation with 34 countries, including its main trading partners (see Chapter III(4)(i)).
33. On 22 October 2007, Mexico signed the Convention Establishing the Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA), which provides a multilateral system of guarantees against non-commercial risks; the Mexican Senate still has to ratify this agreement.
34. As a member of the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), Mexico has signed the Codes of Liberalization of Capital Movements and of Current Invisible Operations, and the National Treatment Instrument.
35. According to an OECD study,²⁸ Mexico is among the five OECD member countries with the highest FDI restrictiveness index. Most of these consist of limits on foreign equity holdings in enterprises, the most affected sectors being electricity, the financial sector, transport and telecommunications. These are also the most restricted sectors among OECD countries generally. The same study indicates that Mexico is among the five OECD member countries whose indices decreased somewhat in 2000-2006.

(5) International Trade Relations

(i) WTO

36. Mexico is an original member of the World Trade Organization, in which it is represented by the Ministry of the Economy. It took part in the negotiations on telecommunications and financial services after the Uruguay Round, and accepted the Fourth and Fifth Protocols of the General Agreement on Trade in Services (GATS), respectively.²⁹ Mexico is not a party to the Information Technology Agreement (ITA). It grants MFN treatment or better to all countries, whether or not they are WTO Members.
37. Mexico takes an active part in the WTO's work and supports the successful conclusion of the Doha Agenda, endeavouring to ensure that its results are favourable to developing countries. In Mexico's opinion, a successful multilateral round would open up the world's markets to developing countries' exports and would give a stronger boost to economic growth. Mexico recognizes that there are several issues that can only be addressed in a multilateral framework, such

²⁸ OECD (2006b).

²⁹ WTO documents WT/LET/213 of 30 January 1998 and WT/LET/288 of 18 February 1999.

as agricultural subsidies and trade standards; and that the WTO's importance also stems from its dispute settlement mechanism and its contribution to transparency in Members' trade policies.³⁰ Mexico demonstrated its support for the multilateral trading system by hosting the Fifth WTO Ministerial Conference in Cancún in september 2003.

38. In the context of this Review, the authorities stated that the multilateral trading system and preferential agreements form complementary agendas for moving towards liberalization of the economy, so they need to be kept mutually consistent. In systemic terms, the authorities believe the multilateral trading system remains the key instrument for liberalizing world trade and that completion of the Doha Round would bring economic gains for Mexico, e.g. through the streamlining of customs procedures, which would result in lower trading costs.
39. In the framework of the Doha Agenda, Mexico has submitted a number of proposals individually or jointly with other WTO Members in various areas of the negotiation, including agriculture (as a member of the G-20),³¹ market access for non-agricultural products, trade facilitation, trade rules, services and intellectual property (geographical indications).
40. Mexico has submitted many notifications to the WTO, particularly on sanitary and phytosanitary measures, technical barriers to trade and anti-dumping measures. Nonetheless, as of october 2007, several notifications were pending, e.g. on non-agricultural subsidies and tariff quotas, and on domestic support and agricultural export subsidies (Table AII.1).
41. Mexico has participated actively in the WTO dispute settlement mechanism. Since 2002, it has been involved as a complainant in seven cases (five of which resulted in the establishment of a panel); as a defendant in seven cases (in four of which a panel was established); and as a third party in 27 other cases³² (Table AII.2). Of the seven cases in which Mexico participated as defendant, four of them related to anti-dumping and countervailing measures; the remaining cases concerned sanitary and phytosanitary measures, customs valuation, and domestic taxes.

³⁰ WTO document TN/C/W/39 of 24 april 2006. See also Ministry of the Economy (2007).

³¹ The G-20 consists of Argentina, Bolivia, Brazil, Chile, China, Cuba, Ecuador, Egypt, Guatemala, India, Indonesia, Mexico, Nigeria, Pakistan, Paraguay, Peru, Philippines, South Africa, Thailand, the United Republic of Tanzania, Uruguay, Venezuela and Zimbabwe.

³² This report only considers dispute settlement cases initiated since 2002 (inclusive), i.e. disputes for which the request for consultations was presented in that year or later.

(ii) Free-trade agreements (FTAs)

42. With the aim of diversifying and expanding its markets, Mexico has persevered with its strategy focusing on FTAs and other preferential agreements. Since the last Review, it has signed agreements with Uruguay (in force since 15 July 2004) and with Japan (1 April 2005). It also has bilateral and regional FTAs currently in force with: Bolivia, Canada and the United States, Costa Rica, Colombia, Chile, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Israel, the European Union and the European Free Trade Association, making a total of 12 FTAs with 44 countries (Table II.2). In addition, in the framework of the Latin American Integration Association (LAIA), Mexico has Economic Complementarity Agreements (ECAs) in force with Argentina, Brazil, Cuba and Peru, and with the MERCOSUR trade bloc.

Table II.2
Free-trade agreements (FTAs) signed by Mexico, 1993-2006

<i>Agreement</i>	<i>Entry into force (publication in the D.O.F.)</i>	<i>Notification to the WTO</i>	<i>Areas covered</i>
North American Free Trade Agreement (nafta) (with the United States of America and Canada)	1 January 1994 (20 December 1993)	L/7176 (01.02.1993) S/C/N/4 (01.03.1995) The WTO Committee on Regional Trade Agreements completed its factual examination in September 2001, without finalizing its report (WTO document WT/REG/ W/43 of 21 September 2001).	National treatment and market access for goods; rules of origin; customs procedures; energy and basic petrochemicals; agricultural sector and sanitary and phytosanitary measures; emergency measures; standardization measures; government procurement; investment; cross-border trade in services; telecommunications; financial services; competition policy; temporary entry of business personnel; intellectual property; dispute settlement on anti-dumping and countervailing duties; institutional arrangements and dispute settlement.
G-3 FTA (with Columbia and Venezuela) ^a	1 January 1995 (9 January 1995)	Pending	Rules of origin; customs procedures; contingency measures; sanitary and phytosanitary measures; technical standards; services; telecommunications; financial services; temporary entry of business personnel; investment; government procurement; intellectual property and dispute settlement.
Mexico-Costa Rica FTA	1 January 1995 (10 January 1995)	WT/REG218/N/1 (20.09.2006) S/C/N/374 (15.09.2006)	Market access for goods; rules of origin and customs procedures; industrial sector and technical standards; agricultural sector and sanitary and phytosanitary measures; services; temporary entry of business personnel; investment; dispute settlement; institutional arrangements; government procurement and intellectual property.
Mexico-Bolivia FT	1 January 1995 (11 January 1995)	Pending	Market access for goods; rules of origin and customs procedures; industrial sector and technical standards; agricultural sector and sanitary and phytosanitary measures; services; telecommunications; temporary entry of business personnel; financial services; investment; dispute settlement; government procurement; and intellectual property.
Mexico-Nicaragua FTA	1 July 1998 (1 July 1998)	WT/REG206/N/1 (02.11.2005) S/C/N/359 (01.11.2005)	Market access for goods; rules of origin; customs procedures; industrial sector and technical standards; agricultural sector and sanitary and phytosanitary measures; services; telecommunications; temporary entry of business personnel; financial services;

continue...

Table II.2
Free-trade agreements (FTAs) signed by Mexico, 1993-2006

<i>Agreement</i>	<i>Entry into force (publication in the D.O.F.)</i>	<i>Notification to the WTO</i>	<i>Areas covered</i>
			investment, dispute settlement; institutions; government procurement; and intellectual property.
Mexico-Chile FTA	1 august 1999 (28 july 1999)	WT/REG125/N/1 (08.03.2001) S/C/N/142 (14.03.2001)	Market access for goods; rules of origin; technical regulations, sanitary and phytosanitary measures, safeguard measures; investments; cross-border trade in services; air transport; temporary entry of business personnel; telecommunications; competition policy; intellectual property and dispute settlement. In 2007, negotiations were completed on government procurement and negotiations began on financial services.
Mexico-European Union FTA	1 july 2000 (26 june 2000)	WT/REG109/N/1 (01.08.2000) S/C/N/192 (21.06.2002)	Market access for goods; rules of origin; technical regulations; sanitary and phytosanitary measures; safeguards; investments; trade in services; maritime transport; financial services; government procurement; competition policy; intellectual property; and dispute settlement.
Mexico-Israel FTA	1 july 2000 (28 june 2000)	WT/REG124/N/1 (08.03.2001)	Market access for goods; rules of origin; customs procedures; standards; safeguards; competition policy; government procurement and dispute settlement.
Mexico-Northern Triangle FTA (with El Salvador, Guatemala and Honduras)	15 march 2001 with El Salvador and Guatemala, and 1 june 2001 with Honduras (14 march 2001)	WT/REG212/N/1 S/C/N/367 (30.05.2006) WT/REG213/N/1 S/C/N/368/Rev.1 (12.07.2006) WT/REG214/N/1 S/C/N/369 (12.07.2006)	Market access for goods; customs procedures; rules of origin; technical standards, sanitary and phytosanitary measures, safeguards, trade in services; financial services; temporary entry of business personnel; telecommunications; investments; intellectual property and dispute settlement.
Mexico-European Free Trade Association FTA (with Iceland, Liechtenstein, Norway and Switzerland)	1 july 2001 (29 june 2001)	WT/REG126/N/1 (22.08.2001) S/C/N/166 (22.08.2001)	Market access for goods; rules of origin; services and investment; competition; anti-dumping and subsidies; government procurement; intellectual property; institutional arrangements and dispute settlement.
Mexico-Uruguay FTA	15 july 2004 (14 july 2004)	Pending	Safeguards; unfair trade practices; competition policies; rules of origin; sanitary and phytosanitary measures, technical standards; intellectual property; investment; trade in services; cross-border trade in services; telecommunications; temporary entry of business personnel and dispute settlement. In 2006, negotiations began on financial services and government procurement.
Mexico-Japan Economic Association Agreement	1 april 2005 (31 march 2005)	WT/REG198/N/1 (22.04.2005) S/C/N/328 (22.04.2005)	Market access for goods; rules of origin; customs procedures; sanitary and phytosanitary standards; technical standards; safeguards; investment; services; financial services; temporary entry of business personnel; government procurement; competition; and dispute settlement. In addition, cooperation in areas such as trade and investment promotion, SMEs, support industry, science and technology, agriculture and tourism.

^aSince 19 november 2006, only Mexico and Colombia have been participating in the G-3 FTA. Source: WTO, with data provided by the Mexican Ministry of the Economy. Consulted at: (http://www.economia.gob.mx/work/snci/negociaciones/ficha_publica_tlcs.htm).

43. Consequently, most of Mexico's trade is with its preferential trading partners (Chapter I(3)). The North American Free Trade Agreement (with the United States and Canada) remains of fundamental economic importance: 70 per cent of Mexico's total trade was with Canada or the United States in 2006 (80 per cent in 2001). In 2006, roughly 7.9 per cent of Mexico's total trade was with the European Union, 3.3 per cent with Japan, and 2.1 per cent with other Latin American countries with which it has preferential agreements. Trade with the other preferential partners as a whole accounted for 1 per cent of the total. In 2006, imports from countries with which Mexico has FTAs amounted to some US\$189.8 billion, of which 60 per cent received preferential treatment.
44. The large number of trade agreements signed by Mexico gives rise to some concern regarding the complexity and cost of their administration by the authorities and economic agents. For instance, each of these agreements has its own certificates of origin and requires an independent administration, which can raise transaction costs for trade operators.
45. According to Zabludovsky (2005), apart from making customs administration more difficult, the proliferation of trade regimes and instruments maintained by Mexico generates incentives for circumvention, tax evasion and smuggling.³³ The high MFN tariffs maintained by Mexico (Chapter III(2)(iv)) also penalize users of inputs obtained from third countries and have made it necessary to introduce liberalization programmes in specific sectors in order to counteract the negative impact of protection on the competitiveness of Mexican enterprises. According to the aforementioned study, this situation, compounded by the complexity of the customs regime, begs the question of whether it would not be in Mexico's interests to unilaterally eliminate MFN.
46. Tariffs (which cover just 15 per cent of its foreign trade) and thus facilitate customs administration, reduce incentives for smuggling and circumvention and make the national economy more competitive generally.
47. In this regard, the authorities have pointed out that Mexico constantly monitors the different trade regimes and instruments with a view to simplifying their administration; and it has taken steps such as reducing tariff lines requiring prior permits and automatic import notices, unilateral lowering of MFN tariffs, simplification of other instruments (*maquila* and *PITEX*), together with various measures to make customs operations more transparent and efficient (see Chapter III(2)).

³³ Zabludovsky (2005: 68-69). Among many other positions, the author held the post of Negotiations Chief for the Mexico-European Union FAT, and served as Under-Secretary for International Trade Negotiations within the Ministry of Trade and Industrial Promotion (now the Ministry of the Economy). See also Ministry of the Economy (2007: 22).

North American Free Trade Agreement (NAFTA)

48. In accordance with the corresponding tariff reduction schedule, most trade between Mexico and its NAFTA partners, including imports of new motor vehicles, was liberalized on 1 January 2003. Consequently, practically all imports from the United States and Canada entered Mexico duty-free in 2007, except for a few agricultural products (beans, maize, powdered milk and sugar), for which full liberalization is scheduled for 2008.³⁴ Imports of used vehicles can remain protected until 2009, after which restrictions will gradually be lifted to achieve full liberalization by 2019. During the review period, Mexico and its NAFTA partners introduced a number of changes to the rules of origin set out in NAFTA Annex 401 (Chapter III(2)(iii)).
49. On several occasions Mexico has made use of the dispute settlement mechanism contained in Chapter XIX of the NAFTA, which provides for judicial review by binational panels of any anti-dumping or countervailing measures adopted by the parties. Between 2002 and March 2007, Mexico participated as a defendant in an investigation initiated by a United States producer in relation to bovine meat and edible offal. In March 2007, two decisions of the Mexican authorities were under review.³⁵ Under NAFTA Chapter XI, investment disputes are resolved through investor-State arbitration procedures. Since 2002, five new cases have been brought against the Mexican Government under this Chapter.³⁶ As of March 2007, an arbitral award had been made in just two of them, both of which were favourable to Mexico.³⁷
50. In March 2005, NAFTA member countries created the Security and Prosperity Partnership of North America (SPP). This seeks to promote greater integration in North America and, despite not having any legal link with the NAFTA, many of the points in its “prosperity agenda” address NAFTA issues. On trade matters,

³⁴ In the case of Mexico-Canada trade, dairy and poultry products were excluded from the agreement.

³⁵ MEX-USA-2005-1904-01 and MEX-USA-2006-1904-02. NAFTA Secretariat, “Reviews by NAFTA panels”. Consulted at: (http://www.nafta-sec-alena.org/defaultSite/index_s.aspx?DeatilID=757).

³⁶ International Thunderbird Gaming Corporation vs. United Mexican States, 1 August 2002; GAMI Investments, Inc. vs. United Mexican States, 9 April 2002; Archer Daniels Midland Co. and Tate & Lyle Ingredients Americas, Inc. vs. United Mexican States, 14 October 2003; Corn Products International, Inc. (CPI) vs. United Mexican States, 21 October 2003; and consolidation of the following cases: Corn Products International, Inc. (CPI) vs. United Mexican States, (ICSID Case No. ARB(AF)/04/01) and Archer Daniels Midland Co. and Tate & Lyle Ingredients Americas, Inc. (ICSID Case No. ARB(AF)/04/05), 8 September 2004.

³⁷ The cases in question were: GAMI Investments, Inc. vs. United Mexican States, Final Award, 15 November 2004; and International Thunderbird Gaming Corporation vs. United Mexican States, Final Award, 26 January 2006. Both cases can be consulted at: (www.economia.gob.mx/work/snci/negociaciones/Controversias/Casos_Mexico/).

the aim is to reduce regulatory barriers, make standards mutually compatible, liberalize rules of origin, introduce mechanisms to enhance the competitiveness of specific sectors (textiles, steel, automotive), and combat smuggling and piracy.³⁸

FTAs with Latin American countries

51. The FTA with Guatemala, Honduras and El Salvador (Mexico-Northern Triangle FTA) establishes an asymmetric tariff reduction programme governed by different schedules between Mexico and each of the Central American countries. When it entered into force, over 65 per cent of exports from Honduras, Guatemala and El Salvador benefited from duty-free entry into the Mexican market. Full tariff reduction for trade in industrial products among the four countries should be achieved in 2010. The agreement includes a special safeguard for sensitive agricultural products.
52. During the review period, Mexico participated as a defendant in a dispute initiated by El Salvador under Chapter XIX of the Mexico-Northern Triangle FTA concerning procedures applied by Mexico for granting health registration to medicines from El Salvador. The arbitral panel that heard the dispute concluded that the requirement for a factory or laboratory to be located on Mexican soil (“plant requirement”) in order to obtain this registration was not consistent with the principle of national treatment contained in the agreement.³⁹ In november 2006, the “plant requirement” for granting health registration to medicines from El Salvador was eliminated.
53. Since its last Review, Mexico has continued and completed the liberalization of trade under FTAs signed with Bolivia, Costa Rica and Nicaragua. As a result, trade in industrial products between Mexico and these countries was fully liberalized in 2004 in the case of Bolivia and Costa Rica (except for a small list of products); and in 2007 with respect to Nicaragua (except automobiles, for which full liberalization is scheduled for 2012). Food and fisheries products, mostly subject to tariff reduction programmes, became duty-free in January 2005 with Bolivia and Costa Rica, and in july 2007 in the case of Nicaragua.
54. The FTA among Mexico, Colombia and Venezuela (G-3) was renounced by Venezuela and rendered void in that country in november 2006; but it remains

³⁸ Ministry of the Economy (2006a).

³⁹ El Salvador vs. Mexico-Current measures for granting health registration and access to medicines. Final Report of the Arbitral Panel, 14 august 2006.

in force between Mexico and Colombia.⁴⁰ Under the 10-year linear tariff reduction programme stipulated in the agreement, most trade between Mexico and Colombia has been duty-free since January 2005. A number of mainly agricultural products have not been included in the tariff reduction programme. In June 2004, new conditions were negotiated for bringing the automotive sector within the trade liberalization programme and these entered into force in January 2005; full liberalization of the sector is scheduled for January 2011. In addition, negotiations to incorporate new products into the tariff reduction process and amend certain rules of origin began in January 2007.

55. As established in the Mexico-Chile FTA, tariffs on the majority of originating merchandise in trade between these two countries were eliminated as soon as the agreement entered into force. Goods excluded from duty-free treatment by both parties include certain dairy products, shrimp and lobster, wheat and wheat flour, edible vegetable oils, sugar, tobacco products and various petroleum products. Mexico eliminated the tariff and quotas on imports of apples from Chile as from 2006.
56. As a LAIA member country,⁴¹ Mexico has partial scope and economic complementarity agreements (ECAs) in force with various member countries of that Association.⁴² During the review period, Mexico concluded an ECA with the MERCOSUR countries (ECA No. 54, signed on 5 July 2002), and a partial scope agreement on the automotive sector with the same group of countries (ECA No. 55 of 5 July 2002).⁴³
57. The Mexico-MERCOSUR ECA establishes a commitment to achieve a free-trade zone between the two parties through periodic negotiations. It encompasses the agreements signed or to be signed between Mexico and that trade bloc, as well as bilateral agreements between Mexico and each of countries concerned. The agreement thus lays the foundations for future negotiations aimed at deepening both the bilateral agreements and the agreement between Mexico and MERCOSUR as a bloc. In mid-2007, negotiations were ongoing to expand the agreement with Brazil (ECA No. 53); and coverage of the agreement with Argentina (ECA No. 6) was expanded to encompass roughly 3,100 tariff lines.

⁴⁰ Under a decree published in the D.O.F on 17 november 2006, the G-3 agreement ceased to have effect between Venezuela and Mexico as from 19 november 2006.

⁴¹ LAIA member countries are Argentina, Bolivia, Brazil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, Mexico, Paraguay, Peru, Uruguay and Venezuela.

⁴² The agreements reached within the LAIA framework have been notified by this organization to the WTO Committee on Trade and Development. The most recent notification is contained in WTO document WT/COMTD/59 of 25 January 2007 (LAIA Communication, Biennial Report to the World Trade Organization).

⁴³ Amendments were made to the ECA on the automotive sector in relation to trade between Uruguay and Mexico in June 2004 (ECA No. 55 IV.1), and between Brazil and Mexico in May 2005 (ECA No. 55 II.1).

58. Under the automotive sector ECA between Mexico and MERCOSUR, bilateral annual quotas were established for duty-free imports of automobiles between Mexico and each MERCOSUR member country. The agreement envisages free trade for light vehicles among all parties in 2011.
59. In november 2003, under the Mexico-MERCOSUR ECA, Mexico signed a free-trade agreement with Uruguay (ECA No. 60). Once this entered into force, roughly 93 per cent of tariff lines became duty-free, exceptions being oil and petroleum products, automotive products,⁴⁴ and the items contained in each country's schedule of exceptions. In the case of Mexico, these include products that remain subject to a reduction rate of 28 per cent or 30 per cent, and in some cases 90 per cent, as well as sensitive products for which there is no reduction. The latter include chicken, tuna fish, certain seafood products, beans, wheat, maize, apples, coffee, sugar, tobacco, edible oils and made-up articles of various fibres. Other products remain subject to quotas (woollen fabrics and cheese). Mexico applies a maximum tariff of 7 per cent on bovine meat products; the footwear sector will be fully liberalized by both parties after 10 years.
60. Also within the LAIA, Mexico maintains ECAs with Peru (ECA No. 8) and Cuba (ECA No. 51), as well as partial scope agreements with Ecuador, Panama and Paraguay.

FTAs with European countries

61. Pursuant to the tariff reduction schedules established in the European Union-Mexico free-trade agreement (EUMFTA), the EU eliminated all tariffs on Mexican imports of industrial products in 2003, and Mexico reciprocated in january 2007. The EU will eliminate import duties on agricultural and fisheries products as from 2008, and Mexico will do so in 2010, except for a small list of sensitive items that include meat, cereals and dairy products. The agreement also establishes tariff quotas for certain agricultural and fisheries products. Mexico and the EU are implementing a Co-operation Programme 2007-2013, which contains projects in the areas of trade facilitation, support for SMEs, and promotion of competitiveness, *inter alia*.⁴⁵

⁴⁴ Trade in automotive goods is governed by Partial Scope Agreement No. 55 and its protocols, signed between Mexico and the MERCOSUR member countries within the LAIA framework.

⁴⁵ Ministry of the Economy (2007).

62. The FTA with the European Free Trade Association (EFTA) establishes the same tariff reduction schedules as the EUMFTA. Consequently, Mexico eliminated all tariffs on imports of industrial products from its EFTA partners as from 1 January 2007. In return, these countries granted duty-free access to all Mexican industrial and fisheries products when the agreement entered into force. Trade in agricultural products is subject to the bilateral agreements signed between Mexico and each EFTA member State.

Other FTAs

63. Following the entry into force of the agreement to strengthen the Mexico-Japan Economic Partnership Agreement (EPA), in April 2005 Japan eliminated import duties on 91 per cent of tariff lines and, within five years (2010), will do the same for a further 4 per cent of the tariff. The remaining 5 per cent will be liberalized over a 10-year period, although the products in question may be given duty-free access on a quota basis. For its part, Mexico granted immediate duty-free access for 44 per cent of tariff lines, including high-technology inputs and products. It will liberalize an additional 9 per cent of the tariff within five years; and the remaining 47 per cent, which includes both industrial products (minerals, chemicals, rubber, glass, and others) and agricultural products (e.g. bananas, maize flour and fruit products), will become duty-free in 2015. Special tariff reduction schemes are set out for the automotive and steel sectors.
64. Under the Mexico-Israel FTA, trade in industrial products became fully liberalized as from 2005; the agreement covers roughly 96 per cent of trade in agricultural products.
65. As of mid-2007 Mexico was in negotiations to conclude trade agreements with Peru and the Republic of Korea; and it had announced its intention to start negotiations with the Dominican Republic. In the near future, it is expected that agreement will be reached on expanding and deepening the ECA with Peru, with a view to concluding an FTA with that country.

(iii) Other agreements and arrangements

66. Since 1993, Mexico has been a member of Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC), and in 2002 served as headquarters of that forum. It has also participated in negotiations to establish the Free-Trade Area of the Americas (FTAA), an initiative embarked upon in 1994 with a view to progressively

eliminating barriers to trade in goods and services between 34 western-hemisphere nations. Although the FTAA negotiations should have ended in January 2005, in mid-2007 the process was suspended and no dates had been set for resumption. Mexico hosts the FTAA Administrative Secretariat in the city of Puebla.

67. Under the Generalized System of Preferences (GSP), Mexico benefits from preferential access schemes offered by Bulgaria, Canada, the Russian Federation, Japan, New Zealand, Turkey and the European Union. In 2006, a total of 3,876 certificates of origin were issued for Mexican exports under GSP schemes.
68. Mexico also forms part of the Global System of Trade Preferences among Developing Countries (GSTP), and is currently participating in the third round of negotiations among the members of this agreement, which began in June 2004 in Brazil. Nonetheless, in 2007, Mexico was not granting any concessions under this scheme nor was it issuing certificates for Mexican products exported under its auspices.

Managing the Challenges of WTO Participation: Case Study 28 Mexico's Agricultural Trade Policies: International Commitments and Domestic Pressure

*Isidro Morales-Moreno**

In april 2003 the Mexican government reached an agreement with more than twenty-five organizations of small-scale farmers through which a restructuring of agricultural policies was envisioned. The so-called agro-pact came after many months of peasant mobilizations in which market liberalization –scheduled to coincide with the tenth anniversary of the North American Free Trade Agreement (NAFTA)– and electoral campaign became intertwined. The flagship of peasant mobilizations was the renegotiation of NAFTA's agricultural chapter. The Mexican government did not accept this demand, but agreed to undertake a comprehensive reform of domestic agricultural policies and activated trade remedies as part of an armour plating in defence of agricultural interests. In parallel to this, Mexico joined the G20 group within the WTO and began actively to call for the suppression of export subsidies and the reduction of domestic supports within agricultural markets. This study shows how agricultural trade policies in Mexico have been modified in response to peasant mobilizations and international commitments. It also shows how Mexico's position within the WTO has maintained an equilibrium between domestic constraints and international imperatives.

* Profesor de la Universidad de las Américas.

1. The peasant mobilizations and their claims back to top

After the coming into effect of NAFTA the Mexican rural sector and land tenure system were supposed to enter into a transition period of around ten to fifteen years, during which tariffs and quotas would be completely phased out. However, sensitive basic staples were protected under tariff-rate quotas (TRQs), to be progressively eliminated over ten years. In January 2003 most agricultural trade within NAFTA had already been liberalized and Mexico maintained TRQs for only three products: maize, beans and powdered milk –to be ended completely in January 2008.

During the 1990s a restructuring of the rural sector was anticipated through a progressive privatization of the *ejido* plots.¹ A shift from non-competitive maize or bean production to more competitive harvests, such as vegetables and fruit, was expected, as well as an increase in land productivity. Policy reforms were also implemented in the 1990s in order to dismantle price supports and protectionism in this sector. New programmes were implemented in order to cushion the impact of policy reform and trade liberalization –targeted supports for the commercialization of domestic crops through a government trading board, income supports for encouraging crop substitution for competitive farmers, income transfers for farmers producing importables in sensitive staples, and credit subsidies and official credit coverage through a development bank (Yúnez, 2002: 1-8).

After ten years of trade liberalization and policy reform, two-way trade between Mexico and the United States increased at higher rates compared with the pre-NAFTA period. As expected, Mexico's comparative advantage encompasses vegetables (fresh and frozen) and fruit, where gains in land productivity are manifest. Grains and other basic crops, although their production has not collapsed, have not increased their productivity, except in plots that are irrigated.

Government supports, although they have cushioned the impact of trade liberalization for importable staples, failed to change the crop mix. Furthermore, Mexico's financial crisis of 1994-5 cancelled the availability of credits to Mexican farmers, while growing imports compensated for the shortfalls in specific products (Yúnez, 2002).

Hence ten years after Mexico liberalized its agriculture no serious restructuring in this sector had been achieved. The historical divide between irrigated land and rain-fed production persists, as well as between commercial production,

¹ State-owned lands that were privatized in 1992 in a major constitutional amendment. ² 'The countryside cannot take any more'.

mostly located in the north of the country, and local crops, most of the time for subsistence purposes, located in the south. A main problem is that most of the rural population (around 18% of total) still depends on rain-fed small plots and grain-based (mainly maize and beans) traditional production.

It is in this context that major peasant mobilizations took place in the country, from mid-2002 until the first quarter of 2003. Two major reasons propelled grassroots peasant activism. The first was the enactment of the so-called 'Farm Bill' in the United States, in the first quarter of 2002, through which more than US\$70 billion would be disbursed in support for US growers during a ten-year period. The Mexican government immediately responded by launching a so-called 'agricultural armour' package which increased domestic supports already implemented by government agencies and activated the imposition of safeguards, anti-dumping (AD) or countervailing duties (CVD). In autumn that year around twelve independent grass-roots organizations formed a bloc, *El Campo no Aguanta Más* (CNAM),² whose main target was to stop the liberalization of basic staples, scheduled for 2003 under NAFTA.³

They also demanded the renegotiation of the agricultural chapter of this agreement in order to reverse the liberalization. It made other important requests including an increase in the agricultural budget for the years to come, a restructuring and widening of agricultural funding, the prohibition of importing genetically modified staples and the levelling of the playing field with developed partners in terms of standards and sanitary and phytosanitary (SPS) measures (*El Campo no Aguanta Más*, 2002).

Since the rise of this movement, the position of the Mexican government was to refuse any renegotiation of NAFTA. However, Mexican officials recognized that Mexican farmers needed further supports within the 'agricultural armour plating'. After the radicalization of peasants during the first two months of 2003, president Vicente Fox signed, in april that year, the so-called 'National Agreement for the Countryside' (ANC – *Acuerdo Nacional para el Campo*), through which the government was committed along with major peasant organizations to a comprehensive review of agricultural policies. The ANC includes a subsection dealing with international trade negotiations, through which the Mexican government agreed to the following commitments (see Secretaría de Economía, 2003):

² 'The countryside cannot take any more'.

³ The staples included barley, malt, wheat, rice, copra, soybean and sunflower. Poultry and pork also became fully liberalized in january 2003.

- i. To make an assessment of the impact of both NAFTA and the US Farm Bill on Mexico's rural sector.
- ii. To consult with the United States and Canada on the possibility of creating a permanent mechanism for administering trade exchanges on white maize and beans.
- iii. To implement and enforce all trade defensive mechanisms contained in Mexican legislation, NAFTA and the WTO.
- iv. To plan, implement and supervise the allocation of TRQs, in consultation with peasant organizations.
- v. To reinforce, with the support of peasant organizations, SPS measures aimed at guaranteeing risk-free and healthy food.
- vi. Within WTO agricultural negotiations: to defend Mexico's position as a developing country preparing for the abatement of export subsidies and domestic supports; to claim the right to impose quantitative or tariff restrictions on the basis of 'food security' or 'food sovereignty'⁴ concerns, as well as the protection of rural employment and natural resources when alleging domestic injury.
- vii. To recognize the multi-functional aspects of Mexican agriculture, featuring a cultural, ethnic, social and economic mosaic.

The ACN ended the radicalization of peasant mobilizations and opened a new stage of political and institutional negotiations in order to craft a new policy approach to Mexican agriculture, including trade positions vis-à-vis its NAFTA partners and WTO negotiations.

2. Interest groups, policy and political actors involved

The different actors and their respective positions vis-à-vis the pact negotiations and its aftermath were as follows.

2.1 Peasant organizations

Four groups could be discerned among peasant organizations: two radical groups and two rather moderate groups. The CNAM bloc, formed by twelve grass-roots

⁴ According to Art. 178 of the Mexican Law of Rural Sustainable Development (december 2001), food security is understood as the permanent supply of 'basic and strategic staples' for the population (mainly poor), and 'food sovereignty' is understood when priority is accorded to national production for supplying those staples. Maize, sugar cane, beans, wheat, rice, sorghum, coffee, eggs, milk, poultry and meat, and fish are considered by this same law as 'basic and strategic staples' (Cámara de Diputados, 2003: 96).

organizations and representing mainly the interests of around 500,000 small farmers producing basic crops in non-competitive conditions (small plots, no irrigation, no credit, poor marketing conditions), was the most important of the radical groups. Their movement reached its climax when 100,000 farmers took part in a rally in downtown Mexico City at the end of January 2003. When interviewed, key leaders of this group acknowledged that the agro-pact incorporated most of their positions. In fact, concepts such as 'food sovereignty', the multifunctional nature of agriculture, a managed-trade agreement on maize and beans and the necessity of harmonizing SPS measures were part of the banners of this group. However, its most radical claim, the renegotiation of the agricultural chapter of NAFTA, was not incorporated in the agro-pact. The other radical group was El Barzón. This association, grouping different types of members and activists (peasants and urban professional groups), supported the first group politically and ideologically by using provocative means of attracting the attention of the press and federal deputies.

The moderate peasant organization, the Permanent Agrarian Council (CAP), was founded in the 1980s and regrouped twelve organizations, including the National Peasant Confederation (CNC), which had been influential when the Partido Revolucionario Institucional (PRI) was in power.⁵ Neither the CAP nor the CNC supported the tactics and some of the demands of the two radical groups. The first organization represents private growers and traders who supported pro-NAFTA reforms during the Salinas years (1988-2004), while the second represented most of the peasants who benefited from agrarian reforms under various PRI administrations.

2.2 Government agencies

The Ministry of the Economy, in charge of foreign trade negotiations and agreements, became very active following the launching of the 'agricultural armour plating'. From mid-2002 up to the present they have activated and supervised trade remedies as part of the agricultural package. The ministries of the Economy and Agriculture became the two agencies that started direct talks and negotiations once peasant mobilizations became apparent. Once the movement became politicized, it was the Ministry of the Interior, or Secretaría de Gobernación, that mediated between the executive and the peasant organizations.

⁵ The Partido Revolucionario Institucional (PRI) was founded in 1929 and ruled the country with no serious electoral challenge (except in 1988) until 2000. CNC became its principal organization for controlling peasant demands.

During february and march 2003, Gobernación organized a series of round tables with the different blocks and groups in order to reach a consensus for an agreement. Although key actors representing grass-roots organizations recognized tensions and impasses during the negotiation process, the four blocs were able to reach common positions in order to craft the essence and major parts of the agro-pact.⁶ As some leaders phrase it, the ANC became a document in which a comprehensive restructuring of agricultural policies was drafted.⁷

Once the ANC was signed, a cabinet-level commission was created in order to supervise and follow up what was agreed.⁸ However, this high-ranking commission disappeared in September 2003, and the supervisory functions were moved to the National Council for Sustainable Rural Development (NCSRD), an agency regulated by the Ministry of Agriculture.

2.3 Congressional bodies

Congress members became major actors once the institutional phase of the negotiation process started. During 2003 they put pressure on the government to collect tariffs for above-quota staples entering the country.⁹ At the end of 2003, congress members agreed that those tariffs were to be compulsorily collected. They also agreed to create a special commission for supervising the enforcement of the mandates covered by the ANC. The special commission was eventually established in march 2004, and embodied seven legislative committees geared to assess and enforce the different goals of the agro-pact. This special commission opened a dialogue with grass-roots organizations in addition to those already established between them and the executive branch.

Congress members began preparing new agricultural planning legislation and creating a research centre on rural studies geared to prepare background material for further legislation.¹⁰ As for the demand for renegotiating the agricultural chapter of NAFTA, there was no consensus on this among the different legislative

⁶ Interview with Max Correa, representative of Central Campesina Cardenista (CCC), Mexico City, 19 may 2004.

⁷ Interview with Isabel Cruz, general director, Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social (AMUCSS), Mexico City, 30 june 2004.

⁸ Besides the Interior, Agriculture and the Economy, the ministries of Environment, Agrarian Reform, Treasury and Social Development were also involved.

⁹ Since the coming into force of NAFTA the Mexican government did not collect those tariffs recognized by the agreement during the transition period (Yúnez, 2002: 9), alleging the protection of consumer interests.

¹⁰ Interviews with Cruz López, PRI deputy president, Comisión de Agricultura y Ganadería, Mexico City, 7 june 2004, and Víctor Suárez, PRD deputy secretary, Comisión Especial para el Campo, Mexico City, 17 june 2004.

factions. Only the PRD supports this demand, but their members recognize the lack of political capital in boosting this claim within the national legislature.

PRD congress members consider that NAFTA has mainly benefited the agri-business vegetable-exporting sector, which represents only a minority of Mexican growers. Other farmers, including grain, fruit, beef, pork and dairy producers, were 'sacrificed' during NAFTA negotiations. That is why PRD congress members oppose a further liberalization of agricultural products within the WTO. Rather they advocate a state-led policy, whose goal would be to enhance food security, 'first of all to avoid Mexico's dependence on US food markets; this dependence could threaten Mexico's national security in the case of an embargo or a conditional restrictive access to the international food market.'¹¹

2.4 Other actors

2.4.1 Private growers and traders were also involved in the negotiations

They either participated through the CAP or through the Business Board on Foreign Trade (COECE). COECE was actually founded during the NAFTA negotiations and brought together the most important business associations of the country in order to interact with government negotiators. Government officials either gathered proposals from this organization or asked for its opinion. Its members participated in all the negotiation rounds and fora of the agro-pact, but they were not signatories of its final version, since the government preferred to include only the so-called 'social sector' of agriculture, that is small farmers and *ejido* tenants.¹² Nonetheless, the relationship between the COECE and the government has remained active, mainly within the Doha Round negotiations.

Finally, US agricultural growers also expressed their concerns from the start of the mobilization of Mexican farmers. In August 2002 the American Farm Bureau Federation sent a letter to the US Trade Representative (USTR) asking for a tough line to be taken vis-à-vis the 'armour plating' put into place by the Mexican government, judging it as protectionist. Once the agro-pact was signed, associations such as the US National Corn Growers and the Grains Council openly opposed any renegotiation of the agricultural chapter of NAFTA (IUST, 2003e; see also IUST, 2002 and 2003c).

¹¹ Interview with Suárez.

¹² Interview with Luis Ceja, board member of COECE and vice-president of CNA, Mexico City, 3 July 2004. El Barzón vetoed the participation of those organizations as not being members of CNAM, CAP and CNC. The government probably excluded COECE from the final signature of the agro-pact in order to underline the popular profile of the agreement.

3. Challenges to the Mexican government and the outcome

The first important challenge faced by the Mexican government was to cope with the principal demand of radical peasants to renegotiate the agricultural chapter of NAFTA. Since the beginning of the peasant mobilizations the Mexican government refused to accept this radical demand, arguing that it carried high costs (both economic and political) for the country and for US-Mexican relations. It was not easy for Mexican officials to maintain this position, due to the context in which peasant mobilizations took place. In the midst of the enactment of the US Farm Bill, and of the phasing-out of tariffs and TRQs for most agricultural products coming from the United States and Canada, poor uncompetitive farmers, comprising most of Mexico's rural population, had a powerful flagship for gaining the support of other non-agricultural political organizations. CNAM for instance was skilful enough to gain the support of unions, the media, church members and university students. Furthermore, January-July 2003 was the run-up to elections to the Chamber of Deputies. Since the radicalization of the movement took place in the two first months of 2003, political parties, mainly opposition parties, and other political organizations had the opportunity of emphasizing the peasants' demands as part of their electoral campaigns.

In order to tackle the growing politicization of agrarian claims, the Mexican government activated a two-tier strategy: it reinforced remedies in support of key products and it started negotiations with the four blocs involved in the peasant mobilizations. During 2002, AD and CVD measures were imposed on live swine, beef, apples and rice. The government also imposed SPS on pork, poultry and apples. At the end of that year, Mexican trade law was modified in order to reduce timeframes for investigations, accelerating the imposition of duties and lowering the threshold for an injury finding.

The new law also reduced the time needed for safeguard investigations.¹³ In January 2003 Mexico imposed a safeguard on poultry, a few days before the ANC was announced, which ended up as a private undertaking to impose a five-year tariff-rate quota. At that point SPS restrictions were also imposed on beans.¹⁴ All these trade remedies were enforced in parallel to government negotiations with the different mobilized groups and were part of the armour plating announced in mid-2002. The government's position was consistent with its refusal to renegotiate NAFTA's agricultural chapter without at the same time renouncing the enforcement

¹³ IUST, 2002 and 4 April 2003.

¹⁴ Poultry was supposed to be fully liberalized in January 2003. However, Mexican and US producers agreed an 80,000-ton duty-free quota with a 98% above-quota tariff. Above-quota rates will be phased out at a rate of 20% a year (IUST, 2003, 2003b).

of AD, CVD measures and other remedies in order to support Mexican farmers. This position has been maintained up to the present, while domestic supports for farmers have been widened according to the commitments of the ANC.

Once the ANC was signed, the second challenge was to give a satisfactory answer to the demands for a review of the impact of NAFTA and the US Farm Bill on Mexican agriculture. It took almost a year to do so, and on 5 April 2004 the government announced the final assessments carried out by independent institutions. Experts of the International Institute for Agricultural Co-operation (IICA), an organization linked to the Organization of American States (OAS) system, undertook a thorough study of the Farm Bill. It concluded that the competitiveness of US agriculture was rather grounded in the institutional setting in which agricultural policies are crafted, and that domestic transfers in Mexico were higher (except in cotton) than the US equivalents (IICA, 2004).

As for the NAFTA assessment, a well-documented study by academic experts from leading Mexican universities arrived at the conclusion that the Mexican rural sector needs a long-term state policy. The main goal of which is not protection but to increase the share of agricultural output in the country's GDP. The Mexican experts recommended an increase in direct investments in this sector, combined with the provision of 'public goods' targeting market development. Supports and subsidies ought to be better targeted, because they benefit commercial farmers more than small, subsistence-oriented farmers or rural workers. The study proposed better co-ordination of rural policies aimed at increasing productivity, income distribution and transfer efficiency for this sector. The demand for a long-term, state-based policy is grounded on the premise that trade liberalization is not enough to make Mexican agriculture competitive. The study recognizes that 'efficiency gains' have been concentrated within fruit and vegetable growing, but that an important segment of grain and oilseed farmers has not yet reaped any benefits. The productivity gap between Mexico and its NAFTA partners has also widened, in spite of some productivity gains witnessed in Mexico. Hence the study also concludes that policy mechanisms must be put in place in order to reduce the costs for adjusting to trade liberalization, and that all relief mechanisms envisaged by NAFTA must be activated (Romero and Puyana, 2004).

The two major independent studies ended by discussing renegotiating the agricultural chapter within NAFTA,¹⁵ but framed the ongoing debate within the need to maintain a long-term state-led agricultural development policy.

¹⁵ The possibility of eventually imposing a bilateral safeguard on beans and maize has not, however, been discarded; Mexican officials have explored the possibility (see IUST, 9 may 2003). According to Art. 801.3 of

The third challenge for the Mexican government was to articulate a position on subsidies and domestic supports within the WTO consistent with the ongoing domestic debate on rural development. Mexican officials recognize that export subsidies as well as domestic supports targeting the prices of staples are the most distorting in agricultural trade and affect the income of Mexican growers. They recognize, however, that the reduction of these subsidies and supports is one of the most difficult negotiations within multilateral and regional forums.¹⁶

Domestic supports, for instance, were accepted within the agricultural agreement of the Uruguay Round, even those that are actionable but remain below an agreed-upon threshold. This is so in the case, for instance, of the supports allowed by the US Farm Bill. One of the major mandates of the Doha Round is precisely to negotiate a further reduction of export subsidies and domestic supports.

The Mexican position was clearly stated in 2003. In agricultural negotiations Mexico will go for the whole package, wherein market access agreements shall be subordinated to the commitment of developed countries to phase out export subsidies, to 'substantially' reduce domestic supports, and to accept a special and differentiated treatment to the country due to its level of development. Although Mexico has negotiated market access in agriculture within its manifold bilateral trade agreements, disciplines on subsidies will only be negotiated within the WTO.¹⁷ In order to strengthen its bargaining capabilities, Mexico also joined the G20 club of developing countries, as it has been able to place the issue of the abatement of subsidies and domestic supports at the forefront of the Doha negotiations.

Mexico's position on agricultural negotiations under the Doha Round has thus become distinctive for two reasons: it has made the opening of its market conditional on the abatement of export subsidies and the reduction of domestic supports and it joined a bloc of developing countries in order to increase its leverage and negotiate a differentiated treatment as a developing country. The first issue is distinctive because Mexico had not made that type of linkage in previous trade negotiations, either bilateral or multilateral. The second is worth noting because by joining the G20 Mexico is returning to a North-South agenda that inspired its own positions when it first joined GATT, in 1986. As an official of the Ministry of the Economy put it, 'Within the WTO, Mexico participates, has participated and will

NAFTA, a bilateral safeguard can be imposed if the party affected has agreed on this and there is a satisfactory trade compensation.

¹⁶ Interviews with Ana Aguilar, general co-ordinator, Unidad de estudios agroalimentarios y apoyo a las negociaciones comerciales internacionales, SAGARPA, Mexico City, 4 June 2004, and Héctor Hernández, director, Negociaciones Agropecuarias, Secretaría de Economía, Mexico City, 27 May 2004.

¹⁷ Interview with Hernández.

keep participating as a developing country; we are not renouncing that right'.¹⁸ To claim developing country treatment means that market opening and the enforcement of disciplines will not be symmetrical, and that the country will benefit from larger timeframes for reducing tariffs, or differentiated thresholds (in the case of the reduction of domestic supports) for reducing non-tariff barriers. This type of treatment was absent from NAFTA negotiations.

Even though Mexican officials recognize that Mexico's position under the Doha negotiations was crafted prior to the domestic peasant mobilizations and the signing of the agro-pact,¹⁹ they acknowledge that joining G20 was a 'tactical' success: it increased Mexico's leverage in multilateral negotiations and it gained the support of disaffected peasants and PRD congress members.²⁰ In other words, Mexico's position in the Doha agricultural negotiations has been beneficial so far in political terms, both internationally and domestically. It is not clear, however, to what extent Mexico will be successful in negotiating its agricultural package within the WTO, but this will depend on the evolution of current alliances and the position of the United States, Europe, Japan and key developing countries currently grouped under G20. Up to now, public officials consider Mexico's participation in G20 to be beneficial; however, this partnership will last only as long as Mexico's interests coincides with those of the club: 'Mexico joins a group (within the WTO) when its points of view coincide with those of the group and it ends this association when Mexico's interests do not coincide with the group any longer. This explains Mexico's position within the G20. The group has worked exclusively on matters related to market access for agricultural products and it has proved very beneficial to Mexico's concerns vis-à-vis those countries whose huge subsidies highly distort markets'.²¹

4. Lessons for other countries

Mexican public officials are convinced that NAFTA has been beneficial for Mexican agriculture, since market shares in competitive products increased once the agreement came into force. Domestic production of sensitive products (mainly grains) has not fallen and imports have balanced the growth of national consumption.

¹⁸ Interview with Hernández.

¹⁹ Mexico's position on agricultural negotiations for the Doha Round was crafted by COECE in consultation with the Mexican government (interview with Ceja). According to Hernández, from the Ministry of the Economy, 'In fact, before the signature of the Acuerdo Nacional para el Campo, Mexico had decided to join the G20, because in principle and in general terms, the general goals pursued by the G20 are the same ones pursued by Mexico'.

²⁰ Interviews with Aguilar and Suárez.

²¹ Interview with Gerardo Traslosheros, general director, Secretaría de Economía, Mexico City, 30 June 2004.

Hence, they consider that there was no need for any renegotiation on the terms on which agriculture was opened vis-à-vis the United States. However, they recognize that trade liberalization is not tantamount to structural reforms. Trade openness is not enough to boost Mexico's competitiveness in lagging sectors, such as that of grains. Long-term domestic reforms must go hand in hand with the liberalization of agriculture, but must not become a substitute for the former.²² Mexico also needs to develop its own quality standards, similar to those prevailing in developed countries, to ensure that only healthy and top-quality food and agricultural products enter the country. Standardization measures should be levelled off to US practices. 'We need to develop the institutional and legal frame for enacting so-to-say "mirror policies" related to standards, infrastructure and financing. This is not banned either by NAFTA or WTO. [Their absence] only shows that during the transition period opened by NAFTA; most of the efforts of the country went into dealing with adjacent agricultural or financial problems (e.g. the peso crisis of 1995) instead of devising and implementing long-term policies for boosting the income and competitiveness levels of Mexican growers'.²³

Opening agriculture to the rest of the world is, however, a different matter. Mexico has hitherto preferred to negotiate *à la carte* market access under bilateral terms, seeking to enhance the market shares of agricultural products. When the opening-up of trade seems not to be so favourable, as for example with most of the Latin America countries, sensitive agricultural products remain outside the negotiations. In this respect, Mexico prefers to liberalize these products within WTO negotiations, because the phasing out of barriers is longer and more gradual. Mexico also prefers the WTO forum for negotiating 'horizontal' disciplines such as subsidies and domestic supports. To negotiate them on a bilateral basis, apart from the inherent difficulties, would help outsiders to become free riders.²⁴ Thus, a major lesson Mexicans can offer other countries is to make the right mix between bilateral deals and multilateral positions.

Market access can be negotiated faster and more efficiently with key economies under bilateral agreements; in contrast, sensitive sectors and horizontal rules and disciplines can be better negotiated within the WTO. Finally, public officials have recognized the importance of grass-roots peasant mobilizations, since they have enlarged the domestic coalition promoting and defending policy reform in Mexico's agriculture.

²² Interview with Gerardo Traslosheros, general director, Secretaría de Economía, Mexico City, 30 June 2004.

²³ Interview with Aguilar.

²⁴ Interview with Hernández.

Leaders of organizations of small farmers concur that their mobilizations and demands relating to the signature of the ANC were a victory for the peasants. They learned that they could put agricultural interests at the forefront of the national debate, in which public officials, academics and congress members have a say. They still perceive the ANC as the general framework for a long-term restructuring of agricultural policies. Even though they consider that trade openness has not been the cause of the lag in productivity and competitiveness in agriculture, they believe that trade liberalization has worsened the situation regarding sensitive products. Hence they call for the liberalization of sensitive products, in Mexico and elsewhere, not to be included in any bilateral or multilateral deal. They also agree that agricultural liberalization should be carried out under the basis of defending 'food sovereignty', in the sense that countries should not compete but rather complement each other and give priority to national growers.

Some leaders have recommended emulating the European example by restructuring the agricultural sector and promoting integration, giving priority to national growers, providing structural funds for reducing asymmetries among economies, sticking to imperatives such as food security (avoid dependence on imports) and 'land multi-functionality'.²⁵ As one of the leaders stated, 'we have to recognize that agriculture embodies a value-added benefit for any society; it is not only the market value of its products, but it is embedded within the cultural values, the environmental quality, social stability and cultural differences that make a society recognize itself as a nation. This becomes the backbone of a country, and thus has more than a market value'.²⁶

Other leaders suggest that Mexico should take a more aggressive position within WTO negotiations. Mexico's trade negotiations agenda should put at the forefront the establishment of a 'global agrarian pact, anchored on the principle of defending the food sovereignty of nations. Each nation should be able to produce domestically its strategic staples in order to become self-suppliers. Free trade should apply to the rest of "luxury" staples. This must be the strategy to follow in order to abate famine in the world'.²⁷

²⁵ Interview with Federico Ovalle, general secretary, Central Independiente de Obreros Agrícolas y Campesinos AC (CIOAC), Mexico City, 19 may 2004.

²⁶ Interview with Cruz.

²⁷ Interview with Correa.

Bibliographic References

- Cámara de Diputados (2003). *Compilación de leyes para el campo*, México, El campo no aguanta más (2002), 'Seis propuestas para la salvación y revalorización del campo mexicano', mimeo (12 organizations signing), november.
- Inside US Trade* (IUST) (2002). 'Farm Bureau Urges USTR to Pressure Mexico on NAFTA Commitments', 23 aug.
- (2002b). 'Mexico to Strictly Monitor Farm Imports after NAFTA Milestone', 20 dec.
- (2003). 'USTR Report Notes New Mexican Barriers, Quiet on EU GMO Case in WTO', 4 april.
- (2003b). 'US-Mexico Discuss Wide Range of Farm Disputes, but not Sweeteners', 25 april.
- (2003c). 'Mexican Farm Plan Directs Fox Administration To Seek NAFTA Side Accords', 2 may.
- (2003d). 'Derbez Raises Possibilities of Mexican Safeguards on Beans, White Corn', 9 may.
- (2003e). 'Grassley Letter in NAFTA', 9 may.
- Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) (2004). *Ley de seguridad agropecuaria e inversión rural 2002 de EE.UU. y sus implicaciones en México y en los mercados agropecuarios internacionales*, downloaded at the IICA website (<http://www.iica.org.mx/>), 30 june 2004.
- Romero, José and Alicia Puyana (2004). 'Evaluación integral de los impactos e instrumentación del capítulo agropecuario del TLCAN', accessed on 30 may 2004 from the Secretaría de Economía website: (www.economia.gob.mx/pics/p/p1676/TLCAN-DOCUMENTO-MAESTRO.pdf).
- Secretaría de Economía (2003). *Acuerdo nacional para el campo*, 28 April, accessed on 30 may 2004 from the Secretaría de Economía website: (www.economia.gob.mx/).
- Yúnez, Antonio (2002). 'Lessons from NAFTA: The Case of Mexico's Agricultural Sector', background paper prepared for the World Bank, december 2002.

Comentario bibliográfico

Lucino Gutiérrez Herrera

Mercado laboral, crecimiento económico acelerado y migración. Malasia, 1986-1996, Dulce María Moncada García, El Colegio de México, 2007.

Agradezco a Juan José y a Dulce María el haberme invitado a comentar este libro, y en forma particular a Dulce, por las palabras que hacen referencia a mi persona en su introducción. En efecto, yo la conocí como estudiante, y ahora me alegro al observar que se haya convertido en una productora intelectual, porque en ello se convierte alguien que publica un libro. Escribir libros es una tarea loable, ya que éstos son productos realizables para el tiempo largo, pues reinciden en el objetivo humano de la comunicación intertemporal del conocimiento y la cultura, así como reflejan los resultados del plan intelectual de la vida de su autor.

Yo aprendía que los libros valen por dos cosas: una por ser productos editoriales y otra por su contenido. Por el primer motivo me parece un producto excelente, con un cuidado editorial casi sin error, y una hermosa portada. Así que felicito a todos los que hayan intervenido en su elaboración. En cuanto a su contenido también me parece un texto laudable, en primera instancia porque nos recuerda el sentido intercultural del mundo contemporáneo; antaño, el estudio de Asia era de naturaleza exótica, ahora, desde luego, lo único exótico que queda de esta concepción euro-centrista es el recuerdo. En la sociedad global no existen rincones y cada parte del mundo tiene una interconexión con el resto que no puede observarse de soslayo, sino de frente, como lo hace esta obra.

Pero, por otra parte, si bien ya no es extravagante el pretender conocer a los pueblos de tradición no europea tampoco es algo común. Así que este libro

implica el conocimiento de otras culturas, otros pueblos que al igual que nosotros tienen las mismas perspectivas de modernización y bienestar. Y como la analogía es siempre un instrumento del aprendizaje humano, creo que la relevancia de este libro estriba en que muestra la experiencia exitosa de una nación asiática, básicamente musulmán, la cual parte del atraso rural y la polaridad étnica a la formación del pueblo malasio que alcanza la modernidad con mejoras en el bienestar social.

Malasia vivía al independizarse en la posibilidad límite del conflicto racial y religioso (como en su caso sucediera en India) y se convirtió en una estructura social de tolerancia y pluralidad. Era un país caracterizado por una dualidad tanto étnica como social, y construyó estrategias de unidad nacional enfocadas que eliminaron la pobreza extrema y disminuyeron la desigualdad. En todo este proceso de cambio social, Malasia tuvo una clase política y económica que no funcionaba únicamente como clase para sí, y que mantuvo la convicción de formar una nación instaurando un modelo de desarrollo que incluyera explícitamente en los beneficios del mismo a quienes no lo tuvieran.

En cuanto a su contenido, el libro me parece bien equilibrado en tanto proporciona los elementos mínimos necesarios para comprender su peculiaridad como tal, física y social. Establece el marco estratégico del crecimiento en el tiempo y enuncia las etapas de la formación del mercado laboral moderno, para finalmente precisar las problemáticas de una nueva dualidad en el mercado de trabajo que genera los procesos migratorios regionales de que Malasia ahora es objeto.

En la parte estratégica es notorios el pragmatismo, los políticos malasios tienen como objetivo resolver la polaridad —o sea la contradicción social— que puede dar término a una sociedad que en su base vive la relación dialéctica de oposición étnica entre el poder económico chino y el poder político musulmán y la mayoría popular malaya. Esta polaridad genera tensión social, ya que la riqueza posee una identificación étnica como también la tiene el atraso. En un mundo donde lo rural es malayo y lo urbano es chino, y además en donde existe una concentración geográfica de tipo étnico.

En este sentido, el libro hace manifiesto el papel de la visión estratégica de largo plazo en referencia a las características y procesos de planeación como instrumento, con objetivos claros de bienestar y con herramientas flexibles para lograrlos. Resalta la capacidad de ajuste del gobierno ante los cambios en el contexto global sin perder nunca sus propios fines. Y muestra la relevancia de contar con una relación confiable entre la población y la clase política, que consiste en la realización de objetivos cuantificables que propician el bienestar general.

Hay pragmatismo también en el acuerdo de política económica en el sentido de que la forma de eliminar la tensión y crear un pueblo malasio es favorecer el

desarrollo económico y el bienestar para su parte malaya. Lo que quiero decir es que la estrategia económica es sencilla, empieza reconociendo que en materia económica lo primero es lo primero, que luego de ello va lo segundo y por último lo tercero, es decir agricultura, industria y servicios para incrementar el bienestar de la población.

En efecto, hasta 1980 el sector agrícola es el sector prioritario, el primero, ahí se ubica la población rural de origen malayo. Se favorece la agricultura para el desarrollo mediante infraestructura, proyectos de nuevas tierras con paquetes de servicios y programas de asistencia agrícola. Pero de manera conjunta, se mantienen por una parte el carácter exportador de la agricultura y el objetivo de diversificación del sector primario de exportación, y por otro, se niega la estrategia de hacer que este sector primario financie a otros sin contrapartida.

Entre tanto la industria responde básicamente el desarrollo del mercado sin una estructura protectora fuerte y es orientada al consumo interno. No obstante, aun en este periodo de prioridad a la agricultura vemos que se inicia la orientación del sector industrial a las exportaciones, se acepta IED y propicia el ahorro interno. Es decir, se trata de formar un sector industrial que genere su capacidad de crecimiento y mine sus debilidades productivas y tecnológicas fomentando la competitividad en el mercado mundial, por lo tanto se pretende el desarrollo de la industria sin descuidar la agricultura.

En la segunda fase, cuando el sector industrial adquiere mayor importancia, se tiene un proyecto de diversificación de las fuentes de financiamiento, se observa hacia el oriente y se compromete el desarrollo a la pluralidad internacional de la IED; el Estado vuelca acciones de tipo normativo que van desde la consolidación de una ética laboral, a la diversificación industrial: electrónicos, eléctricos y el compromiso de impulsar la industria pesada y energética. Pero sobre todo, el Estado es consciente de que el mundo puede afectar su modelo, por tanto está comprometido con respuestas flexibles como lo son diversificar la economía y desarrollar su productividad.

Por último, la atención al sector terciario tiene un planteamiento territorial para el desarrollo urbano. No es el sector donde se absorben improductivamente los excesos de mano de obra de la economía, porque nunca se descuida el sector industrial como generador de empleo, es un sector de apoyo que favorece con servicios el proceso de crecimiento y desarrollo.

Cuando el sector terciario alcanza relevancia, Malasia es ya una sociedad urbana con un mercado laboral moderno que genera incluso un fenómeno de escasez de oferta en ciertos segmentos del mercado, propiciando migración y una recomposición del mercado de trabajo interregional. Esto hace de Malasia un país de

atracción de mano de obra, lo cual implica nuevas problemáticas también abordadas por este libro.

Quiero incidir en el hecho de que existe en Malasia un gobierno flexible, orientado a la formación de infraestructura física e intelectual, que cambia sus estrategias ante factores externos e internos, ampliando intervenciones, propiciando privatizaciones, introduciendo flexibilidad en mercados como el laboral pero creando recursos humanos calificados y empleos compatibles, incentivando la movilidad del factor trabajo, y generando acuerdos de propiedad que destruyan la estructura étnica de la riqueza. Es un Estado interventor de cuño moderno, que ha estructurado con éxito un marco institucional a favor del crecimiento y el bienestar social destruyendo la relación entre pobreza y etnia que le caracterizaba.

En lo general esta obra muestra que en materia de desarrollo, la estrategia de los pueblos asiáticos debiera ser estudiada porque se fundamenta en el equilibrio sectorial. Recordando al gran timonel, como se le decía en mi tiempo al presidente Mao, se trata de crecer caminando sobre dos pies. Ellos, los malasios, caminan con dos experiencias: la occidental y la oriental; sobre dos sectores: agricultura e industria; sobre dos mercados: mercado interno y mercados internacionales; y sobre dos espacios: espacios rurales y espacios urbanos. Son, desde luego, un pueblo exitoso porque hay congruencia entre planes y resultados, y en este sentido, es un estímulo conocer de ellos, aprender de ellos.

Por último, espero que este comentario incremente el deseo de los economistas y politólogos de poseer este libro y sea una invitación para realizar su lectura.

Septiembre de 2007