

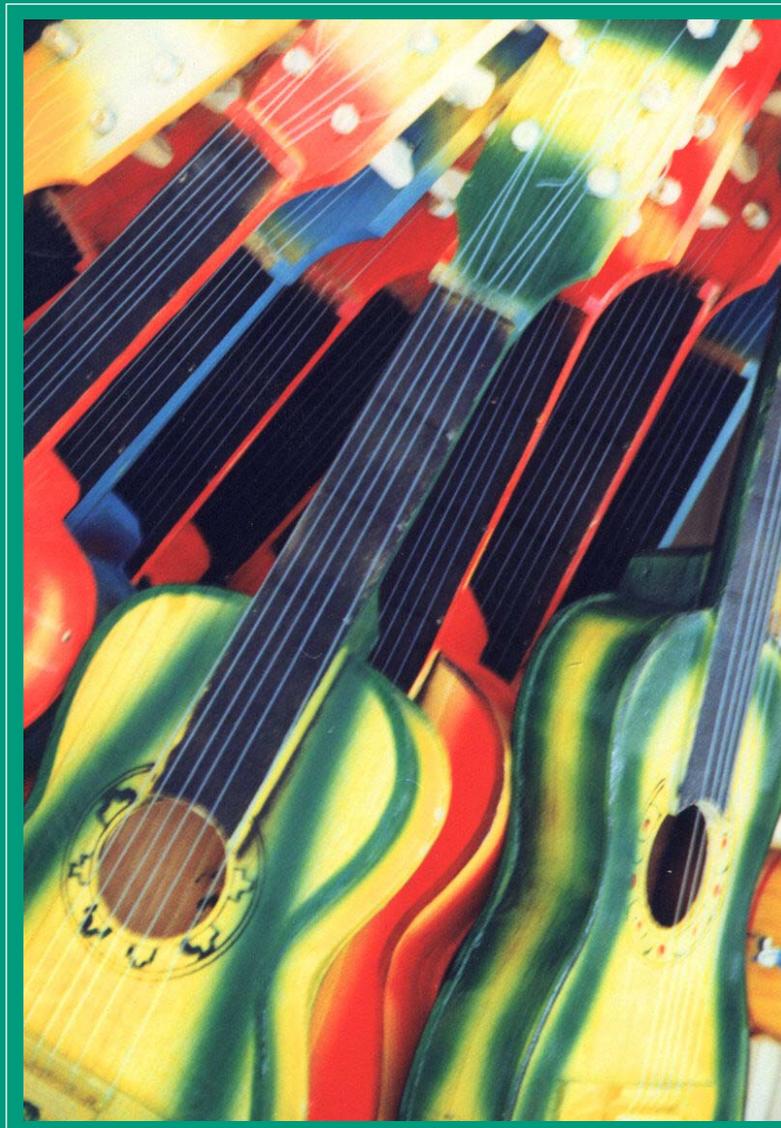
Aportes

JAIME ORNELAS
Volver al desarrollo

FERNANDO JEANNOT
Modelo Institucional del Estado

LUCIANO VASAPOLLO
*Italian Capitalistic Development and the role of the
Metropolitan Areas*

Foro Económico: ELISA DÁVALOS, *Efectos de los recientes ingresos a la unión europea en el escenario de la competencia por el liderazgo mundial*; HELDER OSORIO MORANCHEL, SAMUEL AMADOR VÁZQUEZ Y BEATA TANKA, *La salud sustentable y ambiente social*; DANIEL VÁZQUEZ COTERA, ALEJANDRO LIMÓN LILI Y ARTURO GARCÍA SANTILLÁN, *Efectividad del análisis crediticio a través de estados financieros en empresas no financieras*; SALVADOR MEDINA RAMÍREZ, *Desmutualización de las bolsas de valores y oferta pública de sus acciones: experiencia internacional y perspectiva para México*; **Reseñas:** CARLOS ALBERTO JIMÉNEZ BANDALA, *Territorio, Conocimiento y Tecnología*; GERMÁN SÁNCHEZ DAZA, *Integración económica: Impactos regionales en el México del Siglo XXI*; JAIME ORNELAS DELGADO, *Cuatro riesgos de las universidades públicas mexicanas*; JULIA HERNÁNDEZ ARAGÓN, *FORUM Universal de las Culturas Monterrey 2007*; **Anexo:** BANCO MUNDIAL, *2008 Informe sobre el desarrollo mundial, Agricultura para el desarrollo, Panorama General*



Índice

Aportes, Revista de la Facultad de Economía, BUAP, Año XII, Número 36, Septiembre - Diciembre de 2007

3 Presentación

Aportes

Jaime Ornelas **5** Volver al desarrollo

Fernando Jeannot **25** Modelo Institucional del Estado

Luciano Vasapollo **49** Italian Capitalistic Development and
the role of the Metropolitan Areas

Foro Económico

Elisa Dávalos **69** Efectos de los recientes ingresos a la
unión europea en el escenario de la
competencia por el liderazgo mundial

Helder Osorio Moranchel, Samuel **79** La salud sustentable y ambiente social
Amador Vázquez y Beata Tanka

Daniel Vázquez Coterá, Alejandro Limón Lili y Arturo García Santillán **93** Efectividad del análisis crediticio a través de estados financieros en empresas no financieras

Salvador Medina Ramírez **103** Desmutualización de las bolsas de valores y oferta pública de sus acciones: experiencia internacional y perspectiva para México

Reseñas

Carlos Alberto Jiménez Bandala **115** Territorio, Conocimiento y Tecnología

Germán Sánchez Daza **119** Integración económica: Impactos regionales en el México del Siglo XXI

Jaime Ornelas Delgado **123** Cuatro riesgos de las universidades públicas mexicanas

Julia Hernández Aragón **131** FORUM Universal de las Culturas Monterrey 2007

Anexo

Banco Mundial **135** 2008 Informe sobre el desarrollo mundial, *Agricultura para el desarrollo*, Panorama General

169 *Los autores*

Presentación

Aportes, Revista de la Facultad de Economía, BUAP, Año XII, Número 36, Septiembre - Diciembre de 2007

Iniciamos este número con tres artículos en la sección *Aportes*; en el primero, Jaime Ornelas nos ofrece una profunda reflexión sobre el desarrollo, entendido como concepto teórico y práctico; la hipótesis central es que los teóricos latinoamericanos generaron sus propuestas en respuesta a la necesidad de la transformación social, por lo que el concepto de desarrollo puede ser considerado el articulador del pensamiento en América Latina; a lo largo del artículo se hace una discusión sobre los orígenes, debates y políticas sobre y para el desarrollo, poniendo como eje central la actualidad del tema y la necesidad de la reconstrucción del concepto. Asimismo, en tanto proyecto social, el desarrollo deberá concretarse en términos un mejoramiento sostenido del bienestar de la población. El autor concluye que el desarrollo sólo podrá ser viable en la medida que sea respaldado, como proyecto, por parte de las clases populares al mismo tiempo que éstas construyan una democracia que vaya más allá de la electoral.

Por su parte, Fernando Jeannot aborda el estudio del estado desde el punto de vista de la teoría neoinstitucionalista, en particular de las propuestas de D. North. Argu-

menta que el modelo institucional del estado de esta teoría contiene tres etapas, en la primera se encuentra el papel que siempre ha jugado el sector público como coordinador de los agentes para lograr el mejoramiento competitivo y el bienestar colectivo, en la segunda, se refiere a los criterios de eficiencia que deben imperar en el gobierno, que se diferencian de los privados, y, en la tercera, la elaboración de un modelo formal que permita confirmar la hipótesis del vínculo entre al estado con el desarrollo de la ventaja competitiva nacional. En la parte final, con base en los elementos presentados, se discute la pertinencia de este modelo para el caso de los países latinoamericanos.

El último artículo de la sección *Aportes* es la colaboración de L. Vasappollo, que analiza la reproducción del capitalismo actual en Italia tomando en cuenta tanto las características de la precarización del trabajo como la manera específica que adquiere la acumulación productiva —en términos de su composición sectorial y territorial. Considerando el funcionamiento del mercado de trabajo, incluyendo los procesos de toyotización y subcontratación, argumenta que existe una nueva dimensión

de lo local, pues ahora el espacio fabril se ha ampliado de tal forma que existe una *fábrica de diversificación terciaria*, convertida en el motor del modelo de desarrollo, destacando que los servicios tienen un rol de apoyo a la industria y como las grandes empresas generan redes que articulan los diversos espacios territoriales; así, concluye en su trabajo que está naciendo la fábrica social de los espacios metropolitanos, que además de tener una connotación productiva, también en ellos se ejerce la dominación social, esto a través de las modalidades de acceso al empleo y al consumo, causando así la precarización de la vida social de los trabajadores.

Nuestra sección de Foro Económico está compuesta de cuatro artículos, en el primero, Elisa Dávalos discute las causas y escenarios de la ampliación de la Unión Europea, realizada entre 2004 y 2007, que ha pasado de 15 a 27 países, centralmente la explica por la combinación de salarios e impuestos corporativos bajos que benefician a la inversión extranjera directa; la profundización de la flexibilidad laboral y la ampliación de mercados vendría a confrontar lo que serían los proyectos de una “Europa social” y de una “Europa empresarial”. A continuación, el lector podrá encontrar el texto “La salud sustentable y ambiente social” que a partir del debate sobre desarrollo sustentable que se ha dado durante las últimas tres décadas, propone un concepto de salud sustentable, que im-

plica una concepción de vida y una lógica económico ambiental distinta a la imperante; después de argumentar en torno al vínculo salud-estilo de vida e identificar las principales causas que afectan a la primera, los autores avanzan en su propuesta construyendo un conjunto de indicadores que permiten hacer un diagnóstico de la salud en un país.

En los otros dos artículos de Foro se abordan las cuestiones financieras. En el texto de Vázquez, Limón y García se hace una revisión de los métodos de gestión del riesgo de la cartera de clientes, encontrando que se requiere mayor información y de distinto tipo para lograr una mejor gestión, además de que sigue contando de manera decisiva el expertise de los ejecutivos. El último artículo, de S. Medina, aborda el tema de la desmutualización de las bolsas de valores, haciendo una revisión del surgimiento del proceso y sus tendencias actuales y se discuten los beneficios y desventajas que tendrá el que la Bolsa Mexicana de Valores coloque sus acciones en el mercado, concluyendo que esto podría fortalecer el rentismo y la especulación por lo que será necesario que el gobierno actúe más activamente y con carácter preventivo.

Complementan este número de *Aportes*, cuatro reseñas bibliográficas y el anexo documental en el que se reproduce el Panorama General del Informe sobre el Desarrollo Mundial del Banco Mundial.

Germán Sánchez Daza
Comité de Redacción

Volver al desarrollo

Jaime Ornelas Delgado

Aportes, Revista de la Facultad de Economía, BUAP, Año XII, Número 36, Septiembre- Diciembre de 2007

El autor reflexiona sobre las posibilidades que ofrece el *desarrollo* como concepto teórico-práctico capaz de permitir a los pueblos latinoamericanos superar la actual transición del neoliberalismo a la sociedad del siglo XXI que empieza a emerger. Esto exige reconceptualizar el desarrollo considerando las condiciones de la globalización y, sobre todo, remontándose a las formulaciones teóricas sobre América Latina y a su desarrollo histórico. Así, la hipótesis del trabajo consiste en considerar que las teorizaciones de los pensadores latinoamericanos han respondido siempre a la necesidad de encontrar los caminos de la transformación social, de ahí que el desarrollo – entendido a veces como progreso y otras como cambio social–, pueda considerarse como uno de los conceptos articuladores del pensamiento latinoamericano.

To Returnt to the Development

The author reflects on the possibilities that the development like theoretical-practical concept capable of allowing the Latin American towns to surpass the present transition of the neoliberalism to the society of the century XXI that begins to emerge. This demands to re-conceptualize the development considering the conditions of the globalization and, mainly, going back to the theoretical formulations on Latin America and to their historical development. Thus, the hypothesis of the work consists of considering that the theorizations of the Latin American thinkers have responded, always, to the necessity to find the ways of the social transformation, for that reason the development –understood sometimes like progress and others like change of articles of incorporation–, can be considered like one of the articulators concepts of the Latin American thought.

El desarrollo no es sólo un proceso de acumulación y aumento de la productividad macroeconómica, sino principalmente el camino de acceso a formas sociales más altas para estimular la creatividad humana y responder a las aspiraciones de la colectividad.
Celso Furtado (2007: 25.)

Introducción

El presente trabajo pretende contribuir al debate sobre la situación actual de América Latina, que ha empezado a abandonar el neoliberalismo impuesto en la mayor parte de los gobiernos de la región desde los años 70 y 80 del siglo pasado. El neoliberalismo se mantiene hasta la fecha en países como Colombia, Perú y México, aunque otros pueblos han empezado a trazar un camino diferente, como es el caso de Venezuela, Bolivia, Ecuador, Nicaragua y el emblemático Cuba, cuyo pueblo persiste, con admirable vigor y convicción, en la construcción del socialismo.

El rechazo al neoliberalismo, sin embargo, no es suficiente para construir la sociedad del futuro. Saber lo que no se quiere es necesario, pero insuficiente, para construir la sociedad del siglo XXI, que requiere definiciones precisas para recoger las aspiraciones sociales y políticas de la población.

A lo largo de las siguientes líneas se ofrecen algunas reflexiones sobre las posibilidades que ofrece el *desarrollo* como concepto teórico-práctico capaz de permitir a nuestros pueblos pensarse a sí mismos y encontrar caminos que les permitan superar, con los menores sacrificios posibles, la actual etapa de transición caracterizada por el creciente abandono de los postulados del Consenso de Washington¹ y construir otros de diferente contenido social, político y económico.

En la reconceptualización del desarro-

¹ El discurso conservador, que explicó la bancarrota fiscal del Estado de Bienestar de los años setenta por los «excesos del gasto gubernamental», se tradujo en una receta que recibió el nombre de Consenso de Washington «por la coincidencia de recomendaciones económicas formuladas por los organismos propulsores de las reformas –principalmente el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM)–, todos ellos domiciliados en la capital de Estados Unidos». La estrategia recomendada por el Consenso de Washington para superar el estatismo y alcanzar los equilibrios macroeconómicos con bajas tasas de inflación, se sustenta en el siguiente decálogo: 1. Disciplina y equilibrio fiscal; 2. Priorizar el gasto público en áreas de alto retorno económico; 3. Reforma tributaria; 4. Tasas positivas de interés fijadas por el mercado; 5. Tipo de cambio competitivo y liberación financiera; 6. Apertura comercial; 7. Apertura total a la inversión extranjera a la que se dará trato de nacional; 8. Privatización de todos los activos públicos; 9. Desregulación de la economía; y 10. Protección a la propiedad privada. (Borón y Gamba, 2004: 133–134 y Vilas, 2000: 35.)

llo, sin duda, resulta indispensable remontarse a las formulaciones teóricas y al desarrollo histórico de América Latina con el fin de estar en condiciones de enfrentar el presente neoliberal y construir el camino que conduzca a un futuro que supere los problemas estructurales por los que atraviesan las sociedades capitalistas latinoamericanas que la han llevado a ser la región más desigual del mundo.²

La hipótesis que guió la elaboración de este trabajo, fue la consideración de que las teorizaciones de los pensadores latinoamericanos han respondido siempre a la necesidad de encontrar los caminos de la transformación social, de ahí que el desarrollo —entendido a veces como progreso y otras como cambio social—, pueda ser considerado como el concepto articulador del pensamiento en América Latina y, en consecuencia, capaz de permitirnos enfrentar los retos a superar para alcanzar una sociedad democrática donde impere la igualdad.

Lo anterior significa la necesidad de redefinir el desarrollo considerando la etapa actual del capitalismo en su fase impe-

² «Según el Banco Mundial, desde que se dispone de datos sobre los niveles de vida, América Latina y el Caribe se encuentran entre las regiones del mundo que presentan la mayor desigualdad. Con excepción de la parte de África ubicada al sur de Sahara, esto es válido respecto de casi todos los indicadores, desde los ingresos o gastos en consumo hasta la mayoría de los resultados de salud y educación. (Banco Mundial, *Desigualdad en América Latina y el Caribe: ruptura con la historia*, 2003.) En efecto, mientras la décima parte más rica de la población de la región percibe 48% del ingreso total, la décima parte más pobre sólo recibe 1.6%. En cambio, en los países desarrollados, la décima parte superior recibe 29.1% del ingreso total, en comparación con el 2.5% de la décima parte inferior». (Cetré, 2006: 35.)

rialista, es decir, bajo las condiciones de la globalización y superando las visiones sesgadas que solamente consideran su parte económica, soslayando sus dimensiones sociales. Se trata, en todo caso, de repensar y reconceptualizar el desarrollo vinculando la economía con la política para volver a dar así el sentido social original, y que nunca debió perder, a la economía, actividad que carece de objetivo en sí misma y, por el contrario, es un proceso social dirigido y orientado a erradicar flagelos sociales como la pobreza, el desempleo y la desigualdad, entre otros muchos, orientación que le fue arrebatada por el pensamiento neoliberal.

La preocupación por el futuro determinó el procedimiento metodológico seguido en la elaboración del presente trabajo: revisar las propuestas teóricas que han disputado la comprensión de la sociedad latinoamericana y la manera cómo se han planteado su transformación; es decir indagar sobre las distintas interpretaciones de lo que ha sido su historia para de ahí atisbar el camino posible a seguir en la construcción de la sociedad latinoamericana del presente siglo.

En consecuencia, el trabajo consta de tres partes: la primera responde a la siguiente interrogante: ¿cuáles han sido los factores fundamentales en los que se ha sustentado la construcción del conocimiento teórico sobre la realidad Latinoamericana? En la segunda, se avanza en el planteamiento de algunos lineamientos que podrían contribuir a guiar la construcción del nuevo concepto de desarrollo que deberá recoger la historia de los pueblos de nuestra región, así como las formulaciones teóricas que de esa realidad histórica han

hecho sus pensadores, y sustentarse en dos pilares: la igualdad y la democracia.

En la parte final, se hacen algunas consideraciones, necesarias para abrir el debate sobre las posibilidades de la teoría y la práctica del desarrollo como instrumento que permita a nuestros pueblos superar la desigualdad social consustancial al capitalismo.

¿Por qué repensar el desarrollo?

Uno de los resultados de la estrategia neoliberal impuesta a las naciones latinoamericanas por los intereses del capital, fue el abandono de los sistemas de seguridad social y el desmantelamiento de las instituciones que daban sentido social a la participación del Estado en la superación de la pobreza y la desigualdad.

En materia económica, se dejó al mercado —esto es, sin ninguna forma de regulación— el proceso de acumulación del capital —que es decir la reproducción del propio sistema capitalista—, que desde entonces se convirtió en el objetivo fundamental y única inquietud de quienes se encargan de controlar y son usufructuarios del modelo neoliberal.

En general, el neoliberalismo en nuestros países ha significado el retiro del tema del desarrollo de la agenda de las preocupaciones nacionales e internacionales. Desde el primer momento, el desarrollo fue sustituido por los problemas que traía consigo la inserción de la economía en la globalización y la elevación de la competitividad. Al mismo tiempo que se dejaron de lado las preocupaciones por el bienestar social y se impuso, como objetivo central del accionar gubernamental, el logro de los equilibrios macroeconómicos, reduciendo

la política fiscal a un mecanismo que se ajustaba pasivamente a los cambios de timón del banco central, que desde entonces ha limitado su accionar al control de la inflación mediante la denominada «política de metas de inflación.»³

Sin embargo, después de un largo periodo de estancamiento económico sin generación de empleo, así como de escasos resultados en la superación de la desigualdad social, en la distribución equitativa de la riqueza y el ingreso, se ha fortalecido la convicción de que América Latina necesita, con urgencia, volver a crecer y reemplazar la modalidad neoliberal por una diferente que dé prioridad al crecimiento económico con creación de empleos bien pagados, procure con firmeza distribuir la riqueza y el ingreso y se superen las condiciones estructurales que determinan la situación de pobreza en la que viven millones de latinoamericanos. En síntesis, ante la situación actual de estancamiento productivo y empobrecimiento creciente, para América Latina crecer, ampliar el empleo y procurar la igualdad en un ambiente democrático participativo, se han

³ «La política monetaria denominada como de ‘metas de inflación’ (IT, Inflation Targeting por sus siglas en inglés) se ha convertido, durante la última década, en el eje de la estrategia monetaria de una importante cantidad de bancos centrales de diversas partes del mundo. Así, por ejemplo, en Latinoamérica varios países han transitado a un régimen de metas de inflación, en donde destacan Brasil (1999), Chile (1990), Perú 1994, Colombia (1999) y México (1999). La política monetaria de metas de inflación implica el compromiso del Banco central para alcanzar una meta u objetivo de tasa de inflación propuesto al principio de año, utilizando para ello el conjunto de instrumentos puestos a su disposición.» (Galindo y Ros, 2005: 82.)

convertido en prioridades de primer orden.⁴

Alcanzar estos objetivos, que desde luego nos enfrentan necesariamente al futuro, significa poner coto al desmantelamiento del Estado y devolverle su necesaria autonomía para resguardar los equilibrios sociales y productivos fundamentales, y al mismo tiempo destrabar el funcionamiento de las instituciones y los instrumentos básicos de la acción gubernamental y de los organismos técnicos dedicados a impulsar la modernización productiva con miras a elevar el bienestar de la población.

Estas consideraciones parecen ser el origen de un hecho significativo: el que en diversos ámbitos, tanto académicos como políticos, haya surgido la convicción de que es preciso volver a la teoría y a la práctica del desarrollo en las condiciones actuales de la globalización capitalista, condiciones que son sustancialmente diferentes a las existentes en el momento del surgimiento de las principales versiones de

la teoría del desarrollo, allá por los finales de los años cincuenta pero sobre todo en los años sesenta del siglo pasado.

Una nueva visión del desarrollo como teoría y práctica, en la etapa de transición que actualmente vive buena parte de los países de América Latina, deberá ser una construcción participativa que al mismo tiempo de ser la más severa crítica a la sociedad basada en la relación subordinada del trabajo al capital, ofrezca un camino viable por donde transite la transformación de la sociedad capitalista latinoamericana. En otras palabras, una nueva concepción del desarrollo deberá partir de la siguiente convicción: el capitalismo, como modo de producción histórico, sólo puede ser transformado, más allá de cualquier plazo fatal, mediante la dirección social de los procesos sociales que exigen la participación creciente de la población que siempre ha sido excluida de los beneficios del desarrollo, aunque también se haya dicho siempre que era ella la beneficiaria de las políticas puestas en marcha para alcanzar el desarrollo.

El punto de partida para avanzar en esa perspectiva es, en primer término, reconocer que el desarrollo no tiene que ser guiado necesariamente por el aparato gubernamental del Estado. En realidad, resulta una enorme concesión a la ideología neoliberal dominante admitir que el gobierno es el único lugar donde reside el poder. Por el contrario, partimos de que éste —como relación social que es— se extiende por la sociedad civil, los movimientos populares, la educación y el mundo del arte y de la cultura, procesos sociales que originan nuevos modos de pensar, de sentir y de actuar, modificando valores y representa-

⁴ La siguiente información puede permitir ilustrar algunas de las consecuencias sociales que el neoliberalismo ha significado para América Latina: el Producto Interno Bruto por habitante creció en la región únicamente 1.1% anual en promedio entre 1990 y 2005, tasa bajísima que con la década perdida de 1980 acumula ya un cuarto de siglo de semiestancamiento económico y social. En efecto, la población latinoamericana en condiciones de pobreza creció continuamente durante la etapa en que predominaron los gobiernos neoliberales al pasar de 136 millones (40.5% de la población total de la región) en 1980 a 221 millones (44% de la población) en 2002 empezó a disminuir, en términos absolutos y relativos, la población que se encontraba en situación de pobreza, al bajar a 217 millones de personas (42% de la población total) en 2004 y a 209 millones (39.8% de la población latinoamericana) en 2005. (CEPAL, 2007.)

ciones ideológicas que pueden permitir la modificación de la correlación de fuerzas que determina quiénes y cómo ejercen el poder en cada momento histórico y como se somete a ese poder al resto de la población.

Se trata, entonces y en buena medida, de rechazar la idea que sostiene que el control del aparato gubernamental es la precondition necesaria para transformar la sociedad. Antes de eso, antes de arrebatar el poder a quienes lo usufructúan en el neoliberalismo la sociedad puede empezar a ser transformada con la participación ciudadana en la construcción de las nuevas formas democráticas de dirección, gestión y acción que serían la respuesta a la vocación antipopular, antidemocrática y excluyente del modelo neoliberal en particular y del capitalismo en general.

Nada surge, sin embargo, de la nada. El presente surge del pasado y el futuro sólo puede construirse en el presente, cuyo potencial de transformación se encuentra ineludiblemente en la historia. De ahí que para repensar el desarrollo sea indispensable revisar la manera cómo hemos visto los latinoamericanos nuestra propia historia, cuáles han sido los anhelos de nuestros pueblos, los realizados y los frustrados, en la media que todos ellos son parte de una historia que no podemos soslayar, ni negar.

Las teorizaciones sobre América Latina

La producción del conocimiento social en América Latina, en general, ha estado marcada por la necesidad de pensar, actuar y comprender las transformaciones de la realidad social y económica de la región; pero las cosas no han quedado ahí, pues la mayor parte de los intelectuales latinoamericanos también ha reflexionado en las

transformaciones que tendrían que ocurrir, o las que se quiere provocar. En todo caso, podemos decir que uno de los ejes más destacados del «modo de teorizar» la realidad latinoamericana ha sido la idea del desarrollo, concepto en el que subyace la noción de cambio social que, en su momento, reemplazó a la antigua idea del progreso.

Bien se puede decir, entonces, que en América Latina desde el siglo XIX ha predominado un pensamiento crítico orientado no sólo a la comprensión de la realidad, sino que en la mayor parte de los casos esa reflexión ha sido llevada hasta sus últimas consecuencias en la búsqueda de explicaciones sobre cómo ha de transformarse la realidad misma.⁵ Aunque conviene decirlo, esa transformación no siempre se encuentre ligada a los intereses emancipatorios de los pueblos.⁶

⁵ Por ejemplo, el escritor y político argentino, Esteban Echeverría (1805–1851), en la etapa temprana de la independencia de su país escribe: «No hay salud, ni futuro feliz, ni sólido progreso para nuestros países sin esta condición: la educación del pueblo, la educación para la vida democrática que debe ser la bandera, el símbolo, la religión social del hombre inteligente de ambas márgenes del Río de la Plata.» (Citado por Crawford, 1966: 24.)

⁶ Otro argentino, Domingo Faustino Sarmiento (1811–1888), veía a los indígenas como «raza prehistórica y servil» y entendía que si algún futuro luminoso podía haber para América Latina estaba vinculado a su pasiva integración con Estados Unidos. Así, escribió Sarmiento en una de sus últimas obras: «La América del Sur se está rezagando y no cumplirá la misión que Dios le ha dado como parte de una civilización moderna. No detengamos a los Estados Unidos en su marcha hacia delante, que es lo que algunos nos hemos propuesto hacer. Alcance-mos a los Estados Unidos. Seamos América, como el mar es el océano. Seamos los Estados Unidos.» (Crawford, 1966: 58–59.)

De esta manera, la historia de Latinoamérica puede definirse como ruptura y negación. En México, por ejemplo escribe Octavio Paz (1994: 96), a lo largo del siglo XIX:

Si la Independencia corta los lazos políticos que nos unían a España, la Reforma niega que la nación mexicana, en tanto que proyecto histórico, continúe la tradición colonial. Juárez y su gente fundaron un Estado cuyos ideales son distintos a los que animaban a Nueva España o a las sociedades precortesianas. El Estado mexicano proclama una concepción universal y abstracta del hombre: la República no está compuesta por criollos, indios y mestizos [...] como especificaban las Leyes de Indias, sino por hombres a secas y a solas»

Más tarde, a lo largo del siglo XX América Latina vivirá tres periodos claramente diferenciados: en el primero, prácticamente una extensión del siglo XIX, predominaron las economías agroexportadoras, apoyadas en el concepto de las ventajas comparativas. A estos modelos de acumulación correspondieron regímenes políticos oligárquicos, en los cuales las distintas fracciones de las élites económicas se disputaban la apropiación del Estado; «y a partir de allí de los recursos de exportación y del comercio exterior en general.» (Sader, 2006: 101.)

En el segundo periodo, que se inicia con la crisis general del capitalismo de 1929–32, buena parte de los países latinoamericanos emprendieron una política –teorizada más tarde por la CEPAL con el nombre de «industrialización sustitutiva de importaciones»–, que si bien fortaleció el poder de

las burguesías locales también agudizó su dependencia de los centros del poder financiero, generalizando en los países periféricos una economía *heterogénea y especializada*, en tanto coexisten en ellas unas cuantas actividades en las cuales la productividad del trabajo es relativamente elevada con sectores donde la productividad es muy baja debido al atraso tecnológico.⁷

Su especialización está determinada por el hecho de que la actividad exportadora se concentra en pocos bienes primarios y, además, carece de muchos sectores existentes en las economías de los países centrales, donde la técnica se ha difundido con amplitud. A cambio, en las economías metropolitanas se consolida una economía diversificada, en cuanto los sectores productivos que comprende, pero homogénea en su productividad.

Este periodo tendrá su culminación en la Revolución Cubana, la primera opción socialista triunfante en la región. Al mismo tiempo, se inicia el ciclo de las dictaduras militares con el golpe de estado en Brasil contra Joao Goulart en 1964 y que se expanden por todo el Cono Sur con Videla en Argentina, Augusto Pinochet en Chile y Hugo Banzer en Bolivia, que terminaron en un rotundo y evidente fracaso. Todas estas dictaduras, apoyadas siempre por Washington, tuvieron como característica, advierte Vitale (1979: 57), que no se pre-

⁷ «La tesis de la industrialización sustitutiva de importaciones representó un elemento básico en la ideología desarrollista, cuyo epígono fue la CEPAL; el trabajo clásico en este sentido es el de María da Concepción Tavares, sobre la industrialización brasileña, publicado en marzo de 1964.» (Marini, 1977: 55.)

sentan como defensoras de viejo pasado oligárquico terrateniente, sino como propulsores del «progreso industrial» y la modernización de sus países. Son, entonces: «Agentes de la burguesía dependiente y, fundamentalmente, de los nuevos planes del imperialismo yanqui, expresados en la política ‘desarrollista’.»

De esta manera, al concluir este periodo se presentará la disputa política fundamentalmente entre dos proyectos políticos diferentes: la opción socialista representada por el ascenso de la lucha popular revolucionaria estimulada por el triunfo histórico de la revolución Cubana y el que enarbolaron los militares, cuyos gobiernos dictatoriales surgieron para, ya sea para aplastar el ascenso revolucionario de los pueblos o para, derrocar a los gobiernos que acusaban de «populistas» y reformistas, cuyas políticas redistributivas atentaban contra el poder de las burguesías locales. Ambos proyectos, «Disputaban el espacio dejado por el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones en el plano económico, y por las crisis de los regímenes democrático-liberales, con golpes militares en varios países, en especial en el Cono Sur latinoamericano.» (Sader, 2006: 104.)

El tercer periodo, se inicia en los años setenta y tiene como característica la rápida disminución de la intervención del Estado de la economía, generalizada en el periodo anterior: «Desde el comienzo de la década de los ochenta cobró carta de naturalización en América Latina una política económica que postula como meta principal reducir significativamente la inflación sosteniendo que para ello era necesario lograr el equilibrio de las finanzas públicas.» (Vidal y Guillén, 2007: 11.)

La crisis fiscal y de la deuda del Estado de Bienestar, facilitaron el discurso anties-tatista y permitieron someter a las naciones latinoamericanas a los postulados neoliberales impuestos por el Consenso de Washington y que, ahora entrando al siglo XXI, después de dos décadas y media de inoperancia han empezado a provocar el ascenso y reorganización del movimiento popular.

De los cambios ocurridos en América Latina a lo largo del siglo XX, da testimonio una amplia bibliografía que evidencia la vocación latinoamericana de comprender y transformar. En efecto, las elaboraciones teóricas van desde la corriente funcionalista que concibe la realidad latinoamericana como una transición de lo tradicional a lo moderno; o la escuela cepalina-estructuralista que se interroga sobre aquellas estructuras que impiden la transformación productiva de la región y la dependencia de los países periféricos hacia los centrales; pasando por el pensamiento de los marxistas—incluidos los dependentistas que cuestionan las posibilidades de un desarrollo propio para América Latina—, que teorizaron sobre la modalidad adquirida por el desarrollo del capitalismo y concluyen planteando la vía de su transformación revolucionaria con lo que el desarrollo se entiende como liberación popular; hasta los actuales apologistas del neoliberalismo que proclaman la necesidad de integración subordinada para participar de los supuestos «beneficios» que trae consigo un mundo «globalizado», posturas que han encontrado respuesta en el zapatismo mexicano, los sin tierra brasileños y, en general, de los movimientos emergentes indígenas, que vinculados al movimiento popular-ciudadano y las nuevas reflexiones sobre la viabi-

lidad del socialismo en nuestras tierras, empiezan a perfilar una fuerza que aún no mide, ni llega, a su máxima expresión.

En busca de los orígenes

Las diferentes formas teóricas de aprehender la realidad latinoamericana han entremezclado la *violencia*, en cuanto se acude a los orígenes de nuestra región como realidad social creada a partir del hecho violento de la conquista; la *utopía* –entendida como el lugar a donde se quiere llegar–, que atisba el horizonte para saber hacia donde se dirigen los esfuerzos de la movilización social y del conocimiento que la guía y forja la sociedad deseada colectivamente; y la *ideología*, en la medida que la construcción teórica responde a intereses, ya sea de alguna o algunas de las clases sociales, o fracciones de ellas, que pretenden dirigir las fuerzas del cambio. (Ramírez, 1997: 103.)

Latinoamérica, en todo caso, es una construcción teórica de quienes la conquistaron y de quienes fueron conquistados; de la lucha permanente entre quienes han intentado terminar con la explotación y la desigualdad y de quienes las han sostenido y reforzado; así como por los explotados y los explotadores que se han confrontado en cada momento histórico a través de sus distintos proyectos de sociedad; al mismo tiempo, se puede decir que la realidad latinoamericana constituye la cristalización de la expansión del capitalismo europeo y de su cultura como «forma de realización de Occidente».

En todo caso, América Latina se debe entender como una realidad total múltiple, compleja y contradictoria donde se funden lo interno y lo externo, lo cual marca las

líneas –dentro de lo diverso– de una historia común caracterizada por la explotación –o la pretensión de explotar– su fuerza de trabajo y expoliar sus recursos naturales por parte de la fracción del capital que, en cada momento, ha comandado la expansión capitalista de sus dominadores españoles, portugueses, ingleses o norteamericanos, la mayor parte de las veces apoyándose en ciertos sectores de las burguesías nacionales.⁸

Se puede decir entonces que América Latina se ha construido –tanto su realidad como la teoría que la interpreta–, a partir de una combinación entre lo endógeno y lo exógeno y que, tanto en los hechos como en el pensamiento, ha logrado crear una unidad de lo diverso a partir de un acto violento –la conquista española–, que impuso una forma de organización social, estatal, así como una lengua, una religión y una cultura hegemónicas que dan cuenta de una cierta unidad.⁹ Sin embargo, la con-

⁸ Sin duda, algunas veces esa relación de dominación se quiebra y se suscitan conflictos internos encabezados, desde posiciones nacionalistas, por las burguesías autóctonas que se apropian del movimiento popular y le dan un carácter anti imperialista desplazando la contradicción fundamental del interior –burguesía–proletariado– hacia el exterior –la nación contra el imperialismo. En ocasiones, algunos sectores militares se unen a las luchas nacionalistas y dan lugar a regímenes como el de Jacobo Arbenz en Guatemala (1951–54), Juan Velasco Alvarado en Perú (1969–75) y el de Juan José Torres en Bolivia (1970–71), cuyos gobiernos –tildados desde populistas hasta socialistas–, fueron derribados por conjuras alentadas, patrocinadas y culminadas por el gobierno de Estados Unidos en beneficio de los dueños del capital norteamericano y la «normalidad democrática.»

⁹ «La Conquista, advierte Octavio Paz, (1994: 109), es un hecho histórico destinado a crear una

quista generó también lo diverso debido a que el coloniaje español especializó productivamente a cada una de las colonias y produjo una serie de culturas donde se mezcla, con mayor o menor intensidad, lo español con lo indígena y lo africano.

En esta visión, el elemento externo –la conquista– es el acto fundador de América Latina, cuyo origen conceptual es el mito que orientó la conquista, referido a un *nuevo mundo europeo* enfrentado a los problemas morales e intelectuales que por entonces vivía Europa. Los españoles conquistadores, se lanzaron al encuentro de un nuevo mundo y de un paraíso que se había perdido, así como a la búsqueda del «bien y la verdad» que se difuminaban en Europa. De esta manera, la construcción del concepto de América Latina surge como crítica de la sociedad europea, pero con la mira de acceder a la sociedad soñada que estaba dejando de existir en el viejo continente.

La herencia europea al pensamiento social latinoamericano, fue la del mito fundacional, la utopía de forjar una sociedad que fuera expresión de los nuevos vientos burgueses que corrían por Europa y que permitiera superar la persistencia del feudalismo en la Península Ibérica, que terminaba por impedir la generalización de la cultura renacentista que propulsaba el surgimiento del modo de producción capitalista; asimismo, los europeos aportaron una ideología del cambio, de una ruptura empeñada en alcanzar un mundo distinto que reafirmara lo que se quiere ser.

unidad de la pluralidad cultural y política precortesiana. Frente a la variedad de razas, lenguas, tendencias y Estados del mundo prehispánico, los españoles postulan un solo idioma, una sola fe, un solo Señor».

¿De qué manera se integran el mito, la utopía y la ideología en la reflexión científica de la realidad de latinoamericana? La respuesta a esta interrogante, se encuentra en las tareas que se imponen en cada momento histórico las clases sociales de las naciones latinoamericanas para conducir los procesos de cambio social que se asumen como una necesaria ruptura con el pasado, como una transición hacia lo nuevo. De este modo, el presente es de lucha por el cambio y la transformación social, cambio que siempre se trunca, lo que hace imprescindible volver la mirada al pasado para preguntarse sobre los factores derivados de los orígenes de América Latina que impiden alcanzar la «ilustración y la civilización» de los países más avanzados de Europa, que en siglo XIX proclaman como vía indispensable de la modernización la industrialización, punto de partida en el siglo XX para acceder a un capitalismo desarrollado.

En otros casos, desde finales del siglo XIX surgen las corrientes que reconocen al socialismo como realización de la utopía, aunque será a principios de la segunda mitad del siglo XX cuando el movimiento popular, en buena parte de los países de la región, asuma la convicción del socialismo como posibilidad real para salir del atraso, la dependencia y el subdesarrollo. En todo caso, la postura ideológica que se asuma dependerá de cómo se piense el futuro: si capitalista o socialista.

Así, se codifica el pasado para legitimar la acción del presente, para el primer caso –alcanzar el *status* de país capitalista desarrollado–, se plantea educar a los trabajadores y transformar la estructura productiva sin superar los marcos del modo de

producción capitalista; para el segundo –el deseo de acceder a una sociedad socialista–, se propone la modificación de las relaciones de explotación, transformando revolucionariamente el modo de producción capitalista y construyendo una sociedad justa y equitativa bajo la dirección del proletariado emergente con la incipiente industrialización.

En el fondo, en ambos casos, se plantea lograr el desarrollo aunque en la segunda mitad del siglo xx los economistas neoclásicos dieron al concepto un sesgo economicista restringido al crecimiento de la economía mediante la industrialización, ante lo cual las corrientes del socialismo cuestionaran la opción desarrollista, y al desarrollo mismo, por considerarlos propuestas reformistas que desviaba la lucha anticapitalista de los trabajadores de sus objetivos socialistas.

Finalmente, la aceptación del origen de América Latina como un acto de violenta conquista, ha permitido explicar y determinar teóricamente sus posibilidades y el tipo de desarrollo a seguir.

Una de esas alternativas conceptuales, advierte que América Latina nunca fue feudal sino que emergió capitalista, puesto que sus orígenes se inscriben en el proceso de expansión del capitalismo por el mundo. Este modo de inserción en la economía mundial, condiciona e impone los límites a su desarrollo.¹⁰ Lo que sí es cierto es que la

¹⁰ «El hecho de que se generara una economía agro-minera exportadora, y que las colonias quedarán integradas al mercado mundial capitalista en formación, iba contra toda tentativa de implantar un régimen feudal desde el comienzo de la conquista española. América Latina fue abruptamente incorporada al mercado mundial en formación y contribuyó

llegada de los europeos a las tierras de lo que hoy es Latinoamérica, truncó una posibilidad diferente de desarrollo y sociedad, vislumbrada recientemente por las reivindicaciones de las culturas indígenas,¹¹ lo que también le da una peculiaridad a «nuestro» capitalismo.

América Latina, sin duda, ha sido importante fuente de creación teórica sobre su propia realidad y las vías de su transformación, todas ellas, desde el funcional-institucionalismo o el estructuralismo cepalino hasta el marxismo, son las fuentes indispensables para construir un concepto de desarrollo que mantenga la añeja tradición latinoamericana de hacerlo pensando en el cambio de una sociedad que, hoy como nunca, requiere ser radicalmente transformada para empezar a resolver sus problemas seculares: la pobreza, la desigualdad y la falta de democracia.

Repensar el desarrollo.

Como se apuntó, la noción del desarrollo limitada a su parte económica, es decir, al crecimiento y la distribución del ingreso, sin contemplar las necesidades sociales dentro de la estrategia económica nacional sino apenas como parte de una política social sectorial, prevaleció en Latinoamé-

con sus metales preciosos al desarrollo del capitalismo europeo.» (Vitale, 1979: 13–23.)

¹¹ Tal es el caso de la emergencia de nuevos actores sociales como el zapatismo en México, que no confunden su propio poder con el poder del Estado y, menos aún, con el estado del poder en América Latina. Y es tal vez por eso mismo que los zapatistas no se desesperan por «tomar el cielo por asalto», ni por transitar senderos electorales para acceder al poder. Los zapatistas sólo «hacen camino al andar» y, a la vez, aprenden a «mandar obedeciendo».

rica varias décadas después de concluida la Segunda Guerra Mundial.

Al hacerse proyecto político hegemónico el neoliberalismo, en los años 80 del siglo pasado, se profundiza la separación entre la economía y la política mediante la privatización de los bienes nacionales y la mercantilización de la dotación de los servicios públicos, reforzándose las políticas sociales sectoriales y aisladas.

Esto ha significado que las autoridades encargadas de la conducción de los aparatos gubernamentales económicos, no reconozcan la existencia de una relación directa entre la estructura económica y la pobreza, cuyas causas no se entienden como resultado de la organización económica sino que se atribuyen a la incapacidad de los pobres para aprovechar las *oportunidades* que ofrece el mercado, esto significa que las causas determinantes de la pobreza —o dicho de otra manera, la falta de bienestar—, no se encuentran en los aspectos estructurales de la economía, sino en otros ámbitos tales como la actitud personal negligente ante la vida, la falta de capacitación y adiestramiento laboral, o la carencia de salud, factores todos que, solos o unidos, impiden a las personas incorporarse al mercado laboral, o al de bienes y servicios de consumo. Esto significa culpar a los pobres de la pobreza en que viven, por eso las políticas enfatizan la atención individual y soslayan los aspectos sociales determinantes de la pobreza.

En esta visión, la pobreza no surge de las relaciones capitalistas de producción y se profundiza en su modalidad neoliberal, sino que es originada por una especie de apatía que agobia a las personas pobres, pues esa actitud les impide aprovechar las

oportunidades que brindada el mercado, oportunidades en cambio aprovechadas por quienes llegan a «triunfar en la vida», con lo cual se pretende demostrar que el capitalismo de ninguna manera resulta ser el responsable de la inequitativa distribución de la riqueza o de la pobreza.¹²

Al no reconocerse una relación directa entre la estructura económica y la equidad social, los gobiernos neoliberales han abordado los problemas del crecimiento económico y del abatimiento de la pobreza siguiendo una línea teórica que propone políticas distintas para enfrentar ambos problemas: para el primer caso, el crecimiento se ubica estrictamente en el ámbito de la economía y es, más bien, un problema técnico reducido al logro de los equilibrios de algunas variables macroeconómicas sin nada que ver con la estructura económica; por su parte, al combate a la pobreza los gobiernos neoliberales han aplicado una política doblemente focalizada: la identificación de la población extremadamente pobre y su ubicación en las regiones donde se asientan las familias que viven en condiciones de pobreza extrema.¹³

¹² En relación con la distribución del ingreso y la pobreza, los economistas neoliberales sostienen: «El problema de la pobreza, que no es el de la desigual distribución del ingreso, por más que la mayoría de los pobretólogos insistan en ello, sino el de la incapacidad de los pobres para, por medio de un trabajo productivo, generar un ingreso suficiente.» (Damm, 2006: 28.)

¹³ De acuerdo con esta política, el gobierno simplemente transfiere de manera directa recursos fiscales a las familias en extrema pobreza, sin alterar las condiciones estructurales que condicionan la pobreza misma, pues al identificarse a los pobres como la población que no participa del mercado, para superar esa situación el gobierno procura aumentar el ingreso de los pobres para que puedan

Los hechos, sin embargo muestran que la desigualdad y la pobreza no pueden erradicarse simplemente con la transferencia de recursos fiscales a la población más pobre, tal como lo hace la estrategia neoliberal, o con meras ayudas filantrópicas, que dejan intactas las causas estructurales que la ocasionan, en todo caso: «La lucha contra la pobreza y por el florecimiento humano, como muestra la evidencia [...] no puede ser una tarea exclusiva de la política social», es indispensable vincularla con los cambios estructurales en las relaciones sociales de producción. (Boltvnik, 2006: 42.)

Por esta razón, el desarrollo económico no sólo implica el cambio de política económica sino que, fundamentalmente, exige un proceso social de transformación de la estructura económica prevaleciente, con mayor urgencia si ésta impide mejorar la distribución de la riqueza y el ingreso, o es el obstáculo central para alcanzar el bienestar social.

En resumen, si bien el crecimiento económico y la distribución del ingreso en favor de los sectores más pobres de la sociedad resultan condición necesaria para avanzar en la mejoría del bienestar social, son insuficientes si se quiere hablar de mejoramiento del bienestar general de la sociedad, pues en realidad el bienestar personal y social es más que la mera dispo-

incorporarse al mercado de bienes y servicios, o capacitarlos y adiestrarlos en el sistema educativo formal para satisfacer la demanda del mercado laboral. Esta estrategia de combate a la pobreza se inició en México en 1988 durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari con el «Programa Nacional de Solidaridad» y se mantiene hasta la fecha, con el mismo sustento teórico, con el de «Oportunidades».

sición de ingreso monetario que convierta a los pobres en consumidores.

En busca del desarrollo perdido

El propósito de esta parte es aportar algunos elementos necesarios para intentar reconceptualizar el desarrollo. En este caso, el reto no es solamente alcanzar una definición teórica que reconozca al desarrollo como un proceso social,¹⁴ sino también construir una idea del desarrollo que el movimiento popular asuma como propia para conducirlo y dirigirlo hacia el cumplimiento de los objetivos políticos y económicos que la sociedad misma determine a través de un proceso democrático, convertido en la esencia del desarrollo.

Existen diversas concepciones del desarrollo. Las más extendidas, lo identifican exclusivamente con el crecimiento del valor de la producción económica. Sin embargo, a esto se le puede llamar «crecimiento económico» y no «desarrollo económico-social», en tanto que el crecimiento económico no necesariamente mejora las condiciones de bienestar de los sectores mayoritarios de la población y a veces, incluso, tiende a empobrecerlos.

La visión del desarrollo reducida y confundida con el mero crecimiento económico, prevaleció desde el final de la Segunda

¹⁴ En América Latina, las políticas de desarrollo, que se inician desde los años cincuenta del siglo pasado, tuvieron siempre dos protagonistas: el gobierno nacional (a veces el estatal y casi nunca el municipal) y el capital privado nacional y extranjero, sostenidos por las instituciones del Consenso de Washington. De lo que ahora se trata es que la sociedad real—no aquella que se inventa para atraerla a las agencias de desarrollo y simular así formas de gestión democráticas inexistentes—, asuma el protagonismo central del desarrollo.

Guerra Mundial hasta la década de los setenta. A lo largo de ese periodo, los gobiernos latinoamericanos se fijaron como objetivo fundamental el crecimiento sostenido de la economía en el largo plazo, enfatizando además que la industrialización era la actividad de mayor productividad y la que más valor agregado aportaba a la producción nacional. De esta manera la industrialización se identificó como la forma más rápida de resolver el problema del crecimiento, superar la pobreza y disminuir la inequidad social, imponiéndose así la estrategia de «industrialización a toda costa» impulsada por la política de sustitución de importaciones y la protección gubernamental.

En el primer periodo de la historia de América Latina, por importante que haya sido la actividad industrial en países como Argentina, México o Brasil en el seno de la economía exportadora, nunca llegó a conformarse una verdadera economía industrial, en el sentido de que definiera el carácter y el orientación de la acumulación de capital y que acarrearía un cambio cualitativo en desarrollo económico de esos países. En realidad, tal y como señala Marín (1977: 56):

Es tan sólo cuando la crisis de la economía capitalista internacional, correspondiente al periodo que media entre la primera y la segunda guerras mundiales, obstaculiza la acumulación basada en la producción para el mercado externo, que el eje de la acumulación se desplaza hacia la industria, dando origen a la moderna economía industrial.

La experiencia obtenida en este lapso significó reconocer que, aun en economías con crecimiento económico, si la distribu-

ción del ingreso era regresiva, esto es, si el ingreso se concentra en los sectores sociales que ya de por sí se apoderan de la mayor parte de la riqueza nacional se acentúa la pobreza, entonces no se podía hablar de desarrollo social pues la pobreza se incrementaba a pesar del crecimiento económico que terminaba por beneficiar a los sectores sociales minoritarios.

Otras veces, el crecimiento económico transcurría sin cambios sustanciales en la distribución del ingreso, es decir, si el ingreso de todos los sectores se mantenía igual que al principio, o aumentaba en la misma proporción en todos los sectores sociales, nada cambiaba, se mantenía la inequidad y las diferencias sociales del comienzo del proceso, lo que tampoco podía considerarse como desarrollo social.

De esta manera, sólo cuando el crecimiento se acompaña de una política de distribución a favor de la población de más bajo ingreso, esto es, si junto con el crecimiento transcurre un proceso de distribución que mejora el ingreso real de los trabajadores de la ciudad y el campo, entonces efectivamente se reduce la pobreza, aunque sea sólo aquella vinculada al ingreso, esto es, sin considerar las otras dimensiones sociales de la pobreza.

Si bien, entonces se debe partir de que para lograr el desarrollo social es indispensable elevar el ingreso de los sectores mayoritarios de la población, es necesario también considerar que la pobreza no sólo se refiere a la exclusión de la población del mercado de bienes y servicios, exclusión que efectivamente puede resolverse con incrementos en el ingreso real, sino que para hablar de desarrollo es indispensable considerar no sólo el ingreso monetario,

sino otras muchas cuestiones que atienden al bienestar social, como pueden ser, entre otros: el acceso a la salud preventiva y la educación formadora y libradora; la igualdad de género; la disposición de vivienda digna; el abasto suficiente, oportuno y barato de alimentos; el derecho al ocio y a la seguridad social, a la dotación de los servicios urbanos –agua potable, drenaje, recolección y disposición segura e higiénica de los desechos sólidos, alumbrado público, seguridad recreación, por mencionar algunos– sin exclusiones, así como un ambiente político democrático e incluyente y la sustentabilidad que impida el deterioro del ambiente y la destrucción de los recursos naturales.

Dicho de otra manera, el proceso de desarrollo debe tener, ahora, como una de sus características básicas la redistribución del ingreso real mediante las políticas fiscal y de inversión pública en infraestructura social; esta política, además, debe acompañarse de acciones concertadas con la población tendientes a solucionar los problemas de la desigualdad y la pobreza, pues una sociedad no supera esas situaciones cambiando únicamente la forma como se distribuye el ingreso, aún cuando esto ocurra en favor de los sectores de más bajo ingreso, pues además de esto, que es indispensable, el desarrollo social debe comprenderse vinculado al bienestar general de la sociedad, es decir, debe ser concebido como un proceso social de mejoramiento constante de las condiciones generales de vida de la población, lo que significa superar no sólo los síntomas de la pobreza sino las causas estructurales que la determinan.

En síntesis, lograr el bienestar social no solamente depende de superar la carencia

de ingreso, esto es, la imposibilidad de acceder al mercado de consumo, sino que depende también de otros factores como la insatisfacción total o parcial de los componentes del bienestar señalados antes, o su desigual distribución en la sociedad. Esta insatisfacción configura sin duda la situación de pobreza e inequidad social que no supera el mero incremento del ingreso familiar o personal.¹⁵

Ahora bien, para que el desarrollo pueda contribuir a satisfacer las necesidades de la sociedad la estrategia económica debe incorporar como propios los objetivos y las metas del bienestar social. El propósito explícito de esta estrategia económico-social, sería reencontrar a la economía con la política, sometiendo la razón económica a la social.

¹⁵ La Organización de las Naciones Unidas, considera a la pobreza como un fenómeno multidimensional. Esta concepción fue plasmada en los llamados «Objetivos del Milenio», acuerdo alcanzado por los gobiernos de los países pertenecientes a la ONU para reducir la pobreza entre 1985 y 2015. Los objetivos iniciales fueron siete: 1) disminuir en la mitad, tanto el porcentaje de personas cuyos ingresos son inferiores a un dólar como el de las personas que padecen hambre; 2) universalizar la educación primaria; 3) promover la igualdad entre los géneros y la autonomía de la mujer; 4) reducir en dos terceras partes la tasa de mortalidad de los niños menores de cinco años; 5) reducir la tasa de mortalidad materna en tres cuartas partes; 6) detener y comenzar a reducir la propagación del VIH/SIDA; y 7) incorporar los principios del desarrollo sustentable en las políticas y programas nacionales, reducir a la mitad el porcentaje de personas que carecen de agua potable y mejorar considerablemente la vida de por o lo menos 100 millones de habitantes de tugorios. Más tarde, se agregó un octavo objetivo más a tono con la ideología neoliberal prevaleciente; «Aumentar la asistencial social para el desarrollo y ampliar el acceso al mercado.» (Banco Mundial, 2003: 2.)

Sin embargo, en el enfoque sectorial de la política gubernamental predominante en América Latina a lo largo de la posguerra y hasta la década de los setenta del siglo pasado, el logro de mayores niveles de empleo e ingreso, así como la mejoría constante del bienestar social, se mantuvieron subordinados a los objetivos del crecimiento económico, cuya prioridad significó por un lado soslayar los otros factores del desarrollo y, por el otro, la imposición del mercado como límite a la satisfacción de las necesidades sociales (esto es, lo que no pueda satisfacer el mercado queda sin satisfacerse). (Jusidman, 1996: 11.)

La nueva propuesta del desarrollo, en cambio, debe asumir este proceso como eminentemente social a través del cual una economía incapaz en un momento dado de abatir los déficits en materia de bienestar social y donde el ingreso se concentra en los sectores de mayor ingreso, se transforma en otra donde se incrementa de manera permanente la producción y el ingreso real de las familias pertenecientes a los sectores de más bajo ingreso y se universaliza el derecho a la seguridad social dentro de una estrategia económica que integra, como propios, objetivos y metas sociales tendientes a eliminar la desigualdad, la exclusión y la desintegración social.

En todo caso, para poder hablar de desarrollo resulta imprescindible acompañar a la distribución del ingreso a favor de los receptores de sueldos y salarios, del mejoramiento permanente de la dotación y calidad de aquellos servicios y satisfactores cuya consecución no puede depender sólo del ingreso, es decir, del mercado pues esto termina por acentuar la desigualdad, sino que deben ser proveídos por el aparato

gubernamental (agua potable, drenaje o alumbrado público, entre otros), o los que el propio movimiento social logra con su acción: la sustentabilidad y la democracia.

Si esto es así, conviene reflexionar las razones de plantear la necesidad de aportar algunos elementos que ayuden a comprender el contexto general donde se ubicaría el desarrollo económico y social, así como a su redefinición como proceso social que integra a la economía con la política.

Papel del Estado

Durante las dos últimas décadas del siglo pasado hubo cambios trascendentes en la economía mundial, que pueden resumirse en la imposición del mercado como forma de funcionamiento de la economía y la disminución de la intervención directa e indirecta del Estado en la economía.

Paralelamente, la imposición del mercado como forma de funcionamiento de la economía significó el abandono «de las funciones estatales que jugaban un papel decisivo para mantener la estabilidad política, encausar los conflictos sociales y fortalecer el mercado interno» (Cordera y Lomelí, 2005: 21), es decir, bajo el neoliberalismo se ha perdido la mayor parte de los instrumentos necesarios para impulsar el desarrollo económico social que, por sí mismo, el mercado es incapaz de realizar pues su funcionamiento nada tiene que ver con la equidad o la distribución equitativa de la riqueza y el ingreso.

Una vez concretadas las reformas estructurales de orientación al mercado, iniciadas en los años setenta del siglo XX en América Latina, no sólo el crecimiento se convirtió en mera nostalgia sino que tampoco ha quedado plenamente demostrado

que al retiro del Estado de la actividad económica los agentes privados respondan más eficazmente a las nuevas condiciones de la acumulación, tal y como sostenían – y sostienen– los promotores de las reformas y, mucho menos, se ha hecho fehaciente que los recursos productivos se asignen ahora con mayor eficiencia que antes. El mercado no es siempre el mecanismo más eficiente para asignar los recursos de inversión, particularmente si se trata de cuestiones vinculadas con el bienestar social.

Lo anterior ha significado que, actualmente, la modalidad del capitalismo sustentada en la economía de mercado –impuesta para modificar la pauta de desarrollo económico basada en la sustitución de importaciones, la protección y la intervención gubernamental en la actividad productiva–, atraviase en Latinoamérica por una severa crisis de legitimidad derivada de su manifiesta incapacidad para avanzar en la resolución de los problemas que más afectan a la población, entre otros: el crecimiento, la pobreza, el desempleo y la distribución del ingreso.

Esta situación, sin duda, hace indispensable renovar la teoría del desarrollo para ajustarla a los tiempos que corren, a los tiempos de la globalización asumida como la fase actual bajo la que se desenvuelve el capitalismo mundial, y definir la senda de la transformación económica que permita mejorar el bienestar de la población.

Junto con ello, conviene revalorar la capacidad del Estado para actuar en busca del desarrollo y superar la situación actual de estancamiento e inequidad en la distribución del ingreso que caracteriza actualmente a muchos países de América Latina que no han logrado emprender un camino

alternativo al impuesto por el Consenso de Washington.

Lo anterior implica abrir el debate sobre la agenda del desarrollo en condiciones de una política democrática –sin saltos al pasado autoritario que en América Latina ha sido trágico–, que logre construir un amplio consenso en torno a sus objetivos y la necesaria congruencia con los instrumentos seleccionados para alcanzarlos.

Consideraciones finales

La actual situación económica y social en América Latina ha puesto en la agenda política de los pueblos de la región la búsqueda de una opción, que recogiendo la tradición del pensamiento latinoamericano, permita superar la modalidad neoliberal del capitalismo cuya crisis de legitimidad tiene su origen en un lento crecimiento económico, el creciente desempleo y la persistencia de elevados niveles de pobreza, factores que, entre otros, han provocado el ascenso del movimiento popular.

La necesidad de solventar esta situación y mirar al futuro hace necesario considerar al desarrollo no únicamente como concepto, sino también como un proceso social viable que considere la nueva realidad de la región, caracterizada por la creciente participación de distintos sectores de la sociedad en procesos frente a los cuales hasta hace poco tiempo permanecían ajenos o expectantes.

La reconceptualización del desarrollo, ahora, tiene que ajustarse a los tiempos de la globalización asumida como la fase actual del capitalismo financiero mundial, y definir la senda de la transformación económica que permita mejorar el bienestar de la población.

El desarrollo, en consecuencia, deberá sustentarse en el impulso popular a una política económica–social cuya prioridad sea sostener el crecimiento económico y elevar de manera sostenida el bienestar de la población; sin perder de vista la posibilidad de que este proceso social pueda ser el inicio de la construcción de una sociedad distinta, aquella que puede surgir de la transformación del modo de producción capitalista.

Junto con ello, conviene revalorar la capacidad del Estado para actuar en busca del desarrollo y superar la situación actual de estancamiento e inequidad en la distribución del ingreso, que caracteriza actualmente a la economía latinoamericana como la más desigual del mundo. Esto implica abrir el debate sobre la agenda del desarrollo en condiciones de una política democrática, sin exclusiones, que logre construir consensos amplios en torno a sus objetivos y su congruencia con los instrumentos seleccionados para alcanzarlos.

En todo caso, la compleja problemática provocada por la impotencia estratégica del neoliberalismo para impulsar el crecimiento económico y el bienestar social, exige sin duda mayores esfuerzos teóricos para examinar de manera sistemática los diversos impactos económicos y sociales que tanto el proceso de ajuste macroeconómico como la reforma estructural han traído consigo y es particularmente necesario el estudio sistemático de la consecuencia, o inconsecuencia, entre lo que se esperaba de los procesos de reforma y sus resultados; sus costos sociales y económicos, así como analizar críticamente las políticas macroeconómicas aplicadas en las diversas etapas de las reformas, con el fin de

contribuir a la apertura de caminos al desarrollo futuro de la economía y la sociedad latinoamericana, a partir de la realidad que ha dejado la modalidad neoliberal.

Pero poco o nada se puede lograr en términos del desarrollo, concebido como la mejoría en la distribución del ingreso y la elevación sostenida del bienestar social en un ambiente democrático, sin dos requisitos fundamentales: la organización de la población para impulsar una vigorosa política de distribución de la riqueza y el ingreso, así como el impulso para la creación de un sistema de seguridad social universal, que entre otras cosas requiere la disposición de los recursos financieros necesarios para llevarla a cabo. Ambos aspectos tienen que ver con la consolidación de una democracia de nuevo tipo, que supere la mera democracia electoral y que signifique una mayor participación de la sociedad en la toma de las decisiones políticas y económicas.¹⁶

Por su parte, la necesidad de recursos tiene que ver con una nueva orientación de la política fiscal en donde los ingresos para financiar el sistema de seguridad social provengan fundamentalmente de la imposición a las ganancias del capital y los egresos se orienten a elevar la inversión en infraestructura productiva para acelerar la creación de empleos bien pagados y se logre construir un sistema universal de seguridad social.

¹⁶ O por decirlo de otra manera, tiene que ver con el arraigo que logre el concepto de desarrollo entre la población y «convertirse en fuerza material» capaz de superar tanto la democracia representativa (electoral) y el viejo concepto de desarrollo, que margina a la sociedad en el diseño y la dirección del proceso que lo concreta.

Otra fuente de recursos adicionales para estimular el crecimiento de la economía y consolidar y expandir el sistema de seguridad social, bien puede provenir, en los países exportadores de petróleo, de la renta petrolera derivada de los elevados precios que alcanza el crudo en los mercados internacionales, que sólo han servido, en México por lo menos, para cubrir los elevados costos del gasto corriente de los gobiernos neoliberales.

En fin, poco o nada se puede lograr en términos de desarrollo, concebido como la mejoría en la distribución del ingreso y una constante mejoría en el bienestar social de la población, sin dos requisitos fundamentales: el apoyo generalizado de la población a la política económica y social y la posibilidad de arrebatar al capital parte de sus ganancias para financiar el sistema de seguridad social universal. Ambos aspectos tiene que ver directamente con una nueva forma de democracia y su consolidación.

En todo caso, la compleja problemática provocada por la impotencia estratégica de la modalidad neoliberal para impulsar el crecimiento económico y el bienestar social, exige sin duda mayores esfuerzos teóricos para examinar de manera sistemática los diversos impactos económicos y sociales que tanto el proceso de ajuste macroeconómico de orientación al mercado ha traído consigo.

Resulta también, particularmente necesario, el estudio sistemático de la consecuencia o inconsecuencia entre lo que se esperaba de los procesos de reforma y sus resultados económicos; sus costos sociales y analizar críticamente las políticas macroeconómicas aplicadas en las diversas

etapas de las «reformas estructurales», con el fin de abrir caminos al desarrollo futuro de la economía y la sociedad, a partir de la realidad que ha dejado la modalidad neoliberal en América Latina.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Mundial (2003). *Informe sobre el desarrollo mundial 2004. Panorama general. Servicios para los pobres*, Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial, Washington, USA. Sitio web: www.worldbank.org
- Betto, Frei (2005). *Desafíos a la nueva izquierda*, mimeo.
- Boltvinik, Julio (2006). «Desarrollo sin pobreza. Reforma social del Estado, primer paso para hacerlo posible», *Economía Moral, La Jornada*, 31 de marzo.
- Borón, Atilio y Julio Gambina (2004). «La tercera vía que no fue: reflexiones sobre la experiencia argentina», en John Saxe-Fernández (coordinador), *Tercera vía y neoliberalismo*, Siglo XXI Editores, México, pp. 129/177.
- CEPAL (2007). Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Panorama Social de América Latina 2006*, Santiago de Chile.
- Cetré, Moisés (2006). «Pobreza y distribución del ingreso en América Latina, Colombia y Bogotá», *Comercio Exterior*, Volumen 56, número 1, México, enero, pp. 33/40.
- Cordera Campos, Rolando y Leonardo Lomelí (2005). «Los temas del desarrollo», *Nexos*, número 330, México, pp. 21/24.
- Crawford, William Rex (1966). *El pensamiento latinoamericano de un siglo*, Limusa, México.
- Damm Arnal, Arturo (2006). «De la pobreza: la pregunta importante», *Este país*, número 179, México, febrero, pp. 28/29.
- Furtado, Celso (2007). «Los desafíos de la nueva generación» en Vidal, Gregorio y Arturo Guillén Romo (coordinadores). *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado*, Universidad Autónoma Metropolitana/Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), Buenos Aires, Argentina, 2007.
- Galindo, Luis Miguel y Jaime Ros (2006). «Banco de México: política monetaria de metas de inflación», *ECONOMÍAunam*, Volumen 3, número 9, pp. 82/88.
- Holloway, John (2004). *Clase-lucha. Antagonismo social y marxismo crítico*, Dirección de Fomento Editorial de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México.
- Jusidman, Clara (1996). Prólogo al libro de Bertha Lerner, *América Latina: los debates en política social, desigualdad y pobreza*, Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa, México.
- Marini, Ruy Mauro (1977). *Dialéctica de la dependencia*, Serie Popular Era, número 22, 3ª edición, México.
- Paz, Octavio (1994). *El laberinto de la soledad*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Ramírez Martínez, Rosa María (1997). «La Historia: Ciencia o Ideología», *Ciencia y método: entre el control y la emancipación*, Universidad Autónoma del Estado de México, Colección: Hechos de Población, Toluca, México.
- Sader, Emir (2006). *La venganza de la historia. Hegemonía y contrahegemonía en la construcción de un nuevo mundo posible*, Ediciones ERA, México.
- Vidal, Gregorio y Arturo Guillén Romo (coordinadores) (2007). *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado*, Universidad Autónoma Metropolitana/Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), Buenos Aires, Argentina.
- Vilas, Carlos (2000.) «¿Más allá del 'Consenso de Washington'? Un enfoque desde la política de algunas propuestas del Banco Mundial», *Aportes*, Año V, número 15, Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México, Septiembre-diciembre, pp. 33/69.
- Vitale, Luis (1979). *La formación social latinoamericana (1930-1978)*, Fontamara, Barcelona, España.

Modelo institucional del Estado

Fernando Jeannot

Aportes, Revista de la Facultad de Economía, BUAP, Año XII, Número 36, Septiembre- Diciembre de 2007

Este artículo se refiere al modelo institucional del Estado que propone el neoinstitucionalismo. En un primer apartado se entrega un análisis teórico-conceptual del modelo, estudiando los cimientos en la teoría de las instituciones retomada por North y bosquejando a partir de estos, los criterios de eficiencia estatal. Este artículo espera contribuir al análisis de los problemas actuales del Estado, con este propósito, se estudian la interrelación propuesta por North entre el Estado, los procesos de apropiación privada y las ganancias de productividad, concluyendo que antes de optar por algún modelo de cambio institucional, todo gobierno debe concentrar su capacidad operativa en la seguridad pública, la procuración de la formalidad en los derechos de propiedad privada y la estabilidad macroeconómica. Finalmente se discutirán los modelos institucionales en los mercados emergentes.

Institutional model of the State

This article refers to the institutional model of the State that proposes the New Institutionalism. In a first section one gives to a theoretical-conceptual analysis of the model, studying the foundations in the theory of the institutions retaken by North and sketching from these, the criteria of state efficiency. This article hopes to contribute to the analysis of the present problems of the State, with this intention, It is studied the interrelation of North between the State, the processes of private appropriation and the gains of productivity, concluding that before deciding on some model of institutional change, all government must concentrate his operational capacity in the public security, the intent of formality on the private property rights and the macroeconomic stability. Finally , it discusse the institutional models in the emergent markets.

Introducción

La economía institucional fundamenta cualquier forma de cálculo aplicado como la investigación de operaciones o la evaluación de proyectos, porque las instituciones constituyen la estructura evolutiva de todo intercambio. La estructura es el orden institucional de una nación, el capital institucional, mientras que la evolución está representada por la creación, el desarrollo y la desaparición de las instituciones. Recordamos que “las instituciones son un conjunto de reglas, procedimientos de aceptación y cumplimiento de las mismas, así como normas éticas y morales de la sociedad que se diseñan para restringir los actos individuales con el objetivo de maximizar la riqueza o la utilidad de los gobernantes y los principales agentes de una economía” (North, 1984: 227). Entonces, el objetivo de la maximización operativa que realizan los agentes económicos, en nuestro caso el Estado, es la riqueza, mientras que las limitaciones a la libertad individual y los derechos de propiedad privada se hacen con la finalidad de incrementar el bienestar general porque el liberalismo considera que la libertad de uno termina allí donde empieza la de otro. Si nos referimos al Estado como agente económico, el mismo tendrá como imagen objetivo maximizar lo que desde Adam Smith en adelante es atributo de abundancia nacional, en la cual hoy en día incluimos la calidad de la

vida, pero no dinero o consumo individual ni, mucho menos, beneficios de las empresas. Como actualmente la abundancia nacional depende básicamente de la apertura nacional al comercio y las inversiones, la función primordial de cada Estado es desarrollar la competitividad estructural de su país, pero no la asignación de recursos, o la estabilización de precios o corregir el reparto del ingreso porque todas estas funciones están subordinadas a la competitividad nacional indicada.

Esta colaboración se refiere al modelo institucional del Estado que propone el neoinstitucionalismo en tres etapas. En primer lugar, explicando de qué manera corresponde al sector público coordinar a los habitantes de la nación con el fin de mejorar la competitividad para lograr mejor y mayor bienestar colectivo. Desde siempre el Estado es un agente macro, diferente de los micro como las empresas o las familias. También desde siempre la competitividad tiene cuatro formas: precio, costo, tecnológica o estructural, con respecto a las cuales el Estado influye en todas ellas a través de la última porque esta comprende a las tres anteriores. Para desarrollar la ventaja competitiva estructural, el sector público coordina todos los agentes económicos empezando por el mismo, porque nunca existió ni existirá la autorregulación del mercado que postula el enfoque neoclásico.

En segundo lugar, los criterios de eficiencia no son universales ni mecánicos, sino circunstanciados y evolutivos. Ello no implica que el gobierno pueda gastar lo que se le da la gana ni tampoco que pueda emitir todo el dinero que se le antoje o que se endeude hasta hipotecar los monumentos públicos. Por el contrario, el Estado debe administrarse con criterios de eficiencia que son diferentes de los privados porque ese gobierno se dedica a proveer bienes públicos, como la organización colectiva, la seguridad pública o la información básica, pero siempre en función del desarrollo competitivo de la nación. Así debemos adaptar nuestros criterios de eficiencia para evaluar al Estado con, por ejemplo, las técnicas de la evaluación de proyectos o la investigación de operaciones.

En tercer lugar, corresponde hacer un resumen o modelo formal que permita verificar cuantitativamente la hipótesis central que asocia el Estado con el desarrollo de la ventaja competitiva nacional. Subrayamos esta secuencia metodológica: primero hay que contar con una conceptualización depurada para poder modelar pertinentemente y, solamente a partir de allí, cuantificar para evaluar. En este sentido, se presentan los tres incisos de la presente colaboración: iniciamos con la coordinación del mercado que hace el sector público, continuamos con la eficiencia que él tiene – o no – y terminamos con un modelo institucionalista que lo remite a la ventaja competitiva nacional.

1.- Coordinación.

Dentro de una corriente muy distinta al monetarismo de Friedman que se empecina

na en restarle validez a toda política estatal o al sociologismo de Becker que hace lo propio con el individualismo metodológico, existen aportes muy valiosos a la teoría del Estado como las contribuciones vinculantes de la ciencia política que hicieron Buchanan y la Escuela de la Elección Pública quienes, por lo menos, integraron al mercado económico con el político a través del cálculo del consenso y la Constitución óptima. Tendiendo un puente hacia el institucionalismo, North (1984: 37) recupera el enfoque de la Elección Pública y recuerda que la teoría neoclásica del contrato social utilizada por el enfoque de esa corriente liderada por Buchanan supone una distribución equitativa de la capacidad de violencia entre los dueños del gobierno aunada a una autonomía absoluta en la toma de decisiones del mismo; por lo tanto, North (1984: 38) se sitúa en un Estado monopolista de la violencia, el cual ejerce la política económica sin contrapesos de poder por parte de otros agentes económicos. Cabe señalar que en las muy numerosas publicaciones de North posteriores a la que acabamos de citar, no se modifica este planteamiento, sino que se lo recicla. Retomaremos el aspecto de la violencia estatal más adelante, sin perjuicio de que, de acuerdo a otras teorías del Estado y con el fin de ir pasando a un concepto actualizado del sector público, la autonomía gubernamental ya no es absoluta durante la captura de la renta de reglamentación que comentamos en seguida, donde los grupos de presión privados se asocian con funcionarios venales para obtener instituciones favorables a sus intereses sectoriales.

Stigler (1961: 213 y 2003: 51) es considerado el fundador de la economía de la

información también desarrollada por Aoki y Stiglitz, tal como veremos más adelante. Dentro del marco que ofrece el análisis de la oferta y la demanda, Stigler comenzó por cuestionar la *ley del precio único*, es decir, aquella que sostiene que el precio de un bien debe ser el mismo en cualquier lugar porque es resultante de un cálculo de optimización en el mercado. Sin embargo, la ley del precio único está fuera de la realidad. La explicación dada por Stigler con respecto a la impropiedad del precio único se refiere a la economía de la información; en efecto, el precio de un bien puede variar dentro de un mismo mercado por diversas razones, entre las cuales figura el hecho de que existen costos diferenciales para recopilar y difundir la información. Como el costo de la información para hacer negocios es asimétrico, este desnivel tiene influencias del mismo carácter en los precios correspondientes. Por lo tanto, el mercado y sus agentes operan muy lejos de la información perfecta y el precio único con lo que se abre la posibilidad de la participación del Estado gobierno como corrector de este fallo del mercado. De esta forma se renueva la vieja teoría de los fallos del mercado de Pigou y Keynes, aunque Stigler, a diferencia de Stiglitz y Aoki, derivó en recomendaciones de política anti-gubernamentales.

En la realidad, los agentes económicos administran la información aún si la misma puede ser objeto de un cálculo marginalista. Es en este último sentido que Stigler (1961: 225) definió las bases de la economía de la información, es decir, la consideración de esta última como cualquier otro bien o servicio escaso. Desde el punto de vista del cálculo económico, los agentes

recopilan información hasta el momento en que la utilidad anticipada que proporciona la unidad enésima de información es igual al costo suplementario correspondiente a la misma unidad, por lo que la información es objeto de un proceso de elaboración como cualquier otro en donde el tomador de decisiones se guía por los costos y beneficios que corresponden. Entonces se pasó a la política de reglamentación de las tarifas públicas. Con respecto a estas, Stigler y Friedland (1962) propusieron una formulación matemática como la siguiente:

$$p = f(d, r, o)$$

La empresa XX está sometida a una reglamentación tarifaria. Ella fija el precio p , de acuerdo a una serie de factores de demanda d , al peso de la reglamentación r y a los factores de oferta o . Hasta aquí la reglamentación de tarifas se presenta como una formulación de teoría pura, por lo que debe introducirse la economía política ya que los agentes reivindican sus intereses en forma sectorial. Los oferentes o vendedores de reglamentación son, o bien políticos profesionales de suficiente poder de cabildeo, o bien funcionarios de gobierno con suficiente poder de decisión, o bien administradores paraestatales con similar poder ejecutivo directo o indirecto. Todos estos oferentes venden poder de formación de precios. Naturalmente, la oferta anterior se dirige a una demanda constituida por empresarios organizados en grupos de presión quienes no pagarán impensiblemente con sobornos en dinero, sino que garantizarán votos, contribuirán al financiamiento de las campañas políticas, o proveerán

de empleos calificados a los oferentes de reglamentación. Estos grupos de presión empresariales siempre están mejor organizados que los consumidores y constituyen equipos homogéneos donde realmente se comparte la función de utilidad. Recordemos que la base de la teoría de los equipos es la homologación de la función de utilidad entre los jugadores. Es por ello que los grupos de presión empresariales pueden usufructuar rentas de reglamentación actuando como cazadores del mismo género, dentro de lo que se ha dado en llamar *teoría de la captura de reglamentación o economía positiva de la reglamentación o teoría de la captura de rentas reglamentarias*. A fin de limitar influencia de los funcionarios venales, Stigler propone que se le quite al gobierno el poder de reglamentar (esta es la derivación en recomendaciones de política que habíamos mencionado anteriormente), sin hacer diferencias entre la *desreglamentación* y la *desregulación*, ni tampoco poner en tela de juicio a los adquirentes de reglamentación, quienes sí fueron evaluados por el enfoque de Krueger (1996), Schmitz (2002), Khan (2003) y Kang (2002) sobre la economía de rentistas propiedad del capitalismo de compadres, porque en Stigler todo pasa como si la oferta de reglamentación pudiera existir sin una demanda de la misma. El *capitalismo de compadres* es uno caracterizado por el patrimonialismo público y privado donde se sobrevalora el sociograma.

La necesidad de motivar cambios en los comportamientos de los agentes económicos aparece cuando existe una asimetría de la información tal que hace posible la captura de rentas del mismo género en detrimento de los otros contratantes o, no se

olvide, de la sociedad. Por ejemplo: en el sector paraestatal los funcionarios que administran un monopolio natural conocen mejor que nadie sus funciones de costos y los mecanismos de la productividad. Pueden así manejar la selección adversa (oportunismo ex ante) haciéndose pasar por menos eficaces a fin de obtener tarifas elevadas por medio de la reglamentación o, en otro caso, pueden tergiversar la información para sesgar el desenvolvimiento del contrato (riesgo moral u oportunismo ex post) con perjuicio del que compra los productos del monopolio natural quien, como en cualquier monopolio, representa una demanda cautiva. De todas maneras, no parece que la teoría de la información iniciada por Stigler invalide a la regulación o a la reglamentación gubernamentales, tal como pretende el radicalismo liberal, sino que induce a valorizar el perfeccionamiento de la *regulación* (criterio de coordinación) y la *reglamentación* (instrumentación del criterio anterior) en función de la eficiencia estatal.

Después de 1990 se generalizaron las políticas estatales de Tercera Vía como alternativa tanto al socialismo de posguerra II como al liberalismo Reagan Thatcher; es decir, se hicieron *políticamente correctas* (en el sentido de legítimas, pero no de oportunistas) las concepciones del Estado que fundamentaban los programas de las políticas de centro que superaban a los radicalismos de izquierda y derecha. Mientras que en el plano estrictamente económico, convergieron hacia el institucionalismo, no solamente aquellos autores que se declaraban expresamente herederos de Veblen y otros fundadores, sino numerosos tratadistas de filiación neoclásica que

dieron vida a un largo y ancho proceso de levantamiento de los supuestos. Estos son los casos de Aoki (2000) y Stiglitz (2000), en tanto que el primero se ubica en el institucionalismo expresamente y aún en el *convencionalismo* de Orléan (Aoki, 2004) como corriente institucionalista con marca propia, mientras el segundo practica un institucionalismo en los hechos aunque habitualmente se le rotule como neo keynesiano.

A continuación, resumimos la propuesta de Aoki del Estado Coordinador y la economía de la información, remitiendo a otro trabajo (Jeannot, 2004a) donde estudiamos la alternativa Stiglitz de ajuste estructural que administra el sector público, la cual da prioridad a las políticas de demanda, pero no deja de lado el carácter institucional del mencionado ajuste. El Estado Coordinador de Aoki pretende diferenciarse del propuesto por el de centro derecha sustentado por Reagan, Thatcher y Bush Jr.; sin embargo, el principal portavoz de esta posición con respecto al caso asiático fue el Banco Mundial, con su informe de 1991, aunque no habría que olvidar antecedentes tan significativos como el de Bela Balassa (1988), quienes abogaban por abrir la economía, privatizar y desreglamentar sin matices. Pero con el transcurso de los años, el mismo Banco Mundial parece haber recuperado la crítica que le hicieron diversos autores porque en 1997 (primera parte de la obra citada al final) inició una revisión de la ortodoxia económica hasta inclinarse en últimas fechas (2002) hacia una concepción del Estado mucho más institucionalista y menos privatista que la sustentada en 1991.

Siempre dentro de estas geometrías

políticas tan simplificadoras, se encuentra la variante socialista de centro izquierda en el análisis del Estado asiático, quien recupera la teoría de los fallos del mercado formulada por Pigou, la Escuela del Bienestar y el keynesianismo. Este enfoque socialista consideró que el sector público debe intervenir en la economía porque el mercado falla en la movilización de los recursos, la asignación de la inversión o el progreso tecnológico. Así, los gobiernos autoritarios de Asia 1980-1990 habrían distorsionado los precios para promocionar determinadas industrias, las cuales, de no contar con la distorsión anterior, no hubieran prosperado. Los portavoces Amsden (1989), Fajnzylber (1983), Bustelo (1989), Johnson (1982) y Wade (1990) o Borrus et al (1991) representan a este neo-socialismo.

Terciando entre centro derecha e izquierda, repetimos, Aoki y colaboradores (2000) adoptan una forma de ver al Estado asiático que ellos mismos llaman de *fortalecimiento del mercado*. En efecto, piensan que “en lugar de considerar al gobierno y al mercado como las únicas opciones y como substitutos mutuamente excluyentes, examinamos el papel de la política gubernamental para facilitar o complementar la coordinación del sector privado. Partimos de la premisa de que las instituciones del sector privado tienen importantes ventajas comparativas frente al gobierno, en particular su capacidad para ofrecer incentivos apropiados y procesar localmente la información disponible. Reconocemos también que las instituciones del sector privado no resuelven todas las imperfecciones del mercado y que esto se aplica sobre todo en las economías con un bajo nivel de desarrollo. Las capacidades del sector pri-

vado son muy limitadas en las economías emergentes. En consecuencia, el enfoque del fortalecimiento del mercado destaca los mecanismos por medio de los cuales la política gubernamental se orienta a mejorar la capacidad del sector privado para resolver los problemas de la coordinación y superar otras imperfecciones del mercado” (Aoki et al., 2000: 16). Deducimos que este enfoque propone fomentar desde el Estado a una masa crítica de empresarios schumpeterianos como requisito de la emergencia económica, aunque el tratamiento de Aoki se limite a la economía de la información.

Con estas definiciones conceptuales, este último autor recupera su atención por los problemas de información que desarrolló en trabajos anteriores (Aoki, 1989 y 1994^a), pero dándole nuevo contenido a la teoría de los fallos informativos del mercado como justificativa de la participación estatal en la economía. Entonces ingresa a la *nueva teoría de la participación estatal en la economía* donde hay un conjunto de aportaciones justificantes del sector público porque los mercados están incompletos (Greenwald y Stiglitz, 1999), porque existe asimetría en la información (por ejemplo Stigler, 2003), los agentes actúan de acuerdo a una racionalidad limitada (por ejemplo Simon), el gobierno debe proveer externalidades positivas (por ejemplo Romer), la relación de agencia tiene lugar también en el sector público (por ejemplo Jensen, 2003) y la renta internacional justifica el neo proteccionismo (por ejemplo Krugman) y, obviamente North (1984), quien considera que la falta de prosperidad en las naciones se debe a fallos de organización institucional, particularmente en el Estado.

Dentro de toda la argumentación de la nueva teoría de la intervención estatal en la economía, el gobierno será competitivo en sí mismo, en la medida que administre pertinentemente las economías de escala de la política económica. Estas economías de los grandes números se gestionan desarrollando la ventaja competitiva estructural de la nación, pero vinculadas cada vez más con instancias internacionales a causa de la macro economía abierta que está generalizada. El concepto de competitividad deriva del de ventaja comparativa. Esta última implica la especialización de una nación no donde es el mejor de todos, sino donde es mejor que los otros. Es un concepto estático, en cambio, la competitividad es un concepto dinámico porque representa la ventaja comparativa que se adquiere, se mantiene o se pierde. En nuestro caso, es la capacidad de la organización gubernamental por lograr ventajas comparativas en forma dinámica. Estas ventajas no corresponden a un sector con exclusión de otros, sino que son estructurales. La competitividad estructural pasa de manera indispensable por el crecimiento dinámico del producto en función de las ganancias de productividad, el cual depende, a su vez, de la población económicamente activa, el capital humano y la capacidad de conocimiento, entre otras cosas. Así, es necesario regular y reglamentar para apuntalar la coordinación estatal del mercado (market friendling) tal como enfatiza Aoki, pero también para producir bienes públicos y para completar el reparto primario del ingreso en convergencia con la ventaja competitiva porque, por supuesto, una cosa no excluye a la otra.

Las muy necesarias desreglamentacio-

nes deben ser competitivas en el sentido de atraer IED en un contexto de fuerte competencia por los recursos financieros internacionales (Instituto Mexicano para la Competitividad, 2005), pero la competitividad estructural es, como habíamos señalado anteriormente, costos, precios, tecnología y estructura nacional como conjunto de proporciones y relaciones que propenden la acumulación en función de las ganancias de productividad. Una vez que hay avances en estos cuatro frentes de la competitividad, es casi inmediato que la nación sea atractiva para las inversiones extranjeras. Las privatizaciones, igualmente, deben incentivar la acumulación de capitales productivos, pero no redundar en la captura de rentas por parte de los compadres. Y, finalmente, tampoco basta con adscribirse a un federalismo fiscal sin adjetivos, porque la mundialización induce tanto a determinadas centralizaciones del presupuesto como a otras descentralizaciones (ciudades mundiales, autonomías regionales, Estados Asociados). En este último sentido y tomando como ejemplo a los Estados europeos, la vigencia del Euro y la Normatividad de Maastricht nos están sugiriendo que varias funciones tradicionalmente reservadas a los gobiernos nacionales, (por ejemplo: la empresa pública Banco Europeo de Bruselas), pasarán a ser administradas por instancias multinacionales quienes, obviamente, deberán probar su capacidad de gestión con respecto a las economías de escala político económicas, en este caso particularmente con respecto al dinero de la post modernidad que es cada vez más fiduciario pero menos mercancía y a las finanzas que siguen criterios de coordinación cada vez más multinacionales.

Nos parece muy importante destacar que en la argumentación del Estado Coordinador de Aoki, el gobierno debe generar *rentas contingentes* a favor de las empresas privadas y a través de políticas institucionales como forma de promoción al mercado. Así, Aoki entiende prolongar las posiciones del Banco Mundial de 1993 e intermediar entre social desarrollistas (izquierda) y liberal conservadores (derecha), porque “la falla del mercado puede ser más ubicua que lo sugerido por el enfoque pro mercado, pero esto no justifica incondicionalmente la sustitución inmediata de la coordinación del mercado por la coordinación dirigida por el gobierno. Las fallas de la coordinación en la economía pueden ser más generales que las fallas del mercado; es decir, la incapacidad de las señales de los precios para lograr una asignación eficiente. En la resolución de los problemas de la coordinación se gestan diversas instituciones y organismos privados distintos de los mercados, inclusive la constitución de empresas, asociaciones industriales, intermediarios financieros, agrupamientos de trabajadores y agricultores, costumbres empresariales, etc. El papel primordial del gobierno en el Asia Oriental no se encuentra tanto en la intervención directa en la asignación de recursos como en la promoción del desarrollo de estos organismos e instituciones y en su interacción con ellos” (Aoki et al, 2000: 7). De esta forma, se registra una convergencia entre el enfoque del Banco Mundial (1993) y Aoki (2000) en el sentido de que si bien en su trabajo de 1991 el Banco Mundial adoptó un enfoque muy cercano al del liberalismo Reagan-Tatcher y los autores neoclásicos más ortodoxos, el mismo Banco Mundial cambió

de posición hacia el Estado asiático con el estudio de 1993 y, en general, con los Informes de 1997 y 2002.

Aoki adopta totalmente la imagen de un Estado timonel, pero no remero, cuando destaca, por una parte, los defectos de información que tienen los precios reales, aunque no los teóricos postulados por la *main current economic*, y, por otra parte, la política de instituciones y organismos que arbitran los gobiernos asiáticos para favorecer el desarrollo de los mercados privados, pero no para obstaculizarlos: el timonel coordina a los remeros que hacen avanzar la embarcación. De esta forma, el Estado Coordinador supera a la teoría tradicional de los fallos del mercado porque las políticas públicas no son un mero sustituto de situaciones privadas defectuosas, sino una condición de existencia de las empresas innovadoras; es decir, que el capital institucional produce mercados, pero no ningún *marco* como suele decirse erróneamente en tantas oportunidades.

Para Aoki y colaboradores (2000: 16) el sector público debe ser considerado como *un jugador endógeno* que interacciona con el sistema institucional, pero no como “un agente neutral, omnipotente, exógenamente ligado al sistema económico con objeto de resolver sus fallas de coordinación”. Esto constituye, según nuestra opinión, una forma actualizada de recuperar la dinámica interactiva entre el sector público y el mercado, o sea, un reconocimiento de que el Estado gobierno no detenta una autonomía absoluta con respecto a la sociedad civil, sino relativa. De allí que el enfoque institucional comparado de Aoki et al (2000: 8) pretenda “romper con la dicotomía mercado-gobierno; público-privado”. Más aún,

“el papel dual de mediar entre los intereses privados y la promoción del interés público es intrínseco a la burocracia japonesa” (Aoki, 1990: 253). De esta forma, los burócratas públicos materializan la autonomía relativa del gobierno al punto tal que los organismos de la burocracia gubernamental adquieren una configuración *semi isomórfica* (Ibídem) con respecto a la empresa privada. Paralelamente y en lo que hace a cada ministerio o secretaría de Estado, estos se estructuran en jerarquías de rangos como las que organizan la disciplina laboral en las empresas privadas (Aoki, 1990: 256) que alguna vez el propio Aoki cayó en el exceso de sobre valorar, muy probablemente exaltado por sentimientos nacionalistas. De todas maneras, la óptica de fortalecimiento del mercado (Aoki et al., 2000: 58) piensa que las fallas de coordinación se deben esencialmente a los mercados incompletos, a la asimetría de la información y a la racionalidad limitada. Esta es una manera actualizada, creemos nosotros, de recuperar la teoría de los fallos del mercado. En efecto, la teoría tradicional de los mercados falló al creerlos exhaustivos, la del equilibrio general también lo hizo al suponer la simetría de la información, y la idealización sustantiva de los comportamientos, finalmente, se equivocó al pensar que la racionalidad de los agentes era ilimitada.

Una vez reivindicado el papel coordinador del Estado fundamentalmente por la economía de la información y sus desarrollos, que es la considerada en esta colaboración como representante de la nueva teoría de la intervención estatal, cabe preguntarse sobre los nuevos criterios de eficiencia que corresponden al mismo.

2.- *Eficiencia.*

Existen tres cimientos en la teoría de las instituciones (North, 1984: 22). En primer lugar, la teoría de los derechos de propiedad que describe los incentivos individuales y sociales del sistema; es decir, los procesos de apropiación institucionalizados que configuran al mercado de una economía más o menos competitiva según que esta apropiación sea productiva o improductiva. En segundo lugar, la teoría del Estado que especifica y hace respetar los derechos de propiedad resultantes de los procesos de apropiación; es decir al gobierno procurador de estos derechos que debe abatir la informalidad y penalizar a todos los pasajeros clandestinos y, en tercer lugar, la teoría que explica cómo las diferentes percepciones de la realidad influyen en la reacción de los individuos ante el cambio institucional (adaptabilidad o rechazo del cambio, problema del trasplante de las instituciones), particularmente ante los incentivos colectivos que representan las instituciones. Con base en estos tres pilares podremos ir bosquejando los criterios de eficiencia estatal.

Si el Estado, por una parte, es una relación colectiva de dominación circunstanciada (intangible); el gobierno, por otra parte, está en manos de un elenco de personas determinado que administran un patrimonio del mismo carácter (tangible). Es decir, que la propiedad de los bienes gubernamentales es de la colectividad nacional, quien es la mandante de cualquier gobernante (mandatario). El gobierno, como puede deducirse fácilmente, es la versión empírica del Estado, por lo que la definición del mismo es: una organización con ventaja comparativa en la violencia que

actúa en un área geográfica cuyas fronteras delimitan el poder que ejerce sobre los contribuyentes (North, 1984: 36). Detallamos los principales contenidos de lo anterior. En primer lugar, es el gobierno, pero no el Estado, quien, como organización encargada de la administración pública, encuentra su naturaleza tanto más en la ejecución de la política económica como mandatario de la sociedad, particularmente las finanzas públicas, que en la propiedad pública de sus recursos. En segundo lugar, la ventaja comparativa en la violencia no puede lograrse si no deriva de la ventaja competitiva estructural como proveedora de riqueza nacional porque solo así es legítima y capaz de neutralizar las *restricciones* (competidores al monopolio de la violencia en el decir de North) que gravitan sobre el poder estatal. En tercer lugar, al aludir a las fronteras se alude a la nación y su sociedad civil como componentes esenciales del Estado intangible que establece una relación de dominación circunstanciada en el territorio y otros elementos. En cuarto lugar, los impuestos son la principal fuente de financiamiento de la política económica y por lo tanto el pilar de la capacidad del gobierno para cumplir con sus funciones. En quinto lugar y muy cerca de un Estado caracterizado por la administración de la violencia más que por instituciones que logran resolver pacíficamente los conflictos de intereses en una sociedad democrática, aparece nítidamente el conflicto entre sociedad civil y jacobinismo.

El Banco Mundial (1997: 22) define al Estado como un conjunto de instituciones destinadas a ejercer coerción legítima sobre un territorio y sociedad determinados, destacando el aspecto intangible del Esta-

do que lo diferencia del gobierno y sus organismos, pero también lo caracteriza en función del monopolio de la violencia. De todas maneras, vemos que en la esencia del Estado está una relación de dominación colectiva circunstanciada. La misma fuente define al gobierno como un organismo que monopoliza la elaboración de reglas a través del poder legislativo, ejecutivo y judicial, tal como se enseña desde hace muchos años, pero no incorpora la función económica del Estado que hemos identificado con el desarrollo de la ventaja competitiva estructural. El origen del Estado Moderno (Banco Mundial, 1997: 21) se situó en los grupos familiares, clanes, o tribus que agrandaron su espectro social, aunque la costumbre ha reservado el término *Estado* para la organización republicana propuesta por las revoluciones francesa y estadounidense de los 1700; es decir, cuando la relación colectiva de dominación circunstanciada adquirió un perfil gubernamental determinado por la división de poderes. Si bien está ampliamente difundida la práctica de usar indistintamente las expresiones Estado y gobierno, con finalidades analíticas es pertinente distinguirlos o, si fuera el caso, hablar de *Estado gobierno* haciendo referencia a la versión tangible y organizativa de las instituciones estatales, así como en cierta bibliografía solía hablarse de *Estado nación* refiriéndose al territorio y la población con una cultura e idioma comunes. Para no acudir a neologismos más allá de los casos estrictamente necesarios, usaremos la expresión gobierno por referirnos al Estado gobierno. Por último, la contabilidad nacional acostumbra dividir al sector público en dos subconjuntos, el gobierno y

las empresas estatales. Con todo esto, debe quedar claro que la distinción entre Estado y gobierno tiene fuertes repercusiones analíticas.

La vinculación del Estado y el gobierno con los derechos de propiedad privada es muy significativa porque en la realidad, aunque no en la teoría neoclásica, la ineficiencia de los derechos de propiedad es la regla (North, 1984: 44). Con esta constatación empírica de fondo, el modelo simple que propone North (1984: 38), busca resumir dos tendencias. En primer lugar, la institucionalización de derechos de propiedad y procesos de apropiación ineficientes por parte de los Estados gobiernos y, en segundo lugar, el fallo en conseguir un crecimiento continuo de la economía nacional y entonces generar la inestabilidad que conduce al estancamiento, pero no al desarrollo de la ventaja competitiva. Si la ineficiencia se debe a que la estrategia estatal no desarrolla las ganancias de productividad nacionales, por el contrario todo *crecimiento continuo* (expresión de North que significa producción creciendo a una tasa más rápida que la de la población) supone la *sustentabilidad de los factores de la producción* (tasa de crecimiento del producto suficientemente cuantiosa y duradera). Ambas tendencias interactúan en los Estados ineficientes o improductivos porque la captura de rentas en el capitalismo de compadres no desarrolla las ganancias de productividad, por lo que la población económicamente activa, aún aquella que crece aceleradamente, se traduce en magras tasas de crecimiento del producto.

Cuando no hay *crecimiento continuo* (North, 1984: 40) o sustentabilidad de los factores de la producción, existe un con-

flicto de objetivos entre la estructura de propiedad privada y sus procesos de apropiación con el gobierno eficiente que reduce costos de las transacciones y fomenta el crecimiento económico por medio de la ventaja competitiva. Este conflicto de objetivos deja de ser tal cuando se maximizan los ingresos de los gobernantes, pero no del gobierno, gracias a una economía improductiva liderada por una oligarquía compradora que se adueña del Estado al servicio de este capitalismo de compadres. Otra forma de solucionar el conflicto de objetivos es cuando un Estado gobierno eficiente logra el crecimiento continuo sobre la base de procesos de apropiación productivos que ponen en acto un *juego ganar ganar* (*to win to win*) de maximización de la riqueza nacional.

Cuando dice *eficiente*, North hace referencia al comportamiento maximizador de todos los agentes económicos reales (gobierno, empresas y familias) que determina el crecimiento del output nacional como indicador de la riqueza colectiva, pero no solamente de los beneficios empresariales. Por el contrario, habrá ineficiencia, cuando no haya crecimiento o el mismo sea muy lento por comparación con los resultados de las economías dinámicas o productivas. En las economías mundializadas del presente, ser eficiente representa desarrollar la ventaja competitiva estructural, la riqueza nacional en el sentido de Adam Smith y las ganancias de productividad en vez de la captura de rentas.

“La existencia del Estado es esencial para el crecimiento económico; sin embargo, el Estado es la fuente humana del ocaso económico” (North, 1984: 35). Esta admonición del autor representa un verdadero

prejuicio neoclásico en su visión del Estado. Si nos situamos en esta idealización mecanicista del mercado, el sector privado sería no humano en tanto que los empresarios respectivos serían máquinas de maximizar beneficios sin fallas, productivos y competitivos por definición, totalmente sensibles a los incentivos económicos de la modernización y, sobre todo no causarían ni crisis bancarias, ni el sobre endeudamiento externo, ni la fuga de capitales, ni la acumulación patrimonialista. Solo el Estado tendría fallas, particularmente aquella que lo hace cómplice de los intereses de las clases y grupos más poderosos. Por lo menos, el modelo de North se inclina hacia la economía política, pero todavía está muy ligado a los preconceptos neoclásicos.

Si vemos al Estado como una relación social de dominación circunstanciada, es admisible conceptualizar a la empresa privada como una relación jerárquica, tal como lo hacen Coase y Williamson, y generalizar un enfoque de economía política con respecto a todos los agentes económicos. El *orden privado* (instituciones destinadas a celebrar contratos), también es una instancia dinamizada por los conflictos de intereses, particularmente en cuanto a que los empresarios pueden ser innovadores o rentistas, pueden ser sensibles a los incentivos de modernización que brinda la economía mundial o no, pueden contribuir a desarrollar la ventaja competitiva estructural o no. De todas maneras, el modelo del Estado propuesto por North está basado en la teoría neoinstitucionalista (Coase y Williamson, pero no otros institucionalistas como Hodgson, Boyer, etc.) de la empresa que subraya los conflictos de agencia y el costo de las transacciones. Entonces se aleja del

mecanicismo neoclásico porque estos costos y conflictos devienen condicionantes del comportamiento político de los gobernantes, quienes sesgan la procuración de los derechos de propiedad y sus mecanismos de apropiación hacia las clases y grupos sociales más poderosos del mercado privado, aunque no necesariamente competitivos.

Podemos reseñar tres características básicas del modelo estatal de North (1984: 38). **1.-** Especifica el proceso de intercambio entre gobernantes y gobernados porque el gobierno vende protección y justicia cobrándose a través de los impuestos. Operan las economías de escala en la política pública porque el gobierno es un organismo especializado que protege los derechos de propiedad de manera más barata que si lo hiciera cada individuo. **2.-** Adjudica un tipo de agente económico al Estado gobierno, porque este último es un monopolista discriminador que maximiza su ingreso separando a cada grupo de gobernados e ideando derechos de propiedad para cada uno de ellos. **3.-** Especifica las restricciones que pesan sobre la política económica porque el gobierno está limitado por los costes de oportunidad que calculan sus gobernados, “ya que siempre existen rivales potenciales para ofrecer la misma clase de servicios”, siendo que estos rivales son otros gobiernos nacionales o competidores domésticos. “El grado de poder monopolístico del que gobierna es, por consiguiente, una función de la proximidad de los substitutos para los diversos grupos de gobernados”. Consecuencia inquietante, esta última, tanto más cuanto más se mundializa la economía.

Los servicios básicos que el Estado

gobierno ofrece (North, 1984: 39) son las reglas del juego económico que tienen dos objetivos de *first best*: **A.-** Especificar la estructura de la propiedad en los mercados de factores y productos para maximizar los ingresos correspondientes al gobernante y, **B.-** reducir los costos de las transacciones para favorecer la producción colectiva e incrementar el rendimiento de los impuestos. Por lo tanto, se supone que siempre se cobran dividendos del crecimiento cuando la definición y protección de los derechos de propiedad privada implica mecanismos de apropiación productivos. Igualmente, se hace referencia a los costos de las transacciones del gobierno en dirección de la micro economía del sector público.

Creemos que los costos de transacción del Estado como relación de dominación circunstanciada corresponden a los costos de hacer funcionar al mercado político, mientras que los costos de transacción del gobierno corresponden al gasto público menos los sueldos y salarios de la burocracia. Sin embargo, North piensa que los costos de las transacciones del gobierno representan el costo del control, medida y recaudación de impuestos, adoptando una visión *fiscal policy* del Estado muy anglosajona pero acorde con la concepción liberal del gobierno que predomina actualmente. Al mismo tiempo, North (1984: 40) plantea la relación de agencia como la delegación de poder del gobernante en la burocracia, optando por una versión especial del conflicto de agencia en tanto que el mandante es el gobernante y la mandataria la burocracia de gobierno, mientras que la sociedad civil no establecería ninguna relación de agencia con sus mandatarios. En cambio y desde nuestro punto de vista, nos

parece indispensable analizar la relación de agencia entre la sociedad civil o electoral como mandante y los funcionarios del gobierno como mandatarios, sobre todo en nuestras democracias tan imperfectas, pero democracias de cualquier forma.

El Estado y el gobierno serán eficientes en la medida que desarrollen la ventaja competitiva estructural, pero esta encomienda pone en juego muchos elementos como las economías de escala de la política económica, el monopolio de la violencia, los procesos de propiedad y apropiación, los costos de las transacciones, la relación de agencia, etc. ¿Cómo podemos resumir todo ello? Este es el tema del próximo apartado.

3.- *Modelo.*

Los neoclásicos intuyen una causalidad de eficiencia creacionista, más que evolutiva, la cual influye mucho sobre autores como North y otros neo institucionalistas: bajo incertidumbre micro se obtiene maximización macro porque “al ser la escasez un fenómeno permanente, la competencia lleva a que sobreviva la institución, la política o la acción individual más eficiente y a que perezcan las ineficientes” (North, 1984: 21). Una lectura muy impresionista de lo anterior parece indicar una adhesión al evolucionismo. En realidad no es así, porque tanto es evolucionista una perspectiva darvinista donde perecen los ineficientes y sobreviven los eficientes, como otra lamarckiana donde los eficientes e ineficientes se reciclan con sus distintas configuraciones como especies y, por ello, planteando determinadas interacciones tanto con el ambiente como con su propia evolución como especie determinada.

En el monetarismo no cabe duda que se

adopta un mecanicismo creacionista en lugar de darvinista porque la empresa es una entidad surgida ex nihilo, los empresarios son competitivos por definición y la perecuación de beneficios es automática. Pero nos llama la atención que North, quien debe tener mucha mayor sensibilidad histórica, adhiera a este tipo de formulaciones propias del darvinismo de mercado de los monetaristas. No solamente una perspectiva lamarckiana nos permite analizar especies que no perecen a pesar de ser los menos aptos en relación al ambiente, sino que todo evolucionismo prevé la reproducción de las especies menos aptas. Y claro está que estamos pensando en la economía que puede ser tanto productiva como su contrario y por ello reciclar sus especies de agentes económicos, particularmente el gobierno, tanto en el caso de que sea muy eficiente como en el otro en que sea muy ineficiente. En este último sentido y como dice North en otros trabajos, mucho tiempo, tanto como duró el imperio portugués u otros casos históricos. Además, subrayamos nosotros, para que este tipo de intuiciones neoclásicas que dan lugar al mecanicismo económico fuera pertinente, es necesario apoyarse en un conjunto de axiomas irreales como los costos de oportunidad exhaustivos, la racionalidad substantiva y una información cristalina que fluye gratuita y perfectamente, lo cual se adentra en el creacionismo.

Paralelamente pero siempre en el plano de las idealizaciones neoclásicas, la autorregulación del mercado es un modelo teórico sin gobierno y sin costos de las transacciones, pero donde coinciden los costos y beneficios sociales con los privados, al mismo tiempo que los derechos de propie-

dad están perfectamente definidos y respetados. Como en realidad los derechos de propiedad están mal definidos no existen las condiciones necesarias para que el sistema funcione basado en la racionalidad del equilibrio walrasiano que postula la solución marginalista o sea, el prorrateo de la tasa de beneficios. Si hay tantos trabajos sobre el equilibrio, algunos de ellos de gran sofisticación matemática, es por su carácter normativo, pero no por su significación real que no puede ir más allá de una situación francamente excepcional. Es por este tipo de creacionismo neoclásico que tiene la piel dura el intervencionismo liberal que postula un muy competente Estado Procurador de los derechos de propiedad privada porque es monopolista de la violencia, pero no mandatario de la sociedad civil.

Reconocemos la importancia del enfoque evolutivo cuando evaluamos el significado de una teoría neoclásica de la autorregulación del mercado donde se imaginan derechos de propiedad sin Estado. En la realidad, la estructura institucional de las sociedades anteriores al Estado Moderno no fue capaz de soportar las complejas relaciones de las formas de intercambio posteriores, particularmente la compleja del capitalismo postmoderno. En las economías postmodernas, se configuran intercambios entre individuos, grupos y clases sociales alcanzando altos niveles de especialización, mega mercados, y, sobre todo, tecnologías de la información y las comunicaciones muy avanzadas, las cuales hacen posible tanto la acumulación intensiva como la flexibilización del proceso de trabajo porque hay regulación estatal del mercado, amistosa si se quiere (*friendling market*) o de fortalecimiento del mercado,

eventualmente, pero siempre basada en el poder estatal iniciando por aquel que define y hace respetar los derechos de propiedad privada y las formas de apropiación que corresponden a cada ambiente de negocios. Por ello es analíticamente inválida toda teoría que plantee una etapa evolutiva de mercado sin Estado o de mercado con costos de las transacciones nulos, porque es creacionista suponer que puede existir mercado sin Estado o intercambios sin costos de las transacciones. En lugar de ello y desde una perspectiva institucional es importante tomar en cuenta el paso de los intercambios tradicionales caracterizados por el acopio personalizado de la información y el conocimiento, a los intercambios complejos propios de la economía y el Estado postmodernos donde la economía pública también resiente la complejidad de los intercambios que corresponden a la oferta de justicia y seguridad pública, a la procuración de los derechos de propiedad o a la transformación de los costos de las transacciones, pero siempre dentro de una cadena evolutiva real que vincula unos estadios históricos con otros donde siempre hay Estado y costos de las transacciones. Por esto nos permitimos decir que la imagería neoclásica de la autorregulación del mercado es más doctrinaria que analítica y suscribimos la siguiente afirmación “si no existiera el Estado ni sus instituciones ni tampoco un sistema de derechos de propiedad en el que éstas pueden apoyarse surgirían costes de transacción muy elevados que paralizarían los sistemas de producción complejos y no existirían las inversiones que establecen relaciones de intercambio a largo plazo.” (Eggertson, 1995: 307).

Compartiendo el interés por el análisis aplicado, más que por la teoría pura del Estado, nos dirigimos hacia la aplicación empírica y comparada del modelo estatal, pero no a solucionar los extensos y muy importantes debates sobre la estructura y el cambio en la historia económica tal como solamente evocamos en párrafos anteriores, por lo que esperamos contribuir decorosamente al análisis de los problemas actuales del Estado. Con este propósito, la interrelación de North entre el Estado, los procesos de apropiación privada y las ganancias de productividad puede describirse de la forma siguiente (Eggertsson, 1995: 309).

1. Coordinación.

1.1. *La economía del conocimiento*, mucho más que la dotación de factores de una nación en un momento determinado determinan la frontera tecnológica de la producción. Como es conocido, la economía del conocimiento deriva de la economía de la información y se refiere al modelo tecnológico basado en las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones (Jeannot, 2004b), donde la innovación sistémica, la información dinámica, la capacidad colectiva de conocer y un régimen institucional motivador de las ganancias de productividad son básicos para desarrollar la riqueza de las naciones. En cambio, la dotación de factores tiende a perder importancia en la misma medida que lo gana la capacidad de transformación de cualquier insumo en función del conocimiento. Las economías avanzadas competitivamente desplazan constantemente esta frontera tecnológica de la producción, pero no las rezagadas. Recuérdese que una de las cua-

tro formas de la competitividad es la tecnológica.

1.2. Todo Estado gobierno eficiente administra óptimamente los *costos de las transacciones* de la economía nacional y del sector público. Si bien la teoría neoclásica omite considerarlos, un análisis realista no puede dejarlos de lado porque ellos representan cuánto cuesta hacer funcionar el mercado, contrariamente a lo que postula la mecánica de la autorregulación del mercado con agentes económicos privados, pero no gubernamentales. El modelo neoclásico de crecimiento niega todas las cuestiones importantes como la fricción del sistema físico que se adapta —es decir los costos de las transacciones—, las instituciones— es decir tanto al capital institucional como a los incentivos que condicionan al comportamiento económico —y el carácter productivo o improductivo del ambiente de negocios. Para identificar la eficiencia del gobierno, se llama *dividendos del crecimiento* a la recaudación fiscal que tasa proporcionalmente a una tasa de crecimiento del producto satisfactoria con respecto al crecimiento vegetativo.

La transformación de los costos de las transacciones públicos y privados no es unívoca ni puede remitirse al mero abaratamiento de los mismos como pretende la retórica neoclásica, porque “cuanto más avanzada es la tecnología, más complejas son las transacciones y, por tanto, más elevados son los costos de las transacciones correspondientes a la utilización de dicha tecnología. Obsérvese, sin embargo, que el cambio tecnológico también puede hacer disminuir los costos de las transacciones, por ejemplo; aplicando tecnologías de medición y comunicación” (Eggerts-

son, 1995: 319) que reduzcan estos costes. Por lo tanto, el análisis debe centrarse en la evolución de los componentes de los costos de las transacciones, pero no en sus meros cambios de nivel.

1.3. *Los bienes públicos* no resultan de ninguna razón mecánica (consumo excluyente o conjunto) tal como postula la *main current economic*, sino que dependen de las políticas institucionales del Estado. El Bosque de Chapultepec seguirá siendo un parque gratuito hasta que el Estado no cambie la política institucional y coloque molinetes donde se deposite el precio de la entrada. Como North y el neo institucionalismo en general, piensan que la función esencial del Estado es definir y garantizar la propiedad privada, esto los lleva a resumir que el Estado es un oferente de orden público quien, naturalmente, debe ejercitar el monopolio de la violencia.

1.4. *El capital institucional* adoptado por el Estado y el mercado tiene como variable independiente no solo a los derechos de propiedad, sino también a los procesos de apropiación prevalecientes, quienes configuran una economía patrimonialista de lento cambio tecnológico y poca innovación en la acumulación extensiva (México), o su contrario, una economía competitiva bien sea de emergencia económica donde todavía no son predominantes las formas intensivas del proceso de trabajo (China) o de consolidación del desarrollo por medio de la flexibilización del proceso de trabajo (Finlandia).

En el caso de los mercados emergentes, se requiere un cambio político económico liderado por el Estado gobierno en la medida que no exista una masa crítica de empresarios schumpeterianos, el cual transforme

el contrato social de la economía de rentas usufructuada por el *capitalismo de compadres* en otro de la economía de producción competitiva; por lo que cada reforma necesita de un cálculo de costos de oportunidad con respecto a las inercias del orden establecido. Este cálculo no puede ser estático (familia de ecuaciones), sino que debe ser dinámico (causalidad acumulativa).

En North, el hecho de que determinadas economías nacionales no alcancen la frontera tecnológica se debe a fallos del capital institucional que determinan falta de competitividad tanto en el sector público como en el privado. El modelo estatal del mismo autor ofrece una respuesta a la pregunta ¿por qué se producen los fallos del capital institucional? La respuesta es básicamente neoclásica, pensamos nosotros, porque sienta en el banquillo de los acusados solamente al Estado, absolviendo a nuestras oligarquías compradoras que usufructúan su capitalismo de compadres a través de una economía rentista.

2. Eficiencia.

2.1. La función económica del Estado y su gobierno es hacer avanzar la *ventaja competitiva estructural*, pero no solamente maximizar el ingreso, lo cual puede ser esporádico y fortuito. El progreso de la ventaja competitiva estructural se logra mediante la sustentabilidad de los factores de la producción que resultan en una tasa de crecimiento del producto suficiente cuantiosa y duradera. Por ello es que debe relacionarse a la ventaja competitiva estructural con la productividad global de los factores, pero no solamente el empleo público. Este último nos ilustra, en todo caso, sobre la eficiencia y la eficacia del gobier-

no en sí mismo, pero no con respecto a la ventaja competitiva estructural.

2.2. Para cada configuración de los *derechos de propiedad* (peso relativo de la pública, la privada, la cooperativa y la comunal) procurados por el Estado gobierno, existe una frontera estructural de producción (curva de transformación entre el bien A y el B que figura en todos los manuales de introducción a la teoría económica), determinada por la organización colectiva (capital institucional) que minimiza costes (de producción + costes de transacción privados + costes de transacción públicos) y maximiza la producción nacional. Esta organización colectiva es lo que se llama habitualmente *capital institucional*. El perfil de los incentivos que corresponden tanto a la política económica como a la gestión de las empresas privadas, es establecido por el capital institucional de la nación que se tratare, el cual acerca la producción a la frontera tecnológica o, alternativamente, la mantiene alejada. Cercanía que se logra porque existen procesos de apropiación productivos o, por el contrario, lejanía en la cual se permanece porque los procesos de apropiación son improductivos (economía de rentas). En ambos casos, ello puede acaecer con cualquier distribución relativa entre derechos de propiedad privada, comunal, estatal o cooperativa.

En lo anterior es determinante una clase política competitiva que administren la relación de dominación colectiva que constituye al Estado legislando cuantitativa y cualitativamente lo suficiente como para desarrollar rápido los incentivos propios para la diversificación y profundización de los mercados (orden privado), pero tam-

bién o al mismo tiempo, para establecer de manera sostenida una fiscalidad que recaude los dividendos del crecimiento.

2.3. *Conflictos de agencia*. Decíamos que el modelo de North vincula la teoría del Estado con la de la empresa privada por medio de los costos de las transacciones y la teoría de la agencia que se vinculan a la economía de la información porque si los primeros registran como partida genérica a los costos de la información, la segunda representa que mandantes y mandatarios manipulan la información en forma conflictiva porque tratan de hacer prevalecer sus intereses sectoriales. De esta forma, es neurálgico para el análisis del modelo aplicado explicar los cambios en los derechos de propiedad y en la manera de hacerlos respetar (North, 1984: 36). Si un componente esencial de los costos de las transacciones es el precio de la corrupción más el de la seguridad, se puede deducir que existe una economía de rentas caracterizada por el oportunismo contractual generado por la economía informal. Al mismo tiempo, si la tecnología militar aplicada a la seguridad pública no deriva del monopolio legítimo de la violencia estatal, se puede deducir que los costos de agencia son superlativos al punto de que la ventaja comparativa que posee el gobierno en la coerción, deja de ser tal.

2.4. El monopolio de la violencia es un atributo esencial del gobierno tanto porque posee ventajas comparativas para su ejercicio, como porque deriva del bien común. Tan importante como la administración del dinero es la legitimidad del monopolio estatal de la coerción que compele a los agentes violentos para que diriman en forma pacífica los conflictos de intereses, ya

que esto último es una condición básica de cualquier mercado. En las democracias, la disuasión debe prevalecer con respecto a la represión, pero siempre sobre la base del monopolio estatal de la violencia.

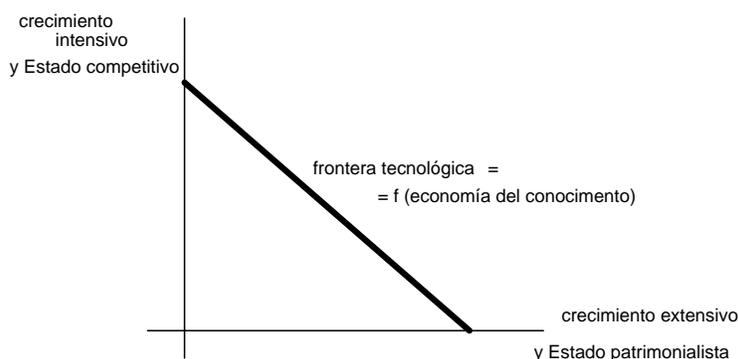
En el gráfico 1 solamente se ilustra la interrelación entre el Estado, los procesos de apropiación privada y las ganancias de productividad. Por supuesto que el Estado gobierno tiene que ser competitivo tanto como los mercados privados, porque la ventaja competitiva estructural corresponde a la nación como un todo. El gobierno debe asentar sus fuentes de financiamiento en una base fiscal dinámica, al mismo tiempo que debe ejercer un gasto público productivo. Si bien la organización liberal de la economía que impera en todo el mundo actualmente le otorga un rol de timonel, pero no remero, este Estado gobierno resulta indispensable para el progreso tecnológico (el Internet fue originario del sector público, pero no del privado) y para el establecimiento de un ambiente de negocios orientado a las innovaciones, pero no a la dependencia empresarial, por

lo que la clase empresarial innovadora (los remeros) desarrolla la acumulación intensiva propia de la modernización en la forma de generar ingreso nacional y empleo. Por el contrario, un gobierno no competitivo fomenta el laxismo fiscal y la economía informal haciendo raquítica su fuente de financiamiento mientras que, por el otro lado, gasta poco en capital humano, desarrollo tecnológico e infraestructura, porque aplica la racionalidad del patrimonialismo que usufructúan los compadres y el crecimiento extensivo de la economía de rentas.

Con todos los elementos anteriores, podemos graficar lo siguiente, siempre con base en Eggertsson (1995).

El Gráfico 2 muestra que el crecimiento de la productividad global de los factores (PT) redundará en una expansión del ingreso nacional por medio de la competitividad estructural (CE), pero con rendimientos decrecientes. La producción máxima se alcanza en PT* con un nivel de empleo público que no es ilimitado, pero donde, de acuerdo a los supuestos del modelo, se

GRÁFICO 1
FRONTERA TECNOLÓGICA DE UN MERCADO EMERGENTE



igualan los productos marginales de los trabajadores del sector público y privado. El punto de inflexión está dado por el productivismo, es decir, cuando a pesar de una alta productividad y similar competitividad, se producen daños superlativos en la calidad de la vida o el deterioro ambiental, lo cual se revierte sobre la misma productividad de los factores. Como es obvio que debe hacerse referencia también a los im-

puestos, podemos pasar a otra ilustración referida a los dos lados del presupuesto, es decir, las finanzas públicas.

El gobierno está en manos de un solo gobernante con autonomía absoluta como para detentar 100% de capacidad para implementar la política económica, al mismo tiempo que es un monopolista también de la totalidad de la violencia. Las dos características del modelo especialmente adop-

GRÁFICO 2.
COMPETITIVIDAD ESTRUCTURAL EN FUNCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD GLOBAL DE LOS FACTORES.

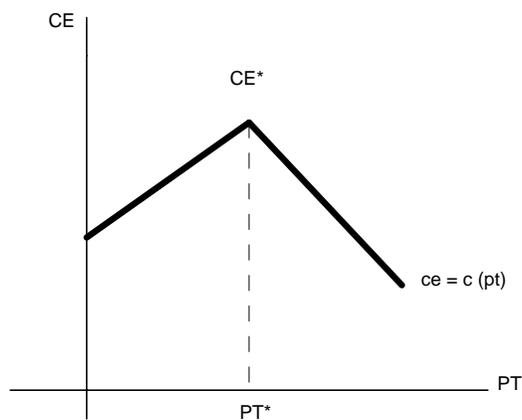
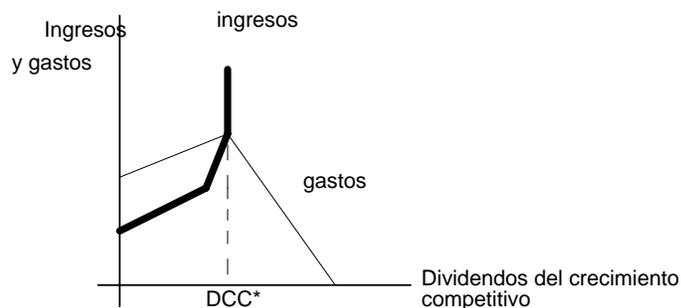


GRÁFICO 3
DIVIDENDOS DEL CRECIMIENTO COMPETITIVO Y FINANZAS PÚBLICAS



tadas por North (1984), pensamos nosotros, son muy restrictivas para el análisis. La primera, porque las democracias se caracterizan por un gobierno de autonomía relativa y capacidad de implementación variable en la política económica. Precisamente, la mayor o menor competitividad de un gobierno depende muchísimo de la capacidad para generar y administrar los consensos que legitiman a las políticas. Y la segunda, porque en los mercados emergentes existen verdaderos competidores en el manejo de la violencia gubernamental como, por ejemplo, los narcotraficantes, quienes, en todo caso, plantean la competencia monopolista, pero no a un solo monopolista discriminador (el Estado) como supone North. Este monopolista discriminador detenta la oferta de servicios públicos, lo cual puede ser cierto en el modelo europeo, pero no en el norteamericano y cada vez menos real en el caso de los mercados emergentes, donde de manera formal o informal se están privatizando numerosos servicios públicos, ni mucho menos en los Estados Unidos donde el consejero del Presidente Bush Gregory Mankiw piensa que el Estado debe limitarse a la política económica sin ninguna empresa paraestatal como las existentes, hasta el día de hoy, en educación y salud.

El gobernante establece un contrato social basado en el intercambio de servicios públicos por impuestos. El precio, como siempre, es una convención basada en el poder de mercado del vendedor, superlativo porque es un monopolista que impone sus condiciones a la demanda cautiva. De todas maneras, la renta de monopolio está sometida a tres restricciones que derivan de la teoría de los mercados con-

testables. En primer lugar, los competidores potenciales del gobernante, quienes pueden ser nacionales o extranjeros. El gobernante toma en cuenta a los competidores potenciales y por ello practica la discriminación de precios con respecto a los contribuyentes, por ejemplo expoliando a los cautivos con altas tasas impositivas, al mismo tiempo que practica un laxismo fiscal cómplice de los evasores y elusores. Este aspecto constituye una faceta muy importante de la falta de competitividad gubernamental.

La segunda restricción en el poder de mercado público que instrumenta el gobernante, está el oportunismo tanto de la burocracia como de los contribuyentes (sociedad de suspicacia). En los dos casos se plantean los conflictos de agencia, tanto del gobierno como mandatario de la sociedad, como la burocracia mandataria del gobernante. La burocracia practica tanto el oportunismo ex ante de la selección adversa, como el ex post del daño moral, ambos en dirección a la captura de las rentas de reglamentación. Y los contribuyentes hacen lo propio tanto cuando evaden y eluden impuestos (oportunismo ex post), como cuando se cobijan en la economía informal colectivizando la práctica del pasajero clandestino (North, 1984: 47, lo cual ilustra el oportunismo ex ante). Y la tercera restricción se relaciona con los costes de medición, en especial el de la base fiscal, los cuales dependen en mucho de la competencia administrativa que tenga la burocracia de Estado.

El modelo del Estado en North se centra en el desarrollo insuficiente de la ventaja competitiva estructural por parte del gobierno, porque la maximización recauda-

toria que lleva a cabo este último puede asentarse en una base fiscal raquítica a causa de un secretario de hacienda que es cómplice de un alto grado de evasión y elusión fiscal, montando así procesos de apropiación improductivos que dan lugar a similares derechos de propiedad privada y gubernamental. En casos extremos, se acelera el movimiento pendular que va de las crisis de crecimiento a las de legitimación, configurando ingobernabilidad o colapso.

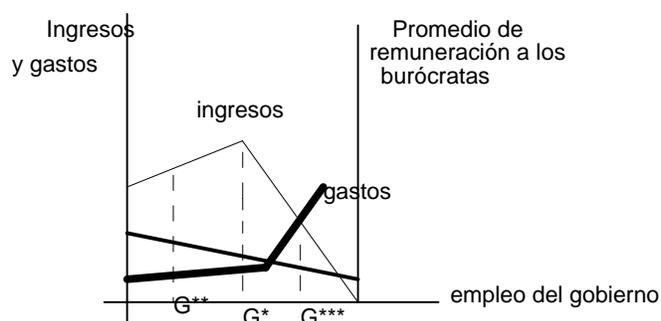
Ahora la tasa impositiva es una variable exógena que el gobernante no controla por su falta de consenso en el poder legislativo o el cabildeo de los contribuyentes, por lo que es el empleo público la única variable que puede manipular. En la gráfica anterior, el gobernante establece un nivel de empleo público G^{**} que maximice superávit fiscal, pero no la competitividad estructural que se logra con G^* . Por el contrario, un valor mayor de G aumenta la función de ingresos fiscales y reduce el gasto público, el cual se considera aquí como igual a la partida de salarios en el sector público. En G^{***} el gobernante brinda servicios públi-

cos en exceso sin maximizar la ventaja competitiva. En todo caso, vemos que a medida que aumenta el empleo público, se reduce la remuneración promedio de la burocracia, medida por la derecha. Por otra parte y comparando costes de las transacciones estatales de dos sistemas de apropiación privada de distinta eficiencia (North, 1984: 43), el sistema de apropiación más eficiente puede producir mayor ventaja competitiva, pero menos recaudaciones fiscales para el gobernante. Esta posibilidad teórica permite justificar las políticas fiscales de presupuestos equilibrados con crecimiento del producto interior bruto y su ventaja competitiva estructural. Igualmente, la deflación competitiva que tanto trabajo les cuesta admitir al neo keynesiano.

4.- Conclusiones

Antes de optar por algún modelo de cambio institucional, todo gobierno debe concentrar su capacidad operativa en aspectos básicos del capital institucional como la seguridad pública que hace posible el mo-

GRÁFICO 4
DESEQUILIBRO DE LAS FINANZAS PÚBLICAS CON EL EMPLEO BUROCRÁTICO



nopolio de la violencia en el Estado, la procuración de la formalidad en los derechos de propiedad privada y la estabilidad macroeconómica (Banco Mundial, 1997: 180). En la experiencia estatal de muchos países latino americanos, esta precondition no ha sido satisfecha por parte de muy diversos elencos políticos, por lo que contamos con Estados débiles que deben ser fortalecidos sin perjuicio de la diversificación y profundización de los mercados.

La confrontación de modelos institucionales en los mercados emergentes se resume en aspectos de corto y largo plazo. En el corto, porque las políticas de estabilización que implantan el ajuste estructural pueden comenzar por una contracción presupuestaria radical del sector público o no. En el caso negativo, se estará optando por una recuperación vía demanda. En el largo, por darle prioridad a la reforma económica o a la política, y una vez elegida alguna de las dos, decidir las prioridades dentro de cada una de ellas. Pero, esto es esencial para el planteamiento estratégico, todas las decisiones anteriores deben filtrarse en la viabilidad política de cada paso táctico hacia la imagen objetivo. Esta última es el proyecto de Estado nación que persigue cada agente reformador, el cual se alcanzará mediante el desarrollo de las ganancias de productividad de acuerdo al criterio esencial de eficiencia institucional que puntualiza North (1984: 227): se parte siempre de un estadio del capital institucional (n) y se aplica entonces una ingeniería institucional basada en el desarrollo de las ganancias de productividad para cambiar las instituciones innovando, completando, conectando o suprimiendo (n+1). El modelo neoclásico con instituciones exógenas,

se reemplaza así por un modelo institucionalista donde la variable independiente es un conjunto de reglas, procedimientos de aceptación y cumplimiento de las mismas, particularmente el código moral y la Constitución Nacional, diseñado para motivar los actos individuales con el objetivo de maximizar la riqueza de la nación por medio de la ventaja competitiva estructural.

Si partimos de un escenario de ineficiencia estatal, no cabe duda que las reformas retan a la capacidad de modernización de la colectividad nacional. Por ello es importante identificar cuál modelo institucionalista del Estado es pertinente, porque las reformas muy bien pueden representar tanto una senda hacia el siglo XXI como un regreso al XIX; precisamente porque desde la industrialización decimonónica de algunos países hasta la emergencia reciente de otros en Asia, se descarta la doctrina de Estado Minimalista (Banco Mundial, 1997: III) sustentada por la teoría neoclásica de la autorregulación del mercado, al mismo tiempo que se revalida la necesidad de una gobernanza eficiente y eficaz. Eficiente en el sentido de una economía competitiva como la del gráfico 2 y eficaz porque el empleo público se sitúa en el tramo ascendente de la curva del mimo dibujo. Evoquemos que Adam Smith no fue partidario del Estado Minimalista de los neoliberales (particularmente Nozick, Friedman, Mankiw o Becker), sino que reconoció ciertos límites en la autorregulación del mercado, aconsejó que el gobierno se encargara de canales, puertos y, muy especialmente educación, justificó limitar la tasa de interés en determinadas circunstancias, así como establecer el proteccionismo, también coyunturalmente, y aún monopolios.

Contra los modelos radicales del Estado que postulan transformaciones del mismo carácter para el sector público, sean ellos de izquierda o derecha, cabe recordar con North (1984: 234) que solo las dos revoluciones del género humano realmente existentes (la agrícola ubicada antes de Cristo y la Industrial comenzada en los

1700) implicaron transformaciones radicales del capital institucional. Como la duración de la primera fue 10,000 años, mientras que ahora estaríamos solamente en la mitad de la segunda, deberíamos evitar desubicarnos con las revoluciones y centrarnos pertinentemente en las evoluciones.

BIBLIOGRAFÍA

- Amsden, Alice H. (1989) *Asias's next giant: South Korea and late industrialization*, Oxford Univ. Press.
- Aoki, Masahiko et al (compiladores) (2000) *El papel del gobierno en el desarrollo económico de Asia Oriental. Análisis institucional comparado*, Fondo de Cultura Económica.
- Aoki, Masahiko (2004) "Sur certains aspects des conventions dans l'entreprise", en André Orléan (director) *Analyse économique des conventions*, Presses Universitaires de France.
- Banco Mundial (1997) *Informe sobre el desarrollo mundial 1997. El Estado en un mundo de transformación*, Banco Mundial.
- (2002) *Informe sobre el desarrollo mundial 2002. Instituciones para los mercados*, Banco Mundial.
- (1993) *The East Asian Miracle*, Oxford Univ. Press.
- Borras, Michael y Laura D'Andrea Tyson y John Zysman (1991) "La creación de ventajas: cómo configuran las políticas gubernamentales el comercio internacional en la industria de semiconductores", en Paul Krugman *Una política...* 1991.
- Bustelo, Pablo (1989) *Los nuevos países industriales asiáticos y la economía internacional: dimensiones prácticas e implicaciones teóricas*, Documento de Trabajo 8927, Univ. Complutense de Madrid.
- Eggertsson, Trainn (1995) *El comportamiento económico y las instituciones*. Alianza.
- Fajnzylber, Fernando (1983) *La industrialización trunca de América Latina*, Nueva Imagen.
- Greenwald, B. y Joseph Stiglitz (1986) "Externalities in economics with imperfect information and incomplete markets" en *Quarterly Journal of Economics*, vol. 101 n° 2 mayo.
- Instituto Mexicano para la Competitividad (2005) *Hacia un pacto de competitividad*, Instituto Mexicano para la Competitividad.
- Jeannot, Fernando (2004b) "Nueva economía", en revista *Análisis Económico*, UAM Tercer cuatrimestre.
- Jeannot, Fernando (2004a) "Políticas económicas y reformas institucionales. La alternativa Stiglitz de ajuste estructural", en Pascual García Alba, Lucino Gutiérrez y Gabriela Torres (coordinadores) *El nuevo milenio mexicano*, tomo 3, UAM.
- Jensen, Michael (2003) *A theory of the firm*, Harvard Univ. Press.
- Johnson, C. (1982) *MITI and the japanese miracle*, Stanford Univ. Press.
- Kang, David et al. (2002) *Crony capitalism*, Cambridge Univ. Press.
- Khan, Mushtaq et al. (2003) *Rents, rent-seeking and development*, Cambridge Univ. Press.
- Krueger, Anne (1996) *La economía política de la reforma en los países en desarrollo*, Alianza.
- North, Douglas (1984) *Estructura y cambio en la historia económica*, Alianza Universidad.
- Schmitz, Andrew et al. (2002) *Agricultural policy and rent-seeking behavior* Univ. of Toronto Press.
- Stigler, George y C. Friedland (1962) "What can regulators regulate? The case of electricity", en revista *Journal of Law and Economics* n° 5 octubre 1962.
- Stigler, George (2003) *Memoirs of an unregulated economist* Univ. of Chicago Press.
- (1961) "The economics of information" en revista *Journal of political economy*, n° 69 abril.
- Wade, Robert (1990) *Governing the market*, Princeton Univ. Press.

Italian Capitalistic Development and the Role of the Metropolitan Areas

Luciano Vasapollo

Aportes, Revista de la Facultad de Economía, BUAP, Año XII, Número 36, Septiembre- Diciembre de 2007

La fase actual de reestructuración del capitalismo, caracterizada por el Toyotismo, la subcontratación, la producción esbelta y un retroceso general de la lucha de clase, ha producido una precarización intensa e innegable del trabajo. También, ha creado un nuevo papel de relaciones económicas y sociopolíticas «locales». Las áreas metropolitanas han adquirido así una importancia práctica y también teórica, y representan un laboratorio en donde se experimentan los cambios sociales y políticos que están ocurriendo y pueden ser estudiados. El caso italiano es particularmente interesante en el cual la presencia de una estructura de pequeñas industrias con características peculiares (la autonombraada tercera Italia) y de sindicatos confederados complacientes ha ayudado a dar forma a las economías locales desde 1980. La fase actual muestra que el nuevo papel que desempeñan estas áreas está configurado como una forma de distorsión socializada del mercado de trabajo que representa una forma real de coerción del trabajo, sancionada en el nivel local social y político. Esto realza la precarización no solamente del empleo: la precariedad se convierte en la normalidad absoluta en el nivel social, político y cultural en general. Los datos presentados provienen de un esfuerzo de investigación de largo plazo de CESTES, el centro de investigación de RdB, los sindicatos marxistas autónomos.

Italian Capitalistic Development and thr Role of the Metropolitan Areas

The present phase of capitalist re-structuring, characterized by Toyotism, outsourcing and lean production and a general retreat of class struggle, has produced an intense and undeniable precarization of labour. Also, it has created a new role for “local” economic and socio-political relationships. Metropolitan Areas have thus acquired a practical and also theoretical importance, and represent a laboratory where the social and political changes that are taking place are experimented and can be studied. The Italian case is particularly interesting in that the presence of a small industry structure with peculiar characteristics (the so-called Third Italy) and of acquiescent confederate Trade Unions has helped shape local economies since the 1980s. The present phase shows that the new role these areas play is configured as a form of socialized distortion of the labour market

that represents a true form of coercion of labour, sanctioned at the social and political local level. This enhances precarization not only of jobs: precariousness becomes the absolute normality at the social, political and cultural level in general. The data presented come from a long-term research effort by CESTES, the research centre of RdB, the autonomous Marxist Trade Unions.

1. The Peculiarities of Italian Capitalistic Development.

One can hardly over-emphasize the fact that the Italian economic and productive structure from the post-WWII to the present day presents a number of peculiar characteristics, especially when compared to the other countries of advanced capitalism. At the beginning of the said period Italy in fact used to be a prevalently agricultural economy. The development of industry was fragmented and also very diversified, given the economic and cultural differences among the various geographical areas that compose Italy. Such differences must be added to the persistent and well-known difference between the North and South of the country. It is in this very heterogeneous framework that industrialization took place in the 1950s and 1960s.

In the last twenty-five years we witness instead a phase of de-industrialization accompanied by a thorough industrial decline, with the connected development of a tertiary sector, both implicit and explicit. This is often determined by the processes of tertiarization and outsourcing of service activities that used to be formerly performed within the centralized headquarters of the industrial enterprises.

It is also fundamental to consider that Italian capitalism has been developing all the time in the form of a family capitalism. It therefore has been unable, especially

starting from the 1970s, to cope with international competition. This has caused problems that are difficult to solve.

There have been in other words three fundamental periods in the late post-WWII period. The first, stagnating, was centred on the rural world. The second was characterized by the movement from agriculture to industry. The third, post-industrial period is characterized by high levels of education and by jobs that are less and less manual, but are also precarious due to the post-fordist character of recent Italian economic development, whose main features are «Toyotism» and the so-called lean production, which lead to what we shall call in this paper the «diffused factory».

The need for an in-depth class analysis of the present modalities of development of the Italian economy and society is born from the observation that the social and economic dynamics of the country have been determined by a specific spatial characterization, conditioned by the processes of re-structuring and international competition Italian capitalism is undergoing in the era of neo-liberal globalization. With the passage from mass production, i.e. concentrated processes, to flexible and diffused production based on the mobility, flexibility and precarization of the labour force, the territorial aspect is taking an ever more determining role.

If we concentrate upon the changes that

have taken place in the world of labour we can outline three parallel and yet very different periods. In the first, initial period (in between the 1950s and 1970s), labour is for the most part made up of white and blue collar workers employed in the great industrial plants.

The second period was characterized by the birth and development of small firms, with labour composed of highly skilled but also highly fragmented workers. In this period the large enterprises become less central, and as a consequence the figure of the employed workers defended by the historical Trade Unions becomes less central too. It is very important to signal that the official, confederate Trade Unions, adapting themselves to the consociative corporative model that prevailed in that period, decided not to fight the capitalist restructuring that was, and is, taking place, accepting it. They even ended up approving of the anti-labour, neo-liberal policies that compress and suffocate the workers' movement.

Finally in the third period, that goes from the beginning of the 1990s to our days, the process of neo-liberal globalization prevailed in Italy too, with its characteristic financialization of the economy, lean production and Toyotist forms of labour organization. This type of evolution has led Italy to join the countries of advanced capitalism, with the peculiarities we shall consider in this essay.

These new economic and productive characters of the economy have in fact brought Italy to adopt the new atypical and precarious forms of labour employment more intensively than the other countries of advanced capitalism. This took place in

a disproportionate and inordinate fashion, both in industry and in the private services. The public administration was used as a laboratory to experiment new forms of precarious employment.

Italy (see Arriola, Vasapollo, 2005 for a full treatment and a comparison with other EC countries, and especially Spain) has in fact been introducing, with the past two governments (the centre-left cabinets led by Prodi first and D'Alema after and the centre-right Berlusconi cabinet), ever increasing forms of legalized «atypical» work relationships. Indeed, at the time of writing this paper Italy is probably the EC country that has the most advanced legal degree of «flexibility» of the labour force. The number of atypical legal work relationships is very high, as high as the degree of «atypicalness».

The results of all this are that the pace of the industrial decline of the country has not been slowed down, on the contrary, while new forms of poverty and of disguised unemployment have been produced. Even worse, the former dependence and exploitation of waged labour has been worsened by the «precarious» and temporary character of the new «flexible» work relationships. This has introduced precariousness in the whole of social life.

A peculiar and interesting form of such a change is constituted by the one-man firms, what we shall call here «individual enterprises». These are often constituted by workers that the industrial restructuring (lean production, just-in-time production and outsourcing) have made redundant, who are re-absorbed, partly and at lower wages, this way. They can be found out and counted by looking at the prolife-

ration of new VAT numbers. All this has been possible thanks to the development, parallel to the processes of industrial decline and the re-structuring of production processes, of a tertiary sector where individual firms and local networks play a key role. This is very much the case in Italy, as we shall see.

As a consequence of these processes, in the last decades the development and differentiation of productive activities has produced profound modifications in the social and productive models and in the decisions concerning spatial localization, which have concerned the entire economic, social, political and institutional organization.

As a consequence of all the developments that have been quickly summarized here, the theoretical models that have been used to analyze Italian economic and productive development have been changing over time too. Important methodological and conceptual developments have taken place, adapting such models to a territorial and social reading of development, which is what we are about to consider in what follows.

The early models, introduced in the 1960s (Becattini, 1979), have been interpreting Italian development hinging their reasoning upon the North-South dichotomy. Their analyses were centred on the industrial sector, whose development was in full swing. From the second half of the 1960s they have started to appear inadequate (Becattini, 2000) to explain the modifications in the productive settlements and the changes in the development path and in the model of development itself, which as hinted above were having important consequences upon the class structure

of the whole country, and not only of the working class.

The new analyses that were proposed were paying more attention to the social and local aspects of economic activities. These new analyses, with the model defined as the «three Italies» (Bagnasco, 1977), make us glimpse at new ways of reading the modalities of economic dynamics, which seek to emphasize the varied local features of development. These models did not pay enough attention, however, to the actual political and social meaning of the processes of de-composition of the class unity that the industrial Fordist factory had generated, and which had found its tightest form of aggregation in the Northern industrial area.

It has already been said above that the North-South dichotomy alone cannot explain the fragmented and diversified character of the Italian development model. This has been heavily affected by the underdevelopment of the southern areas (and not only), but was also functional to the variety of the forms of capital accumulation.

This variability contributes in various ways to explain the belated and dependent development of Italian capitalism, especially in comparison with the rest of the Western countries. Among other things (especially precise political choices by governments as well as by most political parties in the right and in the left) it contributes also to the continued growth of the productive structure made of small enterprises that had developed in Italy as an answer to the workers' struggles of the 1960s and 1970s.

Small industry (Grassi, 2001) has evol-

ved into a truly institutional model, functional to Italian capitalism and supported by it with the sole aim to pursue a strategy of social control of the working class aimed at limiting social conflict. Since the second half of the 1970s Italian capitalism has taken as its main resource the new productive forms of the industrial district, the network enterprise and the filieres. It has thus become characterized by specialization of the productive structures and of the labour force; also, and importantly, its activities are subdivided and spread in multiple territorial localities. We are in presence of extremely dynamic firm structures, that are continuously changing. The main character of these firms is their specific, local territoriality, that is not necessarily associated with small territorial size.

For this reason the studies on socio-economic dynamics concentrate upon the localization of development (Becattini, 2001) rather than on its social and political contradictions. As a consequence, they often fail to even individuate the modifications and the true socio-economic and productive role that metropolitan structures have had and keep having.

Starting from, and bearing in mind, the general framework delineated here, we shall analyze in what follows some characteristics of the local economies. We shall argue that they do not challenge, but on the contrary fully support, the economic and productive centrality of industry. This is in fact supported by the development of a tertiary productive sector and by the central economic and productive functions performed by the metropolitan areas.

This whole set of developments leads us to refute the political and intellectual

arguments of the lovers of the little and local and of the «small is beautiful» in industry and in the economy in general, who see in the evident processes of tertiarization the «end of industrial Italy» and more in general the «end of work» (Hobsbawm, 1986).

The unemployed, precarious workers, students, immigrants, the more or less politicized forms of the new urban sub-proletariat, or better said the new proletariat, opposing capitalism in heterogeneous and often un-organized forms, go to constitute the new subject of conflict, the resistance to capitalist domination. The examples of the rebellions of the great metropolis of Latin America, in Paris, and those that not always come out in all their organized social aggressiveness, often taking the forms of metropolitan rebelliousness with an apparently non-direct political character are only the first instances of the new dimension of the social conflict in the metropolitan areas.

The implications of these different points of view in terms of the dynamics of class struggle and of the role of Trade-unionism are evident, but they lie outside the scope of the present work.

2. Comparing the Main Italian Metropolitan Areas: Similarities and Differences.

There are two possible ways to describe and identify the Metropolitan Areas. We can identify them as particular forms of Local Labour systems, or as territorial areas within the provinces with homogeneity at the productive, social and economic level, and solid communication as well as transportation structures. In the latter case pro-

vinces contain Metropolitan areas, but the overlapping is usually such that analyzing provinces and Metropolitan Areas can be considered as taking an administrative twist in an economic, social and productive analysis of homogenous structural characteristics.

In the present globalized market the Metropolitan Areas constitute very complex social systems that in order to be fully understood need accurate analyses of the labour market, distinguishing «poor» from «rich» jobs, stable and precarious work, the formation of new classes and new consumption patterns, and the study of how the new social, economic and productive dynamics affect class composition.

In Italy the concept of «Metropolitan Area» was introduced at the administrative level with the law 142 of 1990. What is considered in legal terms as a Metropolitan Area is any region surrounding a city, or in general a municipality, whose population and productive settlements have relationships of strict integration with the urban centre itself. Economic activities, essential services concerning social and political life, cultural relations and territorial characteristics contribute to the definition of what «strict integration» means. Law 142 concerned the largest Italian cities: Turin, Milan, Venice, Genoa, Bologna, Florence, Rome, Bari, Naples. These were defined by the legislator as «metropolitan cities» (*città metropolitane*). Cagliari, Catania and Palermo are later additions, administratively finalized in the Decreto Legislativo 18/8/2000, no.267.

The main metropolitan areas can be classified into two categories from the point of view of the population and of the

production of national wealth:

a. the GAM (Great Metropolitan Areas), comprising: Rome, Milan, Naples, Turin.

b. The SAM (Standard Metropolitan Areas) whose GNP varies in between the 20 billions euro of Bologna and the 11 of Bari, and that comprise all the other Metropolitan Areas.

A Censis research¹ evaluates the GNP of 11 metropolitan areas. In them lives 25% of the Italian population (Turin, Milan, Genoa, Venice, Bologna, Florence, Rome, Naples, Bari, Palermo, Catania). 15% live in the metropolitan cities, i.e. in the province capitals of the metropolitan areas. This part of the population produces 31.4% of the national GNP, for an absolute value in the year 2000 of 366 billion euros (•25,200 per inhabitant in the average).

For instance Milan's figure is •105.5 billions, 52.2% of which are concentrated in the provincial capital, while the remaining 47.8% is spread in the 105 municipalities of the hinterland. Also, Milan has the highest per capita value, with •34,500 per person. Right below Milan is the Roman area, with 82.3 billion euros, 91.1% of which is to be attributed to the municipality of Rome itself. The figure per person is •27.900.

It must be emphasized that in the average the per capita GNP (tables 1 and 2) of the metropolitan centres is higher compared to that of the municipalities of the hinterland. This witnesses to the fact that the main

¹ Cf. www.censis.it La Ricchezza del Territorio Italiano. This exercise delineates the geography of welfare and estimates GNP for all Italian municipalities. 16 Gennaio 2004, Sintesi, 4. Le Aree Metropolitane e la «Metropolizzazione» del Territorio Ricco.

cities remain the true attraction pole for economic activities. The hinterland is usually the areas where the inhabitants of the large cities move their residence.

The same source (Rur-Censis) tells us that the 11 Metropolitan Areas supply 31.4% of the Italian GNP, with a significant 9.1% in Milan, 7.1% in Rome, and

TAB.1.
GNP IN THE METROPOLITAN CENTRE AND IN THE HINTERLAND²

	Centro metropolitano		Hinterland		Totale area	
	V.A. (milioni*)	V. Pro capite (migliaia*)	V.A. (milioni*)	V. Pro capite (migliaia*)	V.A. (milioni*)	V. Pro capite (migliaia*)
Torino	25.439	29,4	18.707	24,9	44.146	27,3
Milano	55.074	43,8	50.457	28,0	105.532	34,5
Genova	15.080	24,7	2.348	18,9	17.428	23,7
Venezia	8.317	30,7	6.392	21,7	14.709	26,0
Bologna	11.719	31,6	7.518	32,2	19.237	31,8
Firenze	11.615	32,6	5.823,4	26,0	17.438,4	30,0
Roma	74.955	29,4	7.306	18,3	82.261	27,9
Napoli	17.536	17,5	14.723	10,9	32.260	13,7
Bari	7.387	23,3	3.610	13,9	10.996	19,1
Palermo	10.890	15,9	1.437,4	8,5	12.328	14,4
Catania	6.304	20,1	3.290,9	11,4	9.594,7	15,9
Totale	244.315	28,4	121.614	20,6	365.929	25,2

* In Euros.

Fonte: Rur-Censis, 2004.

TAB. 2
GNP IN THE METROPOLITAN AREAS
(percentage of the total of each area)

	Metropolitan centre (%)	Hinterland (%)	Total (area) (%)
Torino	57,6	42,4	100,0
Milano	52,2	47,8	100,0
Genova	86,5	13,5	100,0
Venezia	56,5	43,5	100,0
Bologna	60,9	39,1	100,0
Firenze	66,6	33,4	100,0
Roma	91,1	8,9	100,0
Napoli	54,4	45,6	100,0
Bari	67,2	32,8	100,0
Palermo	88,3	11,7	100,0
Catania	65,7	34,3	100,0
Total	66,8	33,2	100,0

Source: Rur-Censis, 2004

² Tables are in Italian. The names of the cities differ slightly, but need no translation. Pro capite means per capita, migliaia means thousands.

2.8% for Naples. It is evident that the metropolitan areas have developed in a significant way despite the incomplete implementation of the legislative and administrative decisions concerning them. They strongly contribute to the total development of Italy.

A research of the provincial administration of Rome (EU.RE.S, 2004) analyzes nine Metropolitan Areas (Turin, Milan, Venice, Genoa, Bologna, Florence, Rome, Naples, Bari). It supplies some interesting results nonetheless, which can be generalized.

Table 3 shows the data concerning the resident population of the 9 metropolitan areas considered. The data clearly show that in the years in between the two censuses a strong diminution of inhabitants of the metropolitan areas has taken place in the various cities, in different degrees. For instance Genoa has registered a -7.7%, Florence a -3.5% and Turin a -3.2%.

Also, the population of the metropolitan centres has decreased in between 1991

and 2001, even because there has been a population movement towards the small cities. This has been mainly due to the increase of rents and the strong housing price increases.

This diminution (these data are from the same source as Table 3) has been very relevant in cities like Florence (-11.7%), Turin (-10.1%), Genoa (-10.1%). Rome felt this phenomenon less (-6.8%). It is worth signalling the contraction of the two former industrial poles of Turin and Genoa.

Another fact worth pointing out concerns the productive system in the 9 metropolitan areas. If we look at the number of registered and active firms, we see in the year 2004 (tab.4) a positive variation as compared to 2003 in all areas except Bologna. Rome, Milan, Naples are the cities that have the highest growth rate. If we analyze, however, the birth and mortality rates of firms, we see negative rates in most metropolitan areas. The only exceptions are Milan (with just a +0.1%, i.e. a small

TAB. 3
RESIDENT POPULATION IN THE METROPOLITAN AREAS
(EU.RE.S, 2004: 162)

	1992	2001	Var.% 2001/1991
Torino	2.236.765	2.165.619	-3,2
Milano	3.738.685	3.707.210	-0,8
Venezia	820.052	809.586	-1,3
Genova	950.849	878.082	-7,7
Bologna	906.865	915.225	0,9
Firenze	967.437	933.860	-3,5
Roma	3.761.067	3.700.424	-1,6
Napoli	3.016.026	3.059.196	1,4
Bari	1.530.170	1.559.662	1,9
Italia	56.778.031	56.995.744	0,4

Fonte: Elaborazione Eures Ricerche Economiche e Sociale su dati Istat

increase due to a 1.9% increase in registration, vs. a 1.8% for liquidation of firms), Florence (+0.2%), Rome (with a significant +0.5%) and Naples (+0.2%).

It is useful to compare the percentage variation of value added per capita in the year 2002 for the nine metropolitan areas. Rome (4.4%) and Venice (5.1%) have the highest growth. Only Genoa shows a negative figure (-1.1%). The average Italian total is +2.6%.

While Italy's average (data from the same source. See Vasapollo, 2006a for the complete figures) is a positive 2.6%, some Metropolitan Areas like Rome (+4.4%), and Venice (+5.1%) show variations above the average. Some other areas are instead well below, such as Naples (+2.9%),

Florence (+2.7%). Turin (2%), and Milan (1.6%) have moderate values. Together with the negative figure of Genoa, this shows the continuing decline of what used to be the old celebrated «industrial triangle» (Turin, Milan, Genoa).

Graph 1 shows how in all metropolitan areas the added value is higher in the service sector and very low in the agricultural sector.

The per capita income (for a complete set of figures see Vasapollo, 2005a, 2006a and 2006b) confirms the difference between areas. The southern metropolitan areas have an income lower than the national average (•19,677). Naples's figure is •12,649, Bari's •13,714. Milan is the richest areas of Italy (•30,022), followed by

TAB.4
REGISTERED AND ACTIVE ENTERPRISES³
MARZO 2004

	Registrate	Tasso iscrizione	Tasso cessazione	Variazione% sull'anno precedente delle imprese registrate
Torino	221.917	2,7	2,8	1,4
Milano	424.252	1,9	1,8	1,7
Venezia	79.957	2,3	2,4	1,0
Genova	83.425	2,3	2,4	1,2
Bologna	95.733	2,4	2,5	0,0
Firenze	106.346	2,3	2,1	1,3
Roma	389.799	2,1	1,6	1,8
Napoli	255.392	2,1	1,9	1,8
Bari	156.161	1,7	1,8	0,9
Italia	5.898.1588	2,2	2,3	1,3

Fonte: Elaborazione Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati Infocamere

³Source: (EU.RE.S, 2004: 173). Registrate means Registered, Tasso Iscrizione is Registration Rate, Tasso Cessazione is the Liquidation Rate. The last column gives the figures of the % variation compared to the preceding year.

Bologna, Florence and Rome. Milan is the richest also from the point of view of the GNP, followed by Bologna, Florence, Turin and Rome, as shown in Graph.2.

Family bank deposits, which is an extremely good indicator of wealth in Metropolitan Areas, confirm this picture. Milan for the years 2002/2003 shows the highest per capita values (10,883)⁴ followed this time by Rome (10,147), then Bologna (9,792) and Florence (9,132). All these areas are above the national average. The metropolitan areas of the South (Naples, 5,364, and Bari, 5,455) show values that

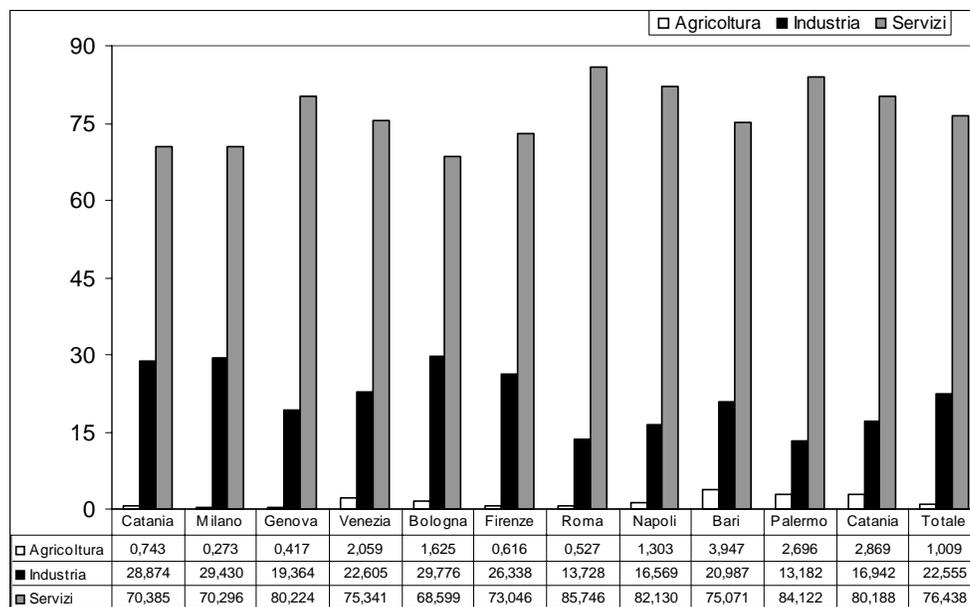
⁴ Values are in thousands of euros.

are significantly lower than the national average (7,439) (Banca d'Italia data. For a complete set of figures see Vasapolo, 2006a, 2006b, 2006c).

The employment rates (ratio between employed people and the population above the age of 15) (tab.5) further confirms the difference between the Southern metropolitan areas and the rest of the country. While in 2003 Rome, Venice, Turin, Florence, Bologna and Milan lie well above the national average, Bari and Naples are well below. Genoa shows a value just below the national average.

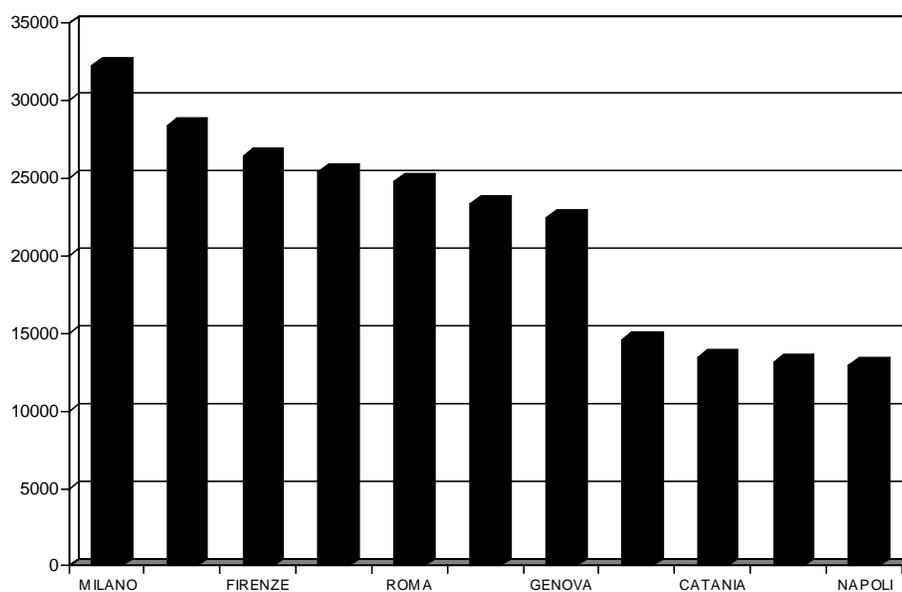
This confirms that Genoa has left the group of the economically developed cities

GRAF. 1
VALUE ADDED PER OPERATOR IN THE THREE PRODUCTIVE SECTORS IN THE PROVINCES



Source: our elaboration from data ISTAT-CNEL

GRAF.2.
PER CAPITA GNP IN THE METROPOLITAN AREAS



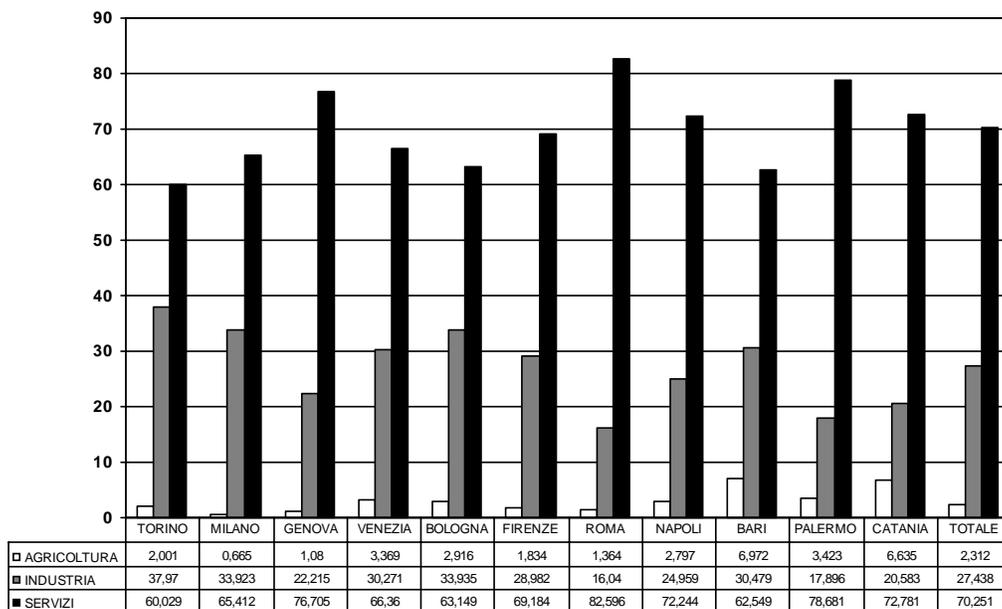
Source: our elaboration from data ISTAT-CNEL

TAB.5
EMPLOYMENT RATE
(EU.RE.S, 2004: 179) ANNI 2002 – 2003

	2002	2003
Torino	47,6	48,3
Milano	50,7	50,7
Venezia	48,8	48,9
Genova	43,0	43,6
Bologna	50,4	51,3
Firenze	46,0	48,3
Roma	45,5	46,2
Napoli	33,2	33,2
Bari	38,9	38,8
Italia	44,4	44,8

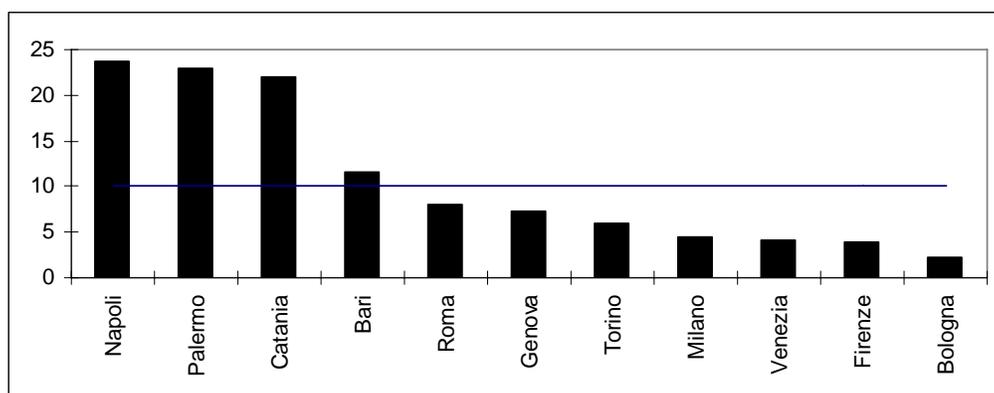
Fonte: Elaborazione Eures Ricerche Economiche e Sociali su dati Istat

GRAF.3
PERCENTAGE OF EMPLOYED IN THE THREE PRODUCTIVE SECTORS



Fonte: nostra elaborazione su dati ISTAT-CNEL

GRAF.4
UNEMPLOYMENT RATE IN THE 11 PROVINCES



Fonte: nostra elaborazione su dati ISTAT-CNEL

to which it used to belong. The unemployment rate shows the same situation, with Naples having a rate three times higher than the national average, and the northern cities having significantly lower rates than the national average.

The distribution of labour in the three productive sectors clearly shows the reduced percentage of agricultural workers in

all the metropolitan areas. The service sector prevails in all the 11 areas.

Finally, it is worth having a look at the «social» quality of life, considering schooling and the supply of cultural activities.

Naples and Bari again show their inadequacy. Rome also results among the less developed areas.

TAB.6.
CULTURAL POSSIBILITIES IN THE METROPOLITAN AREAS
(EU.RE.S, 2004: 1240) ANNO 2002

	Biblioteche/ 100.000 abitanti	Musei Statali/ 100.00 abitanti	Biglietti cinema/ 100 abitanti	Biglietti teatro- musica/100 abitanti
Torino Capoluogo	3,4	0,8	426,3	116,0
Torino Provincia	14,8	0,5	164,1	29,6
Torino Totale	10,2	0,6	268,8	64,1
Milano Capoluogo	3,7	0,2	460,0	179,0
Milano Provincia	8,7	0,0	214,4	33,6
Milano Totale	7,0	0,1	297,6	82,9
Venezia Capoluogo	10,3	2,6	316,3	359,7
Venezia Provincia	8,2	0,2	196,2	137,1
Venezia Totale	8,9	1,0	236,4	52,4
Genova Capoluogo	3,4	0,7	359,7	72,5
Genova Provincia	11,6	0,4	137,1	15,8
Genova Totale	5,9	0,6	291,8	55,2
Bologna Capoluogo	8,4	0,3	703,9	91,4
Bologna Provincia	13,6	0,2	148,4	70,6
Bologna Totale	11,5	0,2	373,7	79,0
Firenze Capoluogo	5,1	8,7	613,6	224,2
Firenze Provincia	8,7	0,0	190,6	51,6
Firenze Totale	7,3	3,3	351,9	117,5
<i>Roma Capoluogo</i>	1,3	1,9	483,4	128,1
<i>Roma Provincia</i>	6,6	1,7	214,4	18,7
<i>Roma Totale</i>	2,9	1,9	399,5	94,0
Napoli Capoluogo	1,6	1,1	221,2	81,6
Napoli Provincia	2,2	1,2	80,3	11,5
Napoli Totale	2,0	1,2	126,6	34,5
Bari Capoluogo	1,3	0,9	223,5	81,0
Bari Provincia	2,7	0,8	155,6	15,4
Bari Totale	2,4	0,8	169,4	28,7

Fonte: Elaborazione Eures Ricerche Economiche e Sociali su fonti diverse.

3. Results from a Statistical Analysis

During our activity as CESTES, we have been monitoring the social and economic situation of the working people and the evolution of the Italian economic structure, also through statistical analyses concerning the Metropolitan areas. We report here the findings of our most recent exercise: Vasapollo (2005, 2006a, 2006b) develops in fact a statistical analysis of economic, demographic and social data concerning the metropolitan areas we have been considering in the preceding section. We briefly report here some of the findings of that analysis, that confirm and enrich in many respects what has been said so far. For the complete statistical discussion of the exercise and the original data please refer to the said papers.

The exercise related in two different ways economic and demographic data concerning the metropolitan areas.⁵ Both analyses converged showing the same results. A cluster analysis individuated three clusters of geographically and economically differentiated metropolitan areas. Here they are:

Cluster 1: This is constituted by the economic and productive vanguard areas. It comprises Milan, Turin, Venice, Bologna, Florence.

Cluster 2: Backward areas with some aspects of intermediate development. It

comprises Genoa, Naples, Bari, Catania, Palermo.

Cluster 3: Areas with a diffused tertiary sector, with multiple characterization. This cluster counts only the metropolitan area of Rome, which is different from all other areas.

It is interesting to notice that the second analysis, that weighed in a different way the various indicators (economic and demographic/social indicators were kept more separated) offers similar, indeed almost identical results. It also yields three clusters:

Cluster 1: Economic and productive vanguards. It comprises Milan, Turin, Venice, Bologna, Florence and Bari.

Cluster 2: Backwards and with some intermediate development aspects. It comprises Genoa, Palermo, Naples and Catania.

Cluster 3: Diffused tertiary with multiple characterization. It consists only in the area of Rome.

The only relevant difference between the two statistical analyses is the passage of the Metropolitan area of Bari from the second to the first group. This means that refining the weighing system relating economic data and geographical and employment ones the structural economic features are better identified. Bari in fact is showing strong signals of being in the process of becoming an advanced economic pole in the South.

In summary, what interests us here is the fact that also the statistical analyses show a great difference between the North and the South of Italy. The peculiar characteristics of the centre-south are: the prevalence of the tertiary sector, shown by the

⁵ In the first case the geometrical average between population of the Metropolitan Area and that of the respective province and GNPs of the Metropolitan Areas and respective provinces were weighed. In the second we related per capita GNP of the single Metropolitan Area to the per capita GNP of the relative province. For the employment data the weighing has related the population of the Metropolitan Areas to that of the relative province.

percentage of the employed, the reduced presence of the industrial sector, the limited export propensity, unemployment, the presence of irregular workers and the modest per capita GNP and consumption expenditure. That means that compared to the North, the South is poorer.

The common characteristics of the Northern areas are their similar demographic structure, a good performance of the employment indicators, unemployment rates lower than the average despite the evident processes of de-industrialization and of industrial decline, a good performance of industrial value added, an excellent export propensity and a good consumption capacity due to the high per capita GNP.

All the Metropolitan areas of the South are similar to each other, and so are those of the North, with some exceptions. Rome, Bari and Genoa stand out for their peculiarities. Genoa is a northern city that belongs with the South in terms of economic, demographic and social development, despite being at the northern levels for its labour market and sectorial structure. What draws it into the southern generalization is the percentage weight of industrial workers, and the percentage of industrial value added, that are well below the national average. This shows that a relevant process of de-industrialization and structural backwardness is taking place.

It is worth therefore singling out for some considerations the Metropolitan area of Bari, that presents some northern characteristics. In particular, it has a much higher percentage of industrial as well as agricultural employment, a higher percentage of industrial value added, a high rate of enterprises to the population, a good

percentage of value added performed by the service sector, while it is fully within the southern average for all the other indicators. In other words, Bari's area is still structurally southern, but shows some economic-productive trends towards an equilibrated growth with industrial and tertiary characteristics that help strengthen its historical agricultural structure.

Rome's Metropolitan area is a special case. It is a tertiary area with diffused and advanced entrepreneurship. The urban centre itself produces 6.4% of Italian GNP, although it has been losing importance in this respect. 85.7% of its GNP comes from services firms (the highest in Italy, whose national average is 70.9%). Rome has the second highest number of enterprises (after Milan). The intensity of the services sector makes it very different from the other Metropolitan Areas. It also shows a good export propensity, and its labour structure is similar to that of the northern Metropolitan Areas. It also stands out from the average for the number of crimes (higher than anywhere else).

4. Final Considerations: The Metropolitan Area as the New Diffused Social Factory

The analysis pursued here and in Vasapollo (2005, 2006a, 2006b, 2006c) confirm the results of two earlier research exercises (Vasapollo, 1995a, 1995b), clearly indicating that the transformation of the geography of development in Italy in the last twenty-five years has taken place due to a process of industrial decline rather than de-industrialization. This has been accompanied by processes of implicit and explicit tertiarization, with qualitative and quanti-

tative transformations of the services sector and of the activities within it. These transformations are the cause of paramount changes in the re-definition, specialization and diversification of labour. They produce a strong mass precarization and structural unemployment.

We witness the growth of a tertiary sector that more and more interacts and gets integrated with the other productive activities, especially the industrial ones, contributing to form a new model of local development that we can define a «fabric of tertiary diversification», whose role is to support industry. In practice then the tertiary is taking the role of engine of the development model.

It is in this framework that we must read the great importance that is given in the literature and in politics (Datar, 2001) to the new concept of «territorial entrepreneurship», that is projected beyond the industrial district. The important thing is that what is taking place is defined by the relations of behavioural coercion that take place between enterprises and the local community. What this comes down to is a forced self-regulation of the supply and demand of labour, realized by means of the marginalization, precarization and expulsion of the non-compatible economic and productive subjects.

In the light of this socio-economic interpretation the technological and productive transformations that characterize local areas determine the growth of territorial networks that are formed around great firms with strong local connotations. This is what causes the birth of a «social factory of the Metropolitan Area». The «social factory» keeps having an industrial character

resulting from the joint de-verticalization of big productive plants, with strong connotations of local productive specialization. Such process at the same time exerts a social domination by means of the control of the modalities of access to the job and consumption markets. This causes the precarization of the whole social life of the labouring classes.

The structural transformations that are moulding the socio-economic system at the local level are determined by the continuous interaction of the tertiary sector with the rest of the productive system, and have been caused by the need to re-define capital productively and socially. To read them we need disaggregated analyses of the local distribution of productive activities, that must be analyzed alongside the social and political features. Also, attention must be paid to the new entrepreneurial phenomena (the one-man firms), that conceal forms of subordinated labour, precarious and without the average guarantees, and often cover up for the actual expulsion from the productive system. Such processes need new interpretive logics, new tools that analyses of a «Fordist» type lack.

The crisis of the system that emerges from the empirical evidence and is due to the process of transformation of the so-called post-fordist society can be explained by looking at the atypical forms of work that it produces, whose main character is the precariousness. Such work is in fact characterized extensively by a form of social cooptation that goes beyond the factory and material work, and intensively through communication and information, the resources of the capital of abstraction and of intangible capital in general.

Here then the re-definition of homogeneous social and economic areas gives the «social factory of the metropolitan area as a social factory diffused in the territory» a country-wide role. The specific and different functions of economic and social activities of the single areas, with areas with similar economic features, are the connective tissue that ties the new mode of being of Italian capitalist development with its specificities and its areas of backwardness.

This is, therefore, only the beginning of a work of analysis that must be developed in various directions. The central point is the new labour figures that are determined by the transformation of the local productive activities in the metropolitan areas. Once again it is with Marx's toolkit, the great tradition of class research that in Italy still is referred to the work of Panzieri and of the Quaderni Rossi, that we can re-propose in a unitary path the production of

empirical research works as a way to give consciousness and force for radical transformation to the antagonist social bloc. The role of the grassroots movements and of a new urban trade-unionism is fundamental in this sense. We are talking of a trade-unionism that begins from the bottom, from the shop-floor and territory struggles, capable of organizing Trade Unions action in the workplace with a sort of social bargaining in the metropolis together with the committees of the unemployed, the networks of the precariously employed of the new cognitive sort and of the traditional type, the grassroots committees against high prices, the organizations that battle for a social income, the structures that work for the right to a home and for the improvement and gratuitousness of services.

To this task CESTES PROTEO will devote the next years.

BIBLIOGRAPHY

- Alaimo A., (2002) *Un'altra industria? Distretti e sistemi locali nell'Italia contemporanea*, Angeli, Milano.
- Amendola M., Gaffard G., (1988) *The Innovative Choice. An Economic Analysis of the Dynamic of Technology*, Oxford.
- Ancora G., (2001) *Programmazione negoziata e sviluppo locale*, Bari: Cacucci.
- Arriola, J., Vasapollo, (2005) L., *L'Uomo Precario*, Jaca Book, Milano.
- Bagnasco A., (1977) *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Il Mulino, Bologna.
- Bagnasco A., Piselli F., Pizzorno A., Trigilia C., (2002) *Il capitale sociale. Istruzioni per l'uso*, Il Mulino, Bologna.
- Baldassarri M., (1990) Introduzione ad AA.VV., *La politica industriale in Italia dal 1945 ad oggi: fasi, intrecci, prospettive '90*, in «Rivista di politica economica», maggio.
- Baracchi M., Bigarelli D., Colombi M., Dei A., (2001) *Modelli territoriali e modelli settoriali, un'analisi della struttura produttiva del tessile-abbigliamento in toscana*, prefazione di S. Brusco Rosenberg & Sellier, Torino.
- Barbano F., (1979) *Mutamenti nella struttura di classe e crisi (1950-1970)*, in Graziano L., Tarrow S. (a cura di), *La crisi italiana*, Torino.
- Becattini G., (1998) *Distretti industriali e made in Italy. Le basi socioculturali del nostro sviluppo economico*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Becattini G., (2000) *Distretti industriali e sviluppo locale*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Becattini G., (2000) *Il bruco e la farfalla. Prato: una storia esemplare dell'Italia dei distretti*, Le Monnier.
- Becattini G., (2000) *Il distretto industriale, un nuovo modo di interpretare il cambiamento economico*, Rosenberg & Sellier, Torino.
- Becattini G., Bellandi M., Dei Ottati G., Sforzi M. (a cura di), (2001) *Il caleidoscopio dello sviluppo locale. Trasformazioni economiche nell'Italia contemporanea*, Rosenberg & Sellier, Torino.
- Becattini G. e Sforzi F. (a cura di), (2002) *Lezioni sullo sviluppo locale*, Milano, Rosenberg & Sellier.
- Becattini G., (a cura di), (2003) *I nipoti di Cattaneo*, Donzelli, Roma.
- Bodo G., Viesti G., (1998) *La grande svolta. Il Mezzogiorno nell'Italia degli anni novanta*, Donzelli, Roma.
- Brioschi F., Bozzacchi L., Colombo M.G., (1990) *Gruppi di imprese e mercato finanziario. La struttura di potere nell'industria italiana*, Roma.
- Burroni L., (2001) *Allontanarsi crescendo. Politica e sviluppo locale in Veneto e Toscana*, Torino, Rosenberg & Sellier.
- Casini L., Bernetti J., Meneghini S., (2002) *L'agricoltura e lo sviluppo rurale nei nuovi strumenti per il governo del territorio*, Milano FrancoAngeli.
- Castronovo V., (1995) *Storia economica d'Italia*, Einaudi, Torino.
- Cersosimo D., (2001) *Istituzioni, capitale sociale e sviluppo locale*, Soveria Mannelli, Rubbettino.
- Cingolati S., (1990) *Le grandi famiglie del capitalismo italiano*, Laterza, Roma-Bari.
- Contò F. (a cura di), (2002) *La dimensione rurale dello sviluppo : la multiformità della provincia di Foggia ed il caso della Comunità Montana dei Monti Dauni Meridionali*, Milano, Angeli.
- Coppola P., (1997) *Geografia politica delle regioni italiane*, Einaudi Torino.
- D'Antonio M., (1996) *L'industrializzazione del Mezzogiorno tra realtà e utopia*, in «Economia italiana», n°2.
- Daniele V., (2002) *Una modernizzazione difficile: l'economia della Calabria oggi*, Soveria Mannelli, Rubbettino.
- Datar, (2001) *Réseaux d'entreprises et territoires. Regards sur les systèmes productifs locaux*, La documentatiuon Francaise.
- De Toni A., Grandinetti R. (a cura di), (2001) *Conoscenze, relazioni e tecnologie di rete nelle filiere distrettuali - Il caso del distretto della sedia*, Franco Angeli, Milano.
- Deane P., (1975) *La prima rivoluzione industriale*, Bologna.
- Deidda D. (a cura di), (2001) *Il Mezzogiorno che funziona. Esperienze, progetti e musiche dal Castello di Trani. Ottobre 2000*, Roma : Formez : Donzelli.
- Dematteis G., Bonaverò P., (1997) *Il sistema urbano italiano nello spazio unificato europeo*, il Mulino, Bologna.

- EU.RE.S (2004) *La Provincia Si Racconta. Primo Rapporto sulla Qualità della Vita della Provincia di Roma*, may.
- Fuà G., Zacchia C., (1983) *Industrializzazione senza fratture*, Bologna.
- Gallino L., (1985) *Informatica e qualità del lavoro*, Torino.
- Gallino L., Accornero A., Berta G., Manghi B., (1994-95) *Tecnologia, occupazione e disoccupazione*, «Quaderni di sociologia», n.7.
- Grasselli P., Musetti F. (a cura di), (2002) *Esperienze di sviluppo locale e dinamiche dell'industria manifatturiera umbra*, Franco Angeli, Milano.
- Grassi M., (2001) *Lezioni su sviluppo locale e piccola impresa*, Firenze, IRPET, stampa.
- Grasso A., Urbani L., (2001) *L'approccio integrato allo sviluppo locale. Il sistema locale val d'Anapo*, Milano, Angeli.
- Gualerni G., (1994) *Storia dell'Italia industriale. Dall'Unità alla Seconda Repubblica*, Etas Libri, Milano.
- Hicks J., (1975) *La crisi dell'economia keynesiana*, Torino.
- Hirschman A.O., (1990) *Tre continenti*, Torino.
- Hobsbawm E.J., (1986) *Lavoro, cultura e mentalità nella società industriale*, Roma-Bari.
- Ispi, (1993) *Quali capitalismi*, Milano.
- ISTAT-IRPET, (1986) *I mercati locali del lavoro in Italia*, Roma (ora Angeli, Milano 1989).
- Kerr C., Dunlop J.T., Harrison F.H., Myers Ch.A., (1972) *L'industrialismo e l'uomo dell'industria. I problemi del lavoro e della direzione aziendale nello sviluppo economico*, Milano.
- Kindron M., (1969) *Il capitalismo occidentale nel dopoguerra*, Bari.
- Landes D.S., (1978) *Prometeo liberato*, Torino.
- Lanzara R., Lazzeroni M. (a cura di), (2002) *Metodologie per l'innovazione territoriale : un progetto sperimentale nelle aree di Pisa, Benevento, Brindisi e Lecce*, Milano, Angeli.
- Levi A. (a cura di), (1983) *Agnelli, intervista sul capitalismo moderno*, Laterza, Roma-Bari.
- Maffei S., Simonelli G., (2002) *I territori del design - Made in Italy e sistemi produttivi locali* Ed. Il Sole 24 Ore.
- Martufi R., Vasapollo L., (2000) *Le Pensioni a Fondo*, Mediaprint, Roma.
- Martufi R., Vasapollo L., (2000a) *La comunicazione deviante*, Mediaprint, Roma.
- Martufi R., Vasapollo L., (2000b) *Eurobang. La sfida del polo europeo nella competizione globale. Inchiesta su lavoro e capitale*, Mediaprint, Roma.
- Martufi R., Vasapollo L., (2003) *Vizi privati...senza pubbliche virtù. Lo stato delle privatizzazioni e il Reddito Sociale Minimo*; Mediaprint, Roma.
- Messina P., (2001) *Regolazione politica dello sviluppo locale. Veneto ed Emilia Romagna a confronto*, Torino : UTET Libreria.
- Micelli S. e Di Maria E. (a cura di), (2000) *Distretti industriali e tecnologie di rete: progettare la convergenza*, Franco Angeli, Milano.
- O'Connor J., (1977) *La crisi fiscale dello Stato*, Torino.
- Perulli P. (a cura di), (1998) *Neoregionalismo. L'economia-arcipelago*, Bollati Boringheri, Torino.
- Provasi G. (a cura di), (2002) *Le istituzioni dello sviluppo. I distretti industriali tra storia, sociologia ed economia*, Donzelli, Roma.
- Quattrococchi B., Esposito G.F., (2001) *I servizi per le imprese*, Buffetti Editore, Roma.
- Regini M., Sabel C., (1989) *Strategie di riaggiustamento industriale*, il Mulino, Bologna.
- Ruisi M., (2001) *Lo sviluppo dei 'sistemi di produzione locale' in ottica economico-aziendale. Ruolo, modelli di governo e cultura imprenditoriale per la piccola impresa*, Milano, Giuffrè.
- Sapelli G., (1993) *Sul capitalismo italiano. Trasformazione o declino*, Milano, Feltrinelli.
- Scalfari E., Turani G., (1974) *Razza padrona, storia della borghesia di Stato*, Feltrinelli, Milano.
- Scancelli L., (2001) *Finanziamenti comunitari e politiche dello sviluppo. I fondi strutturali dalla programmazione comunitaria all'attuazione regionale e locale*, Bari, Laterza Giuseppe Edizioni.
- Schumpeter J.A., (1977) *Il processo capitalistico. Cicli economici*, Torino.
- Scopacasa T., (2001) *Lo sviluppo locale: uno strumento di intervento dal basso: il Gal Serre Vibonesi*, Vibo Valentia, Qualecultura, [Milano] Jaca book.
- Signorini L.F. (a cura di) (2000) *Lo sviluppo locale. Un'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali*, Donzelli, Roma.
- Taccone A., (2001) *L'incentivazione per lo sviluppo*

- locale delle PMI*, Roma, Luiss Edizioni.
- Tattara G. (a cura di), (2001) *Il piccolo che nasce dal grande. Le molteplici facce dei distretti industriali veneti*, FrancoAngeli, Milano.
- Thurow L., (1981) *La società a sommar zero*, Bologna.
- Tinacci Mossello M., (2001) *La sostenibilità dello sviluppo locale. Politiche e strategie*, Quarto Inferiore, Patron.
- Triglia C., (1986) *Grandi partiti, piccole imprese*, Bologna.
- Turone. S., (1981) *Storia del sindacato in Italia 1943/1980*, Laterza, Roma-Bari.
- Vasapollo, L., (1995) *I Mutamenti nella Struttura Geografica dello Sviluppo Economico in Italia (1981-1991)*», Quaderno no.1 del Dip. Contabilità Nazionale, Università La Sapienza, Rome
- Vasapollo, L., (1995) *Sulla Localizzazione dell'Imprenditorialità in Italia*», Temi di Attualità, no.2, Dip.to di Contabilità Nazionale, Università La Sapienza, Rome.
- Vasapollo L., Petras J., Casadio M., (2004) *Clash! Scontro tra potenze. La realtà della globalizzazione*, Jaca Book, Milano.
- Vasapollo L., (2004) *Novos Desequilibrios Capitalistas. Paradoxos do Capitale e Competição Global*, Projecto Editorial Praxis, Brasile, novembre.
- Vasapollo L., (2005) *Lavoro contro Capitale. Precarietà, sfruttamento, delocalizzazione*, (a cura di), Jaca Book ed., Milano, gennaio.
- Vasapollo L., (2005) *Lotte e regimi in America Latina* di R.Antunes, J.Petras, H.Veltmeyer, cura e postfazione di L.Vasapollo, M.Casadio, Jaca Book Milano.
- Vasapollo, L., Martufi, R., (2005) *Le Aree Metropolitane nel Contraddittorio Sviluppo Economico-Produttivo Italiano. Il lavoro metropolitano*, Proteo, Vol.3, 33-46.
- Vasapollo, L., Martufi, R., (2006b) *Le Aree Metropolitane nel Contraddittorio Sviluppo Economico-Produttivo Italiano. Fabbrica metropolitana e impatto socio-economico*, Proteo, Vol.1, 26-37, e Vol.2.
- Vasapollo, L., (2006c) *Economic Development, Territorial Differentiation and the Role of the Metropolitan Areas in Italy*, Quaderno no.4, Dip.to di Contabilità Nazionale ed Analisi dei Processi Sociali, Univ. La Sapienza, Rome.
- Vasapollo, L., (2006a) *The New Social Factory of the Metropolitan Areas*, IIAESS Conference.
- Viesti G., (2000) *Perché nascono i distretti industriali* Laterza, Bari.
- Viesti G., (2000) *La proiezione internazionale dei distretti meridionali del made in Italy*, L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto ICE 1999-2000 Istat, Ice, Roma.
- Viesti G. (a cura di), (2000) *Mezzogiorno dei distretti*, Donzelli editore, Roma.
- Visconti M., Grbac D., (2001) *Finanza, imprese, sviluppo locale: casi di paesi Europei in transizione*, Milano, Giuffrè.
- Wallerstein I., (1985) *Il capitalismo storico*, Torino.
- Zamagni V., (1990) *Dalla periferia al centro. La seconda rinascita economica dell'Italia (1861-1990)*, il Mulino, Bologna.

SITI INTERNET SULLO SVILUPPO ITALIANO

www.clubdistretti.it
www.censis.it
www.ires.it
www.confindustria.it
www.tagliacarne.it
www.istat.it
www.cnel.it
www.unioncamere.it
www.ice.it
www.re-set.it
www.capitalia.it

Efectos de los recientes ingresos a la Unión Europea en el escenario de la competencia por el liderazgo mundial

*Elisa Dávalos**

Aportes, Revista de la Facultad de Economía, BUAP, Año XII, Número 36, Septiembre- Diciembre de 2007

Introducción: el temor a los recién llegados

Como parte de la constante recomposición de la competencia por el liderazgo económico mundial, la Unión Europea, con una mirada estratégica, ha incorporado dentro de su bloque a un conjunto de países, la mayoría de los cuales formaban parte de la antigua Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.

Durante el proceso de ingreso de diez nuevos países a la Unión Europea en 2004, llamados comúnmente UE-10,¹ y con la entrada de Rumania y Bulgaria en enero de 2007, existió en la opinión pública un ambiente de escepticismo y poco entusiasmo en la “vieja Europa”. Esto se debió a los temores que se crearon en torno a la invasión de trabajo abundante y barato que pudiera afectar sus condiciones de vida, y a pesar de las expectativas optimistas de la Comisión Europea, la cual esperaba efectos positivos para los recién llegados y en

menor medida, debido al tamaño relativamente pequeño de las economías de los recién llegados, en la UE-15.

Este ambiente queda plasmado en la opinión pública. En un artículo de la revista *Der Spiegel*, se señala: “No pasa un día en el que no haya declaraciones por parte de alguna compañía, político u organización social sobre el éxodo corporativo hacia Europa del Este, cuando cerca de cinco millones de alemanes están sin trabajo” (*Der Spiegel*, 2007).

El escenario se dibujaba pleno de mano de obra barata incondicional y dispuesta a trabajar por salarios menores, la cual atraería cuantiosas inversiones que dejarían la vieja Europa y emigrarían hacia estas nuevas zonas de la Unión Europea: “Los inversionistas aman a los países recién llegados por sus bajos salarios, bajos impuestos y elevada productividad...(pues) se puede construir una fábrica a la mitad del costo y con acceso al mercado de la Unión Europea, e incluso puede ser más barato hacer refrigeradores o coches que en China” (*Der Spiegel*, 2007).

Mientras que sindicatos, asalariados y desempleados ven como una amenaza a los países de reciente ingreso, los empresarios

* Investigadora del Centro de Investigaciones sobre América del Norte, de la Universidad Nacional Autónoma de México

¹ Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, Hungría, República Checa, Eslovaquia, Eslovenia, Malta y Chipre.

les dan la bienvenida pese a que en ellos aún existen estructuras institucionales poco funcionales y niveles de corrupción notablemente mayores a la UE-15.

Por su parte, la Comisión Europea, hace un balance económico plenamente positivo pero además señala que la llegada de estos países a la Unión Europea, tiene una dimensión política y estratégica al reunificar Europa (European comisión, 2006: 1).

Pero los esperados éxodos no han existido hasta la fecha, pues aunque la inmigración ilegal es una realidad creciente en la Unión Europea, ante la llegada de los diez países nuevos se tomaron medidas que la frenaran. Contrario a los principios de la Unión Económica, debido a los temores sociales, los gobiernos europeos cerraron provisionalmente sus puertas a la inmigración de estos países, (lo cual se permitió según lo acordado en el *Accession Treaty*² firmado en 2003), excepto Irlanda, Gran Bretaña y Suecia; en el resto de los países que forman parte del espacio Schengen³ la inmigración legal se mantuvo latente pues decidieron en un inicio no aceptar nuevos inmigrantes. En la reunión de evaluación, los ministros del interior de la Unión Europea acordaron suprimir sus controles fronterizos entre diciembre de 2007 y marzo de

² Según éste, los países UE-15 tendrían la opción por un período máximo de siete años, de frenar la inmigración de los recién llegados. Este acuerdo se evaluaría luego de dos años, los cuales se cumplieron en abril de 2006. En esta fecha, otros países decidieron abrir sus fronteras: Bélgica, Dinamarca, Francia, Italia, Holanda y Luxemburgo.

³ En el espacio Schengen (sin fronteras) se incluyen España, Portugal, Francia, Luxemburgo, Bélgica, Holanda, Alemania, Austria, Grecia, Italia, Dinamarca, Suecia, Finlandia, Noruega e Islandia.

2008,⁴ aunque hay dos requisitos que los países deben cumplir: contar con una evaluación positiva en la seguridad de las fronteras externas de los aspirantes y la ampliación de la base informática de datos policiales, conocida como Sistema de Información Schengen e instalada en Estrasburgo, Francia (*El País*, 2006: 48).

Para Rumania y Bulgaria, los dos países que acaban de ser aprobados, el escenario es más complejo: ningún país ha abierto las puertas a sus trabajadores. De entrada, el sindicato de trabajadores español UGT, ha señalado que “el plazo conveniente para permitir a los rumanos y a los búlgaros acceder al mercado de trabajo español es de dos años”. En su argumentación se apela a que en el ingreso de los UE-10 se hizo lo mismo y gracias a esa moratoria se protegieron los intereses de los trabajadores. Se señala asimismo que cuando España entró a la UE se les puso una moratoria de siete años (*El País*, 2007; 26).

Este punto es un aspecto que se combina con delicados problemas económicos, sociales, políticos, culturales, religiosos y ha tomado un matiz aún más delicado a raíz de los acontecimientos del 11 de septiembre y los subsecuentes atentados y amenazas en territorio europeo.⁵

Los violentos acontecimientos sociales que estallaron en Francia en octubre de 2005, y que obligaron al presidente Chirac a decretar Estado de emergencia,

⁴ Los beneficiados serán Polonia, Hungría, Letonia, Estonia, Lituania, Eslovaquia, República Checa, Eslovenia, Malta y Suiza.

⁵ No consideraremos en este trabajo el rol de la mano de obra ilegal proveniente del sur y del este en la Unión Europea, la cual es cada vez más relevante, y el cual merece un trabajo especial.

han sido un factor que afecta el ánimo europeo. Mientras que Chirac hablaba de que “Los niños de los barrios difíciles, sea cual sea su origen, son todos hijos e hijas de la República”, se publican diversos análisis señalando que: “El estallido social que vive Francia...está alimentado por una ausencia de valores que favorezcan la integración, a diferencia de lo que ocurrió en el pasado cuando la República era un concepto integrador” o que “el modelo francés no está fracasando por malo sino porque no se aplica, y es preciso reestablecer sus valores esenciales” (*La Jornada*, 2005: 31).

Por su parte, la Comisión Europea ha presentado un documento sobre la capacidad de absorción de las llamadas fronteras de Europa, cuya tesis central es que las ampliaciones a pesar de todo han tenido un resultado positivo para la UE, y que finalmente se puede decidir sobre su ritmo futuro (*El País*, 2006a: 7).

El contexto mundial de cambios en los mercados laborales y la nueva competencia

Desde la década de los años ochenta del siglo xx, uno de los principales problemas que aquejan a la Unión Europea es un desempleo elevado, el cual ha mantenido un comportamiento relativamente independiente al de los ciclos económicos, es decir, está ligado a cambios estructurales mundiales resultado del nuevo patrón tecno-productivo que modifica las relaciones laborales esenciales del período taylorista–fordista.

Las nuevas formas organizacionales como el toyotismo, la anulación de inventarios y el Justo a Tiempo (JAT), las nuevas formas de la “Corporación hueca” (*hollo-*

wing out), el *downsizing*, las redes productivas mundiales, así como la profundización de la “fábrica mundial”, y de la división internacional del trabajo; las nuevas formas de competencia de las firmas, (alianzas estratégicas, fusiones, adquisiciones, etc.); todos estos elementos son el nuevo entorno de la “flexibilidad laboral” y del cambio en las condiciones de oferta y demanda de los mercados laborales, afectando la correlación de fuerza política de los trabajadores, y el rol de las instituciones laborales.

A estos factores se suman los cambios en la pirámide poblacional en la gran mayoría de los países de la OECD y las nuevas tendencias en las migraciones hacia el primer mundo.

A grandes rasgos, mientras que Estados Unidos se ha caracterizado por tener una dinámica de creación de nuevos empleos, manteniendo así tasas de desempleo relativamente bajas, lo cual se ha atribuido a la flexibilidad laboral, en el caso de Europa se ha presentado una menor flexibilidad laboral, ha existido un alto nivel de desempleo pero no ha disminuido el salario real a los niveles de EU.

En este contexto, la llegada de mano de obra barata dentro de las fronteras de la Unión Europea, si bien no tiene libre movilidad, los capitales y los inversionistas sí la tienen y se espera que catalice un proceso de reestructuración industrial en la Unión Europea, que afectará las condiciones del mercado laboral y que llevará hacia la baja a los salarios.

Los niveles salariales de los recién llegados, una perspectiva comparada

Primeramente veamos el desempeño de las economías de algunos de los recién llega-

dos, en comparación con la Unión Europea vieja o la UE-15.

Como podemos observar en el Cuadro 1, los esfuerzos hechos por los gobiernos de los países de UE-10 han logrado resultados estadísticos favorables (si bien a costos sociales considerables), en los indicadores macroeconómicos considerados clave para la Comisión Europea. De 1997 a 2005, la tasa de inflación se redujo a la tercera parte y la tasa de interés a la mitad. La deuda del gobierno, si bien aumentó, de 1997 a 2005, aún se sitúa cerca de 30% menor al de la UE-15. No obstante, la tasa de desempleo es aún notablemente mayor en poco más de cinco puntos porcentuales.

En cifras publicadas por la revista *The Economist* se señalan las siguientes cifras

como salarios mínimos mensuales expresadas en euros: según éstas, el salario mínimo mensual en euros sería más bajo en Bulgaria que en Shangai, y ligeramente más alto éste que el de Rumania. Países como Hungría, Polonia y República Checa más que triplican el salario mínimo mensual de Shangai. Desde la llegada del ex-bloque socialista a la economía capitalista, estos tres países han sido sedes predilectas de Europa del Este en recibir inversiones de la UE y de otros países del mundo una vez que abrieron sus fronteras, de manera que los niveles salariales han crecido más rápidamente que en otras regiones cercanas.

Debido a este escenario, señala un empresario alemán: “Si Ucrania y Turquía

CUADRO 1

	UE 15		UE 10	
	1997	2005	1997	2005
Inflación (%)	1.9	2.2	9.1	3.1
Tasas de interés (L.p.)	5.1	3.5	8.1	4.4
Déficit Gobierno (% PIB)	-0.7	-2.3	-3.2	-2.9
Deuda gobierno (% PIB)	67.0	64.6	37.4	41.1
Tasa desempleo*	-	7.9	-	13.4

SALARIO MÍNIMO MENSUAL EN EUROS, 2003

Hungría	210
Polonia	200
Rep. Checa	195
Turquía	180
Eslovaquia	130
Rumania	70
Shangai	60
Bulgaria	50

* Datos de 2004

Fuentes: Eurostat y *The Economist*.

entraran a la UE, se crearía junto con Rumania y Bulgaria una zona industrial de bajos salarios de 150 millones de personas capaces de competir incluso con China e India” (*Der Spiegel*, 2007).

Veamos ahora las estadísticas salariales que nos presenta el *World Investment Report*, para comparar los niveles salariales promedio existentes dentro de la UE-15. Aquí no se consideran sólo los salarios mínimos sino se trata de un promedio de salarios nacional.

En este Cuadro podemos distinguir con claridad los diferenciales salariales promedio entre la UE-15, la UE-10 y la UE-2. Las diferencias son notables: para el año 2001, el nivel salarial de UE-15 más que quintu-

plicaba el promedio para UE-10, a la vez que que ésta recibía casi tres veces el salario de la UE-2.

Existe además otro factor relevante en la competencia de zonas dentro de la UE por atraer inversiones y bajar costos: las tasas impositivas.

Los gobiernos de Francia, Alemania y Bélgica han hecho acusaciones en contra de los nuevos miembros por ejercer una competencia desleal dados los bajos niveles de impuestos que ofrecen a las empresas. Por ello han solicitado a la UE que establezca un nivel de tasas impositivas mínimo homogéneo dentro de la Unión para evitar esta “competencia desleal”.

Teóricamente, dentro de una Unión

CUADRO 2
SALARIO MENSUAL PROMEDIO BRUTO EN EUROS

País	1998	1999	2000	2001	2002
UE 15 Promedio	1845	1923	2127	2191	..
De los cuales:					
Grecia	1101	1160	1227	1286	1357
Portugal	1052	1112	..
España	..	1297	1326	1372	1425
UE-10 Promedio	..	381	410	460	..
De los cuales:					
Rep Checa	..	343	379	430	510
Estonia	..	282	303	328	..
Hungría	307	314	348	408	489
Letonia	..	257	277	280	..
Lituania	233	251	270	300	..
Polonia	346	442	471	626	598
Eslovaquia	274	260	299	320	382
Eslovenia	..	895	935	988	1041
UE-2 Promedio	..	115	132	146	153
De los cuales:					
Bulgaria	101	111	120	127	132
Rumania	..	120	144	165	174

Fuente: ONU, 2005.

Económica, la política fiscal, junto con la monetaria deberían ser acordadas conjuntamente e implementadas por igual en toda la zona económica unida, pero en la UE sólo la política monetaria está realmente guiada de manera supranacional, pues si bien hay ciertos criterios establecidos dentro de la Unión Europea poniendo límites al gasto público, a la fecha cada país posee sus propias estructuras impositivas y criterios de recaudación fiscal.

En el Cuadro 3 podemos observar que de la lista de los países del mundo que tienen tasas impositivas más bajas, los sie-

te primeros lugares lo ocupan miembros recientes de la UE (a excepción de Irlanda que ingresó en el año 1973 junto con Gran Bretaña y Dinamarca), y de los once países enlistados, ocho lugares son ocupados por países de la UE.

Los UE-10 y UE-2 tienen una combinación de bajos salarios, bajos impuestos corporativos, ambos atractivos para la IED. Esto ha generado temores a la población de la UE-15, quienes temen una reubicación de las actividades de manufactura y servicios hacia los nuevos integrantes.

Esto a pesar de que la gran mayoría de

CUADRO 3
TASAS DE IMPUESTOS CORPORATIVOS EN LOS ONCE PAÍSES MÁS ALTOS Y MÁS BAJOS, 2003 Y 2004
(PORCENTAJES)

País	1 de enero 2003	1 de enero 2004
Los once más altos		
Japón	42	42
Estados Unidos	40	40
Alemania	39.6	38.3
Italia	38.3	37.3
Canadá	36.6	36.1
Israel	36	36
India	35.8	35.9
Malta	35	35
Pakistán	35	35
España	35	35
Sri Lanka	35	35
Los once más bajos		
Chipre	10/15	10/15
Irlanda	12.5	12.5
Estonia	0/26	0/25
Lituania	15	15
Letonia	19	15
Hungría	18	16
Chile	16.5	17
Hong Kong	16	17.5
Islandia	18	18
Eslovaquia	25	19
Polonia	27	19

Fuente: ONU, 2005

los recién llegados cuentan con infraestructura insuficiente y con niveles de desarrollo institucional y de control de la corrupción relativamente ineficientes. Actualmente, estos elementos constituyen una ventaja competitiva importante. A esto es preciso añadir el alto nivel de calificación de la fuerza de trabajo en los países de Europa Central y del Este.⁷

El uso de la mano de obra barata y de tasas impositivas bajas ha sido elementos utilizados por Irlanda, el llamado “Tigre Celta”, el cual se ha constituido en un modelo a seguir para los nuevos integrantes.

Irlanda ha sido un país que ha presentado cambios notables y una prosperidad tal que ha sido comparado con las dinámicas económicas del sudeste de Asia, y sus logros se han constituido en un reto para los nuevos integrantes. Este país ingresó a la Unión Europea en 1973. En 1987 el PIB per cápita de Irlanda era del 69% del de la

⁷ El peso de la calificación de la fuerza de trabajo puede quedar reflejado en las siguientes estadísticas, en las cuales vemos como algunos de los países de la UE-10 están en lugares notables dentro del contexto de la Unión Europea: Según el *World Investment Report*, dentro de la Europa de los 25, en términos de población empleada en sectores de alta tecnología, Malta lideró con 4% del total del empleo en ese sector. Fue seguido por Irlanda y Hungría con 2.7% y 2.6% respectivamente. Bélgica, Grecia, España, Lituania, Luxemburgo, Holanda, Polonia y Portugal no alcanzaron un porcentaje de 1% de empleo en manufactura de alta tecnología. En manufactura de alta tecnología media, Alemania lideró tanto en términos absolutos, con 3.3 millones de personas empleadas, como en términos relativos, con el 9.4% del total del empleo en este sector. Fue seguido por la República Checa, 7.7%, por Eslovenia, con 7.2% y por Eslovaquia, con el 7.0%.

Unión Europea y para 1993 de 136%. El desempleo en 1987 era de 17% y en 2003 fue de 4%. La deuda del gobierno disminuye de 112% del PIB al 33%. El crecimiento promedio del PIB de los años noventa fue de 6.9%. La IED ha sido clave en su desarrollo.

La Inversión Extranjera Directa como factor clave de la integración de la UE-10 y UE-2

A partir de 1990, los flujos de IED han crecido notablemente en los países del este de Europa. Los países que han recibido la mayor inversión han sido Polonia, República Checa, Hungría y Eslovaquia.

Los nuevos integrantes de la UE se están constituyendo en nuevos centros manufactureros. Por ejemplo, Eslovaquia se está convirtiendo en una zona mundial de ensamble de automóviles. En Eslovenia se produce el coche Clío y farmacéuticos Sandoz ha hecho inversiones fuertes. En Hungría han invertido empresas como Audi y Telekom.

Si bien se constituyen en centros de producción importantes, y han despertado temores de que las inversiones se irán hacia estas zonas en vez de a la “vieja Europa”, no obstante el ingreso de IED en estos países es mucho menor en proporción al que llega a UE-15, como podemos ver en el Cuadro 4. También podemos notar que los grandes inversionistas de la UE-10 y 2 son el resto de los países de la UE.

Si tomamos como referencia el año 2003, notamos que mientras que los países de UE-10 recibieron 11.5 miles de millones de dólares, la UE-15 captó 295.2 miles de millones de dólares, es decir, los países UE-10 recibieron el 3.8% de lo que ingresó

a la UE-15. La proporción es muy pequeña aún.

En general en estos países la IED se ha caracterizado por actuar en actividades de infraestructura de servicios, como banca, telecomunicaciones, agua y electricidad. Excepto en Eslovenia, los bancos extranjeros controlan la mayoría de los activos bancarios. En telecomunicaciones también domina el capital extranjero (a diferencia de Rusia, donde el 9% es extranjero y el resto nacional).

La realidad social de los recién llegados

El desarrollo del “Tigre Celta” ha sido un incentivo para los nuevos integrantes, sobre todo ante el complejo escenario social que ahora enfrentan, pues si bien han tenido tasas de crecimiento superiores a las de la “vieja Europa”, la transición económica

ha tenido costos sociales muy altos, y han generado una fuerte polarización social. Dentro de los sectores ganadores están los jóvenes calificados, y entre los perdedores, los ancianos jubilados. Los campesinos han mejorado gracias a los subsidios de la UE.

En Polonia, por ejemplo, existe un porcentaje de la población que hace uso de los cafés y restaurantes del centro. Hablan alemán e inglés y tienen computadoras en sus casas. Pero acabándose la sección de los rascacielos nuevos están los pueblos grises con calles sin pavimentar y hombres con botellas de cervezas a mediodía tomando el sol, sin trabajo. “La región de Lublin está entre las más golpeadas. La tasa de desempleo oficial está cerca del 15%, pero en pueblos como Zamosc, cerca de la mitad de la población está sin trabajo.

CUADRO 4
FLUJOS DE IED EN LA UNIÓN EUROPEA. COMPARATIVO DE UE-10 CON LA UE 15
(MILES MILLS DLS)

País	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2003
UE 10	12.2	16.7	18.6	20.3	18.4	22.6	11.5
Rep. Checa	2.6	3.7	6.3	5.0	5.6	8.5	2.6
Hungría	5.1	3.8	3.3	2.8	3.9	2.8	2.5
Polonia	3.7	6.4	7.3	9.3	5.7	4.1	4.2
Eslovaquia	0.3	0.7	0.4	1.9	1.6	4.1	0.6
Mundo	335.7	690.9	1086.8	1388.0	817.6	678.8	559.6
UE-15	114.6	249.9	479.9	671.4	357.4	374.0	295.2
Francia	23.7	31.0	46.5	43.3	50.5	48.9	47.0
Alemania	12.0	24.6	56.1	198.3	21.1	36.0	12.9
Irlanda	1.4	8.6	18.2	25.8	9.7	24.5	25.5
España	6.3	11.8	15.8	37.5	28.0	35.9	25.6
% IED en UE-10	10.6	6.7	3.9	3.0	5.1	6.0	3.9

Fuente: ONU, 2004

Rudnik es considerada la comunidad más pobre en el país, pero hay cientos de Rudniks en Polonia” (*Der Spiegel*, 2007).

En Eslovaquia, mientras que el oeste tiene un capitalismo próspero, en el este cientos de miles viven en condiciones en las que la electricidad y agua corriente son lujos raros. “En Roma (Eslovaquia), 90% son desempleados y viven sin apoyo estatal: dinamita social que el primer ministro ha fomentado como parte de sus reformas neoliberales. En varias ciudades se han saqueado centros comerciales y negocios pequeños. El gobierno respondió con la policía y tropas. Las autoridades locales han comenzado a ofrecer puestos de trabajo en servicios públicos. La brecha entre ricos y pobres se ha ensanchado dramáticamente en los últimos años” (*Der Spiegel*, 2007).

Palabras finales

La llegada de estas economías puede tener un impacto en la UE: ofrece nuevos mercados, mano de obra barata, y con ello pues puede dar lugar a un aceleramiento de la reestructuración industrial de la UE.

Quizás en una escala distinta a la esperada, el ingreso de estos 12 países a la Unión Europea está creando las condiciones para forzar hacia una “flexibilización” mayor de la fuerza de trabajo, de modo que los despidos sean más fáciles, las prestaciones tiendan hacia la baja y los niveles salariales disminuyan. Sería en pocas palabras un golpe hacia la “Europa social” por parte de la “Europa empresarial”.

La UE ha presentado mayor rigidez en su economía, acompañada de mayor desempleo, mayores salarios, más poder sindical y mayores prestaciones vacacionales.

Esto es interpretado como un freno por la “Europa Empresarial”, de modo que se tenga la posibilidad de contar con el abaratamiento de los costos de aquellas fases intensivas en trabajo tanto en la industria como en los servicios. El caso de Eslovaquia y la industria automotriz es un caso de ello.

No hay que olvidar que las fuerzas impulsoras más fuertes de la UE son las mismas que en la región del TLCAN, a pesar de sus rasgos socialdemócratas: las empresas transnacionales. Los empresarios de la UE-15 no dejarán pasar esta oportunidad y de hecho los principales inversionistas de la UE-10 son los UE-15, especialmente Alemania, Austria y Holanda.

El costo social de implementar una economía capitalista sin fortalecer la protección de los sectores empobrecidos dadas las modificaciones estructurales de la economía en la UE-10 puede ser muy alto, y sin duda representa un foco de alarma para el desempeño económico-social de la Unión Europea en su conjunto.

De modo que si bien la mano de obra barata y calificada que ya existe dentro de las fronteras del bloque europeo mismo en los países de Europa central y del este, ofrece una ventaja competitiva para esta región, está también presente el juego del doble filo dadas las dificultades recientes de absorber e integrar socialmente a un porcentaje cada vez más amplio de la población dentro del mercado laboral activo.

BIBLIOGRAFÍA

- Der Spiegel*, (2007) *Der Spiegel on line*, Junio
El País, (2005) *El País*, viernes 11 de noviembre.
El País, (2006a) *El País*, Martes 28 de noviembre.
El País, (2006b) *El País*, lunes 16 de octubre.
El País, (2007) *El País*, Lunes 8 de enero
European comisión, (2006) *European Economy*.
Occasional Papers, May. http://ec.europa.eu/economy_finance/index_en.htm Pág.1. (28-enero-2007).
- La Jornada* (2005) *La Jornada*, martes 15 de noviembre.
ONU (2005) *World Investment Report, 2004*
ONU (2005) *World Investment Report, 2005*

La salud sustentable y ambiente social

Helder Osorio Moranchel*, **Samuel Amador Vázquez****, **Beata Tanka***^a**

Aportes, Revista de la Facultad de Economía, BUAP, Año XII, Número 36, Septiembre- Diciembre de 2007

*Introducción*¹

En la actualidad, el debate que versa sobre el desarrollo sustentable ha sido adoptado no nada más por organismos internacionales (ONU, BM, etc.), sino llevado a su praxis por instituciones del mismo carácter y por los gobiernos de distintos países del mundo. En las últimas tres décadas, la mayoría de los países y la comunidad científica observaron que el modelo de desarrollo actual causó graves problemas para la naturaleza, la sociedad y la economía. Así empezó la búsqueda de otras alternativas que permitieran una producción, consumo y creci-

miento sustentable en el tiempo. Pero la sustentabilidad no se puede limitar solo a la economía sino debe de tomar en cuenta otros aspectos: sociales, culturales, ecológicos (SEMARNAP, 1997).

La posible solución a estos problemas, es un sistema que evite la explotación tanto de los recursos naturales sin considerar su renovación, como de la fuerza de trabajo de muchas personas manteniéndolas en condiciones de miseria y marginación. Es decir, un sistema que permita vivir mejor hoy y en el futuro. ¿Qué sistema puede asegurar todo esto? ¿Hay solución para todos los aspectos? Responder a ello es un importante reto que se plantea el desarrollo sustentable, ya que la problemática es demasiado compleja.

La salud entendida como el bienestar físico, mental y social supone condiciones ambientales sustentables, en el sentido de un medio ambiente limpio, y un ambiente social (trabajo, vivienda) “sano” que no exponga a los individuos a la contaminación, y que además permita llevar una vida con menos estrés. Hay que resaltar que en condiciones de pobreza, el entorno antes descrito es difícil de alcanzar, y que la pobreza en el mundo es una constante que

* Catedrático de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Maestro en Economía por la misma institución. Correo electrónico: helderom@eco.buap.mx

** Profesor de Entorno Económico en la Universidad Iberoamericana-Puebla y estudiante del Doctorado en Sociología en el Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades «Alfonso Vález Pliego» BUAP. Correo electrónico: samuel.amador@iberopuebla.edu.mx

*** Maestra de Economía por la F.E. de la BUAP. Correo electrónico: tankabeata@yahoo.com.

¹ Los autores quieren agradecer los comentarios y sugerencias hechas por la maestra Rosalía Vazquez Toriz y del dictaminador anónimo designado por la revista para la realización de esta investigación.

afecta en gran medida a los países subdesarrollados.

Si bien el problema de la salud insostenible es un problema que atañe a todo el mundo, en los países subdesarrollados adquiere dimensiones considerables.

El objetivo de este trabajo es analizar la salud desde el punto de vista de la sustentabilidad. El contenido de la investigación se divide de la siguiente manera: en la primera parte se definirá la salud sustentable, en la segunda se concretizará su relación con el ambiente social (estilo de vida y cómo éste se agudiza en la pobreza); en la tercera, se propondrán indicadores que nos ayudan a medir los impactos del ambiente social en la salud y específicamente en la sustentabilidad de la salud, y finalmente se harán unas reflexiones generales.

La Salud Sustentable

El problema de la salud o enfermedad en los organismos vivos es algo que los acompaña hasta su muerte, por tanto podemos decir que el ser humano como organismo vivo, forzosamente está sometido a esta condición “natural”.

Aunque hay una enorme diferencia entre la “enfermedad” que el organismo vivo necesita para poder crear defensas y la enfermedad que es ocasionada por un “contexto adverso” en el cual se ve envuelto el organismo vivo. En el caso del hombre, el contexto en el que se desenvuelve es un contexto económico, natural, social, político y cultural.

Los problemas económicos a los que se enfrenta el hombre actualmente no son los mismos con los que se enfrentó en el pasado, ya que hablamos de un viraje histórico, pues pasó de un mundo “vacío” a un mundo

“lleno” en la actualidad (Dali, 1997: 41). Por tanto sus condiciones de vida, y entre ellas las de salud, no son las mismas.

El problema del desarrollo económico al que nos enfrentamos actualmente es bastante complejo, ya que el subsistema económico está alcanzando los límites respecto a los recursos y a la capacidad que tiene el ecosistema global para recibir residuos (Goodland, 1997: 22). Esta situación tiene muchas consecuencias sobre la actividad económica, política y social del hombre, particularmente sobre sus condiciones de vida.

Los modelos de desarrollo económico que no integraron las dimensiones sociales y naturales del ambiente, implementados en el siglo pasado, han tenido consecuencias adversas no sólo en el ámbito económico, sino también en las dimensiones ecológica y social. Por ejemplo, en la dimensión social encontramos la pobreza y desigualdad; en la dimensión ecológica, el agotamiento de los recursos naturales y la capacidad del Ecosistema Global para ser sumidero de desechos. El deterioro del recurso natural no tiene precedentes históricos: el calentamiento global, el hoyo en la capa de ozono, etc.

En la dimensión social, la salud o enfermedad está ligada al estilo de vida representativo del tipo o modelo de desarrollo que se implemente, ya que, por ejemplo, el estilo de vida del *consumismo* que se practicaba y pregonaba en el siglo pasado es precisamente reflejo de una visión que se tenía de la naturaleza (Gudinas, 2002: 32), o bien es producto de la forma del modelo de desarrollo que se impulsa. Más aún, en los países que presentan mayores índices de concentración del ingreso y pobreza, los problemas relacionados a este tópico se potencializan

y complejizan, haciendo más difícil encontrar alguna senda de solución.

Ante la complejidad del problema del desarrollo, dado que implica muchas áreas del pensamiento científico, disciplinas y dimensiones, es necesario construir una propuesta o alternativa que se centre en esta multidimensionalidad del problema. Esta alternativa se ha estado construyendo aproximadamente en la palestra mundial desde hace tres décadas. Aunque es difícil tener una definición bajo la cual se encuentren incluidas todas las opiniones referentes al desarrollo, convencionalmente se parte de una.

El desarrollo sustentable es una alternativa de desarrollo que procura la satisfacción de las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer la capacidad de satisfacción de las necesidades de las generaciones futuras.

Hablar de desarrollo es hablar de sustentabilidad ya que el desarrollo es en sí el bienestar de las personas, incluyendo su calidad de vida. Por tanto el acceso al empleo, a los servicios de salud, educación y vivienda, agua y drenaje, etc., son parte del desarrollo, pero también la calidad del ambiente natural es parte de la calidad de vida en el desarrollo (Aguilar, 2002: 100).

Entonces, es posible hablar de salud sustentable siempre y cuando efectivamente se construya una realidad de desarrollo sustentable, es decir, donde exista una concepción de vida y una lógica económica ambiental distinta. Para que existan condiciones de vida saludable-sustentable en las presentes generaciones y en las futuras es necesario apoyarse en el paradigma del desarrollo sustentable.

Desde nuestra perspectiva la salud sus-

tentable la definimos como aquel estado en el que el desarrollo de la vida transcurre sin tener que lidiar con un ambiente externo adverso (caracterizado por el hoyo en la capa de ozono, la contaminación en el aire por grandes emisiones de CO₂, la contaminación de ríos, el deterioro del suelo, la utilización indiscriminada de nanotecnología y de transgénicos en la producción, etc.) que la afecte constantemente y que atente sobre todo contra la existencia del ser vivo. Algunas enfermedades son necesarias para el desarrollo natural y la existencia de la vida, pero cuando hablamos de enfermedades producto del deterioro ambiental, del estilo de vida propio de un modelo de desarrollo específico que no contempla las demás dimensiones, entonces estamos hablando de la salud “insustentable”.

Las condiciones de vida de la gente que padece una salud insustentable en la actualidad se manifiestan de múltiples formas y en múltiples enfermedades producto del deterioro ambiental, del crecimiento económico (bajo un modelo de desarrollo que no contempla las demás dimensiones o que está basado en la concentración de la riqueza y el crecimiento de la pobreza) o del estilo de vida de las personas.

Algunas enfermedades producto del deterioro ambiental pueden ser el cáncer en la piel y el daño a las vías respiratorias y pulmones por la enorme cantidad de CO₂ que existe en el aire que respiramos. Otras enfermedades producto del ambiente social insustentable en el que vivimos son por ejemplo, el estrés, el tabaquismo, el alcoholismo, la drogadicción, la obesidad, la diabetes, el agravante de la inactividad física, etc.

Aunque el objetivo no es dar una lista

exhaustiva de las enfermedades que tenemos que combatir o que no deberían existir cuando hablamos o caracterizamos la salud sustentable, es necesario dar algunos elementos que la caractericen.

Lo que caracteriza la salud sustentable es:

§ La calidad y esperanza de vida: la salud debe ser un elemento de sustentabilidad en las sociedades, en donde se tenga un incremento tanto en la cantidad de vida (años de vida) como en la calidad con que se tenga esa vida; así se desea que la cantidad de vida se incremente con el paso del tiempo, que las generaciones presentes vivan más años que las anteriores, y a su vez que las generaciones futuras puedan vivir más que las actuales; aunado a esto la salud de las personas al menos debe ser igual o mejor que las que le precedieron. Dicho de una manera más simple y cuantificable, se desea que *la esperanza de vida de una población se esté incrementando con el paso de los años, y que además, las tasas de morbilidad sean cada vez menores y que los años de vida que se vayan incrementando sean al menos la cantidad mínima de años saludables con que pueda vivir una persona en el futuro.*

§ Un estilo de vida no proclive a tomar un vicio como el tabaquismo, alcoholismo, drogadicción, etc.

§ No heredar enfermedades a las generaciones siguientes: con la introducción del desarrollo sustentable se eliminan las razones de contaminación del suelo, agua, aire que afectan a la salud, pero esa no es la única fuente de

enfermedades que se pueden padecer, sino también existen riesgos producto del consumo de los alimentos transgénicos (Tickner, 2003) y la utilización de nanopartículas en la producción de diversas mercancías. Por otra parte también existen riesgos de enfermedades genéticamente transmisibles, como lo son la diabetes, el ser propenso al cáncer, enfermedades del corazón, y todas ellas producto del estilo de vida de las pasadas generaciones.

§ La actividad física también es un elemento imprescindible en el análisis, ya que en la actualidad el ejercicio físico difícilmente forma parte de nuestro estilo de vida.

Es necesario hacer énfasis en la importancia que tiene el principio precautorio para la realización de una salud sustentable. Pues, las políticas que se basan en el principio precautorio, son preventivas y no de control de los riesgos o daños. En lo esencial, el principio de precaución cambia el enfoque de la toma de decisiones: el enfoque pasa de centrarse en los riesgos, respecto a los cuales existe un elevado grado de incertidumbre y resultan difíciles de calibrar, a centrarse en las soluciones para los problemas, para los que a menudo podemos tener un más alto nivel de certidumbre. Esto implica que el beneficio de la duda se les otorga a los seres humanos y el ambiente en función de la incertidumbre y la ignorancia científica, en vez de otorgársele a una sustancia o acción determinada. Es decir, si en producto se tienen sospechas o simplemente ignorancia sobre los riesgos que su uso o consumo puedan acarrear al ser humano, éste se evitará o retirará del

mercado, dando así prioridad al cuidado de la salud humana.

La OMS (2005) menciona que una parte importante para la prevención de las enfermedades, en especial las crónicas sin excluir las que se encuentran vinculadas al ambiente social, es proporcionar la información correcta y pertinente para su atención y prevención, tanto a los especialistas de la salud como al público en general.

Dentro de las enfermedades crónicas, se encuentran enfermedades cardiovasculares, cánceres, trastornos respiratorios crónicos, diabetes, enfermedades osteomusculares, trastornos genitourinarios; las cuales como ya se ha mencionado son fuertemente influenciadas etiológicamente por el ambiente social y el estilo de vida actual.

Asímismo, la aplicación del principio precautorio a la producción de alimentos con transgénicos² y la utilización de la nanotecnología es una necesidad más que evidente, ya que las implicaciones en ambos campos no son del todo conocidas y podemos valernos del beneficio de la duda para resolver este problema. Aunque en realidad, durante los últimos años se han encontrado evidencias sobre las implicaciones que esos consumos traen al cuerpo humano (Tickner, 2003).

La relación entre el Ambiente Social y la Salud Sustentable

El tema de la salud, vista como un elemento de sustentabilidad en el desarrollo de las sociedades ha sido poco abordado, sin em-

bargo es pertinente retomarlo para establecer políticas y acciones para fomentar el desarrollo sustentable integral.

Partiendo de la definición de la salud sustentable, se puede concluir que el estilo de vida, y sus agravantes en la pobreza, tienen un fuerte peso en determinarla. Por tanto nos proponemos enfocarnos en esta relación.

Primero, ¿cómo se relaciona el estilo de vida con el ambiente social? El ambiente en general abarca tres dimensiones (National Institute of Environmental Health Sciences, 2005): la dimensión natural, la económica y la social. El ambiente natural está formado por agua, aire y suelo y todo aquello físico, químico y biológico del entorno. El ambiente económico incluye estructuras físicas donde la gente vive y trabaja, es decir: casas, oficinas, escuelas, ranchos, fábricas, comunidades, carreteras, transporte, prácticas del uso del suelo y manejo de desechos. El ambiente social lo integran factores de estilo de vida como dieta, deporte, estado socioeconómico (desigualdad y marginación), y otras influencias sociales que pueden afectar la salud. En suma, el estilo de vida es la parte más evidente del ambiente social.

Segundo, se considera que la relación entre ambiente social y salud sustentable es más evidente (en el sentido de sus efectos directos) que la relación entre salud sustentable y ambiente natural o ambiente económico. ¿Cómo se puede medir el efecto concreto de la utilización de fertilizantes en la salud? La utilización de fertilizantes u otros agroquímicos se relaciona con la erosión del suelo y con la reducción de productividad, pero es difícil asegurar en qué porcentaje los incluyen las plantas cultivadas

² Por ejemplo: El "96.5% de los consumidores mexicanos ignora qué son los transgénicos o no sabe si los está comiendo y en qué alimentos, en tanto que un 98 % de los mexicanos opina que las empresas deben informar en sus etiquetas si sus productos contienen transgénicos." (Greenpeace;2005:2)

en cada suelo y es más difícil cuantificar, al consumir esas plantas, cuánto de los químicos utilizados se acumula en el organismo del ser humano a largo plazo. Por el contrario, el comer mucha grasa o no hacer ejercicios afectan a la gente directamente en la forma de enfermedades por ejemplo.

También, la relación directa entre el ambiente social y la salud sustentable es motivo de análisis de los informes de salud de carácter nacional y mundial, entre ellos: el presentado por el INEGI-INE para el año 2000, y los respectivos de Estados Unidos y la Unión Europea; y el de la Organización Mundial de la Salud 2005. Estos informes de salud analizan las principales causas de mortalidad y las tendencias en la salud de la población. Esas causas son enfermedades como el cáncer, diabetes, enfermedades del corazón, etc. A su vez, los principales factores en estas enfermedades están relacionados con la dieta y la inactividad (Health and Human Services, 2004): los comportamientos y factores de riesgo en la salud tienen un efecto significativo en la condición de la salud. El fumar cigarrillos incre-

menta el riesgo de cáncer en el pulmón, enfermedades del corazón, enfisema pulmonar, y otras enfermedades respiratorias. El sobrepeso y la obesidad incrementan el riesgo de muerte y enfermedad, así como, el grado de severidad de la enfermedad. La actividad física regular disminuye el riesgo de enfermarse y fortalece las funciones físicas. El consumo alto y crónico de alcohol y de drogas ilegales incrementa el riesgo de enfermarse y sufrir accidentes.

1. Factores de riesgo:

De acuerdo al desarrollo anterior, se observa que la relación entre el ambiente social y salud sustentable es directa e importante. Pero dentro del ambiente social ¿cuáles son los elementos más determinantes en la salud sustentable? Es decir, ¿cuáles son los factores de riesgo desde el punto de vista de la sustentabilidad de la salud?

Retomando la definición de la salud sustentable presentada en el apartado anterior y el ambiente social entendido como estilo de vida, se consideran los siguientes factores de riesgo:

TABLA 1
BENEFICIOS DE LA ACTIVIDAD FÍSICA

Regulación del peso	
Reduce la morbilidad en 30-50%	
Reduce el riesgo en:	Enfermedades del Corazón
	Cáncer de colon
	Hipertensión
	Osteoporosis
Contrarresta los síntomas en:	Problemas musculoesqueléticos
	Depresión
	Ansiedad

Fuente: Elaboración propia con base en European Comision 2002 y Health and Human Services 2004

- § Inactividad física
- § Tabaquismo
- § Nutrición y obesidad
- § Estrés
- § Alcoholismo

Ellos son los mayores “asesinos” de la población. *La inactividad física* agrava los efectos de los otros factores y en sí mismo debilita el organismo y condición psíquica de la gente. Porque hacer ejercicios regularmente ayuda a controlar el peso, fortalece la función física (ver tablas 1 y 2). El sólo hecho de hacer ejercicios de una manera moderada, reduce la morbilidad de un 30 a un 50%, o una hora de caminata por día es suficiente para disminuir la desmineralización de los huesos que la mayoría de las

mujeres mayores de 50 años padecen. (European Comision, 2002).

Los riesgos del *tabaquismo* son las más conocidas en todo el mundo. En Europa y en los Estados Unidos intentan reducir el número de fumadores y la dependencia que se tenga al tabaco, a través de leyes estrictas indicando dónde se puede fumar y de impuestos especiales para tabaco y bebidas alcohólicas con el fin de encarecerlos tanto como se pueda para desincentivar su consumo. El fumar es la principal causa de enfermedades respiratorias y de corazón y del cáncer pulmonar que está fuertemente ligado con una alta tasa de mortalidad. (ver tabla 3)

El *alcoholismo* está más relacionado

TABLA 2
DETERMINANTES DE MORBILIDAD Y MORTALIDAD

Determinante	Problema de la salud
Dieta e Inactividad	Enfermedades del Corazón Evento Vascular Cerebral Obesidad Diabetes Cálculos biliares Osteoporosis Cánceres

Fuente: Elaboración propia con base en European Comision 2002 y Health and Human Services 2004

TABLA 3
DETERMINANTES DE MORBILIDAD Y MORTALIDAD

Determinante	Problema de la salud
Fumar	Cáncer de pulmón Enfermedades crónicas del pulmón Enfermedades del corazón Enfisema Pulmonar Evento Vascular Cerebral Enfermedades respiratorias

Fuente: Elaboración propia con base en European Comision 2002 y Health and Human Services 2004

con enfermedades de hígado y es un factor importante en causar accidentes en vehículos que van de graves hasta fatales:

El hecho de que en los últimos dos años se haya incrementado un 10 por ciento el consumo de alcohol en México ha ocasionado más de la mitad de las muertes por accidentes de tránsito, revelan estudios realizados por la Secretaría de Salud. (Huesca, 2005)

El cuarto factor de riesgo es *la nutrición y obesidad* (ver tabla 4). Estudios epidemiológicos y actuarios, han mostrado que el incremento en el peso corporal está asociado con el exceso de morbilidad y mortalidad. Entre los adultos, el sobrepeso y la obesidad elevan el riesgo de enfermarse del corazón, de contraer diabetes y algunos tipos de cáncer. Entre los niños y adolescentes, la obesidad incrementa el riesgo de un alto nivel de colesterol, hipertensión y diabetes. (Health and Human Services, 2004)

Por último, el factor del *estrés* está asociado con el acelerado ritmo de vida que se tiene actualmente, así como por el aumento en los requisitos profesionales, sociales, familiares, etc., o en la creciente competencia existente entre individuos, que

afecta cada vez a más personas y su efecto es cada vez más grave. El estrés está ligado principalmente con enfermedades de corazón, como lo es el infarto.

En resumen, todos estos factores arriba descritos tienen efectos graves para la salud humana, y a su vez las enfermedades sobre la calidad de vida, reduciendo los límites de cualquier actividad, ya sea el trabajo o cualquier actividad física; e incluso, en algunos casos se trata de enfermedades para las que aumenta el riesgo de las generaciones futuras de ser propensas a contraerlas (por ejemplo el cáncer, diabetes). Por eso se les considera como los principales factores de riesgo para la salud sustentable. Estos factores son heredados en nuestro caso por un estilo de vida conocido como el occidental.

En un informe realizado por la OMS (2005) sobre las enfermedades crónicas, se menciona que éstas son la principal causa de muerte en el mundo. Sin embargo se enfatiza que los países pobres son los más afectados por esta causa, 80% del total mundial de muertes se dan en estos países.

Dichas enfermedades son, además de un problema médico, también un problema económico para las personas que lo padecen, para los familiares, para la comunidad

TABLA 4
DETERMINANTES DE MORBILIDAD Y MORTALIDAD

Determinante	Problema de la salud
Sobrepeso y obesidad	Enfermedades del corazón Diabetes Cánceres Hipertensión Alto nivel de colesterol

Fuente: Elaboración propia con base en European Comision 2002 y Health and Human Services 2004

y en general para los países, esto debido al costo del tratamiento médico (incluyendo medicamento), incapacidad y atención de terceros hacia el enfermo. Paradójicamente, el informe menciona que la prevención y el control de las enfermedades crónicas no son demasiado caros, y pueden llevarse a cabo de manera viable en los países pobres.

En el mismo sentido: “en todo el mundo las personas pobres tienen muchas más probabilidades que las ricas de desarrollar enfermedades crónicas, y en todas partes tienen más probabilidades de morir por esa causa” (OMS;2005:10). Situación, que a largo plazo, agrava y prolonga la dualidad pobreza-enfermedad de las personas.

Indicadores

Una vez definida la salud sustentable y tras haber observado una relación directa entre el ambiente social (estilo de vida) y la salud, es conveniente mostrar algunos indicadores que evidencien estas relaciones.

Los indicadores son una herramienta útil para obtener información acerca del tema, al ubicarlo y caracterizarlo de manera más precisa; asimismo pueden ser retomados por los tomadores de decisiones al ayudarles a priorizar y definir políticas.

Para tal propósito se desarrolló un cuadro que retoma el esquema tipo PER (Presión-Estado-Respuesta) que propone la ONU para evaluar el tránsito al desarrollo sustentable, en el cual se hace referencia al estilo de vida que ejerce presión sobre el estado de la salud del ser humano y sobre qué políticas o instrumentos están destinados a solucionar o dar respuesta a la problemática.

El sistema PER permitirá organizar y clasificar información sobre la situación de la salud sustentable, al permitir ubicar y

conocer los problemas, sus causas y las posibles soluciones que pueden darse a los primeros, y así evaluar el posible progreso dirigido a alcanzar la salud sustentable.

La estructura del sistema PER es útil para identificar aspectos prioritarios o de emergencia, es decir, los aspectos del estilo de vida que son perjudiciales para la salud, en qué medida los primeros influyen en los segundos, y así poder determinar la manera (posiblemente políticas públicas) de ayudar a tratar de cambiar o modificar tales estilos de vida.

Los indicadores propuestos, especialmente “los principales”, se pueden encontrar con facilidad en muchos otros países, lo que permite hacer una comparación internacional e incluso entre los estados de la república mexicana.

Los indicadores puestos en el cuadro 1 están retomados de Los Indicadores de Desarrollo Sustentable publicado por INEGI-INE (2000), en los reportes de salud publicados por European Commission y Health & Human Services, para la Unión Europea y los Estados Unidos, respectivamente, además de las contribuciones de los autores de este trabajo.

El cuadro está dividido en indicadores principales (que están escritos en letras negritas y alineadas a la izquierda) y algunos de estos están subdivididos en categorías más específicas (con letras normales y al centro).

Se cuenta con 25 indicadores principales para medir la salud sustentable; de ellos, siete son de presión, nueve son de estado y otros nueve de respuesta. Sin embargo, algunos de ellos y principalmente los de presión se pueden ir complementando con categorías de género, edad, entre otras, con

CUADRO I
INDICADORES DE LA SALUD (IN)SUSTENTABLE

	Presión	Estado	Respuesta
	Prevalencia de personas que fuman a diario	• <i>Esperanza de vida al nacer</i>	• <i>Proporción de químicos potencialmente peligrosos monitorizados en los alimentos*</i>
	por edad	Esperanza de vida a los 65 años	• <i>Gasto total en salud respecto al Producto Interno Bruto (PIB)</i>
	por género	Años de vida saludables a los 65 años por género	• <i>Gasto nacional en servicios locales de salud</i>
	año de iniciación	Morbilidad y Mortalidad en Cánceres	Impuestos a drogas legales
	años de fumador	por edad	Campañas en pro de la salud
	Prevalencia de tomadores	por género	Controles nacionales en la advertencia de venta de tabaco
	por edad	por ubicación	Políticas para evitar fumar en lugares cerrados
	por género	Morbilidad y Mortalidad Enfermedades circulatorias	Gasto total en salud preventiva e información respecto al gasto en salud
	año de iniciación	por edad	Centros deportivos públicos por habitante
	años de tomador	por género	
	por edad	Enfermedades del corazón	
	por género	Enfermedades cerebrovasculares	
	Actividad física (tiempo dedicado)	Morbilidad y Mortalidad Enfermedades respiratorias	
	por género	por edad	
	por género	por género	
	Porcentaje con sobrepeso	Enfermedades crónicas del pulmón	
	Porcentaje con obesidad	Enfisema Pulmonar	
	por edad	Asma	
	por género	Porcentaje de personas con diabetes	
	Tipo de alimentos consumidos (carne, fruta, cereales, etc.)	Osteoporosis	
	Porcentaje de personas que se han sentido regularmente estresadas	Gasto per cápita en consumo de medicamentos	
	por edad		
	por género		
	Prevalencia en el uso de drogas		

Nota: los indicadores en letra cursiva son los indicadores retomados de la ONU

lo que el número crece.

En el apartado de respuesta, nos encontramos que oficialmente (agenda 21) existe una carencia de estos indicadores.

Por tanto nosotros retomamos algunas experiencias de países como los Estados Unidos y la Unión Europea, para proponer algunos indicadores que describen esta relación salud-ambiente social (estilo de vida), pero también buscando dar algunas propuestas para solucionar este problema. Por ejemplo “el gasto total en salud preventiva e información respecto al gasto en salud”, el cual trata de representar la concepción que se debe de tener sobre el cuidado de la salud, es decir, si es preventivo o es paliativo.

Otro ejemplo, es el indicador de “Proporción de químicos potencialmente peligrosos monitoreados en los alimentos”, en el que se pretende hacer uso del principio precautorio, ya que uno de los elementos de este principio, es que los productores tienen la obligación de informar sobre los componentes del producto (que pueden ser riesgosos para la salud humana).

En el apartado de presión los indicadores miden o expresan los efectos del ambiente social para la salud humana, por ejemplo el “Tipo de alimentos consumidos (carne, fruta, grasa animal o vegetal, productos procesados o frescos, etc.)”

El apartado de estado nos muestra como se encuentra la salud de la población producto del estilo de vida, por ejemplo el “Porcentaje de personas con diabetes” ya que es una enfermedad que está fuertemente ligada con el sobrepeso, la inactividad física y la dieta entre otros factores; sin embargo, esta enfermedad constituye adicionalmente un elemento potencializador de otras enfermedades, muchas de ellas crónicas (ver tabla 5).

Los indicadores de la salud (in) sustentable pueden proporcionar un diagnóstico de la situación de la salud, sin embargo, como se mencionó más arriba, a través de un análisis dinámico es como se puede tener una evaluación de si se está transitando hacia una salud sustentable. Aunque, como también ya se sugirió, el cuadro tipo PER puede servir para hacer comparaciones entre países o estados de la república, y poder realizar un análisis comparativo y determinar las posiciones entre los entes analizados, si se tienen estilos de vida más o menos cercanos a la sustentabilidad.

Conclusiones

Sólo es posible hablar de salud sustentable siempre y cuando efectivamente se construya una realidad de desarrollo sustenta-

TABLA 5
DETERMINANTES DE MORBILIDAD Y MORTALIDAD

Determinante	Problema de la salud
Diabetes	Retinopatía diabética
	Fallas renales
	enfermedades del corazón
	Neuropatía
	Enfermedades alimenticias

Fuente: Elaboración propia con base en European Comision 2002 y Health and Human Services 2004

ble, donde naturalmente exista una concepción de vida y una lógica económica-ambiental distinta a la que actualmente impera sobre todo en países subdesarrollados, cundidos de pobreza extrema.

Las condiciones de vida de la gente que padece una salud insustentable en la actualidad se manifiestan de múltiples formas y en múltiples enfermedades producto del deterioro ambiental, del crecimiento económico (bajo un modelo de desarrollo que no contempla las demás dimensiones) o del estilo de vida de las personas. Más arriba hemos puntualizado algunas enfermedades, y llegamos a la definición de que la salud sustentable, es aquel estado en el que el desarrollo de la vida transcurre sin tener que lidiar con un ambiente (Social, Natural y Económico) externo adverso, que la afecte constantemente y que atente sobre todo contra su existencia. Algunas enfermedades son necesarias para el desarrollo natural y la existencia de la vida, pero cuando hablamos de enfermedades producto del deterioro ambiental, del estilo de vida producto de un modelo de desarrollo específico que no contempla las demás dimensiones, entonces estamos hablando de la salud insustentable.

Uno de los principales puntos que trata de destacar el trabajo es el de poner el acento en que muchas de las veces, las principales causas de las enfermedades (algunas de ellas mortales), son producto del mismo medio social (pobreza y marginación) en que se desenvuelven las personas que las padecen, es decir, son provocadas por los estilos de vida prevalecientes.

La salud sustentable es producto del ambiente social, natural y económico, dicha salud sustentable tiene una relación que es

más evidente y directa con el ambiente social, y a su vez particularizando, el estilo de vida tiene un fuerte peso.

Los elementos que son necesarios modificar en el estilo de vida moderno para alcanzar una salud sustentable son los siguientes:

- Inactividad física
- Tabaquismo
- Nutrición y obesidad
- Estrés
- Alcoholismo

Al haber definido la salud sustentable, y observar una relación fuerte entre esta última y el estilo de vida, construimos algunos indicadores tipo PER para caracterizar esta relación.

Pensamos que las políticas social, económica y ambiental, deben atender este problema, en el aspecto de tratar de cambiar los estilos de vida que sean proclives a desarrollar enfermedades como las ya mencionadas, tratar de persuadir a las personas para que cambien sus estilos de vida: fumar, beber, obesidad, etc. por tener una actividad física más consistente, prevenir de las consecuencias que pueden tener, otorgar información acerca de las alternativas y los beneficios a largo plazo que se puedan tener, tanto para las personas a tratar como para su descendencia.

Como consecuencia de la deficiencia oficial en el tratamiento de este problema nos encontramos que en el apartado de respuesta (agenda 21) existe una carencia de estos indicadores.

Por tanto, nosotros retomamos algunas experiencias de países desarrollados como los Estados Unidos y la Unión Europea y de organismos internacionales como la OMS, pero también se incluyeron visiones más

cercanas a la perspectiva del subdesarrollo para proponer algunos indicadores que describen esta relación salud - ambiente social (estilo de vida). A su vez también intentamos dar algunas propuestas que de alguna

manera pretendan solucionar este problema, esto con el objetivo por supuesto también de completar el análisis tipo PER, y buscar proporcionar más información indicativa.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar Barajas Ismael (2002) "Reflexiones sobre el desarrollo sustentable." México. *Comercio Exterior*. Febrero de 2002, volumen 52, número 2, pp. 98-105.
- Dali Herman E. (1997) "De la economía del mundo vacío a la economía del mundo lleno: el reconocimiento de un viraje histórico en el desarrollo económico". En Robert Goodland *et al.* *Medio Ambiente y desarrollo sostenible: más allá del Informe Brundtland*. Editorial Trotta, pp. 37-50.
- European Commission (2002) *Health statistics: key data on health 2002*. Office for Official Publications on the European Communities.
- Greenpeace (2005) *Guía roja y verde de alimentos transgénicos*. 1ª Edición, Greenpeace México.
- Goodland Robert (1997) "La Tesis de que el mundo está en sus límites". En Robert Goodland *et al.* *Medio Ambiente y desarrollo sostenible: más allá del Informe Brundtland*. Editorial Trotta, pp. 19-36.
- Gudynas Eduardo (2002) *Ecología, Economía y Ética del Desarrollo Sostenible en América Latina*. Editorial DEI, San José de Costa Rica, pp. 19 – 140.
- Huesca, Patricia (2005) "En México el alcohol causa el 54% de las muertes de accidentes de tránsito de jueves a sábado, el consumo subió 10% en dos años". *La Crónica de Hoy*, 6 de diciembre de 2005 en: www.cronica.com.mx
- INEGI-INE (2000) *Indicadores de Desarrollo Sustentable en México*. www.inegi.gob.mx
- National Institute of Environmental Health Sciences (2005) What is environmental health? En <http://www.niehs.nih.gov>
- Organización Mundial de la Salud (2005) *Prevención de las ENFERMEDADES CRÓNICAS: una inversión vital*. Panorama General. OMS y Public Health Agency of Canadá.
- SEMARNAP (1997) *El desarrollo sustentable: una alternativa de política institucional*. SEMARNAP-Cuadernos. México, pp. 1-35
- Tickner, Joel (2003) "Un mapa hacia la toma de decisiones precautoria". En Fernando Bejarano y Bernardino Mata (editores) *Impacto del Libre Comercio, Plaguicidas y Transgénicos en la Agricultura de América Latina*. México, pp. 127-156
- U.S. Department of Health and Human Services (2004) *Health*, United States, 2004. DHH publication No. 2004-1232, septiembre 2004

Foro Económico

Efectividad del análisis crediticio a través de estados financieros en empresas no financieras*

Daniel Vázquez Cotera**, **Alejandro Limón Lili*****, **Arturo García Santillán******

Aportes, Revista de la Facultad de Economía, BUAP, Año XII, Número 36, Septiembre- Diciembre de 2007

I. Introducción

Comúnmente las propuestas de como lograr una efectiva gestión de cuentas por cobrar hacen énfasis en tres aspectos principalmente; *a*) en la definición de las políticas de ventas a crédito, que engloban tanto la definición de los montos como de los plazos que conviene otorgar, *b*) en el análisis de crédito que se debe elaborar para la identificación y gestión del riesgo de incumplimiento de los clientes, y finalmente *c*) en el diseño de acciones efectivas para llevar a cabo la cobranza. Todas las recomendaciones de esta naturaleza tienen como propósito favorecer el flujo financiero de la empresa y la reducción de los costos administrativos generados por el tiempo en la gestión y recuperación de los créditos incumplidos.

Un principio básico es que dicha gestión se debe asumir como una actividad riesgosa que requiere de control y supervisión permanente, por lo cual, una atención eficaz, particularmente del segundo aspecto, resulta fundamental. Para lograrlo, se recomienda comúnmente la realización de un análisis de las condiciones económicas del mercado en que operan sus clientes, así como, la conformación de bases de datos sobre su historial de cumplimiento y el análisis de sus capacidades potenciales para cumplir con sus obligaciones, para lo cual, se requiere de toda la información relevante sobre los mismos (Horne y Wachowicz, 2002; Westerfield y Jaffe, 1999; Pascal, 1998; entre otros). Para la elaboración de esto último, en los casos de algunos productos, principalmente financieros de distribución masiva, como las tarjetas de crédito y los créditos hipotecarios, algunas empresas han diseñado modelos estadísticos que permiten modelar el riesgo con base en un conjunto específico de características de los clientes, los cuales permiten otorgar una calificación o *rating* de manera objetiva sobre las posibilidades de incumplimiento (Hand y Henley, 1997; Schreiner, 2002), sin embargo, para los casos de empresas no financie-

* Los autores agradecen a la Universidad Cristóbal Colón por todas las facilidades otorgadas para la realización del estudio, así como a la empresa de Veracruz por el apoyo brindado

** Maestro en Economía, Profesor-Investigador de la Universidad Cristóbal Colón, dcotera@aix.ver.ucc.mx.

*** Licenciado en Economía, egresado de la Universidad Cristóbal Colón, lord_cupi@hotmail.com.

**** Doctor en Administración, Docente-Investigador de la Universidad Cristóbal Colón, agarcias@aix.ver.ucc.mx

ras que sus clientes son otras empresas, por la naturaleza de sus transacciones, la recomendación sigue siendo un análisis convencional de razones financieras.¹

Dicho análisis de razones financieras, al igual que los modelos de calificación de riesgos, lo que pretende es identificar las características que son representativas de los clientes para así distinguirlos y poder asumir una postura comercial apropiada en las operaciones a crédito, con la particularidad que el distintivo principal son las características financieras que se describen en los estados financieros de los clientes. Estos estudios muestran una fotografía a un periodo determinado sobre las condiciones de liquidez, apalancamiento y rentabilidad de los clientes, la cual permite a los ejecutivos poder juzgar la posibilidad de que se puedan cumplir los términos pactados. Se realiza de esta forma por que se asume que existen relaciones entre el conjunto de esos indicadores financieros y la capacidad de cumplimiento, aunque no se identifica el peso o importancia relativa que tiene cada uno de ellos por separado sobre el segundo, ni se requiere la verificación de tal relación. Para tener más confianza en los resultados, también es común que se recomiende que la información financiera que se solicite esté auditada, sin embargo, no se observan recomendaciones sobre mecanismos que permitan evaluar la efectividad del estudio *ex post*, es decir, mientras los datos estén auditados se confía en el proceso. Después

¹ Entre las principales restricciones para la aplicación de los modelos estadísticos en el segundo grupo de empresas se encuentran la heterogeneidad de las condiciones de los créditos y de los mismos clientes, así como la cantidad de datos disponibles (Mester, 1997).

de observar la fotografía, los ejecutivos, esperando en el mejor de los casos que se reproduzcan patrones observados en el pasado, o simplemente confiando en las políticas y en el método aplicado, determinan las condiciones de los créditos.

Sin embargo, es premisa lógica considerar que el proceso debe llegar a evaluar la efectividad del análisis, y por tal motivo es que se debe trabajar, a su vez, en métodos confiables que garanticen que la evaluación de los riesgos se está haciendo correctamente. En la presente investigación se trabaja en esa dirección, explorando la eficacia de indicadores financieros convencionales en la gestión de cartera, en particular en el análisis crediticio que realizan empresas no financieras, y mostrando cómo modelos utilizados en la calificación de riesgos crediticios (Credit Scoring Models o CSM) pueden ser muy útiles para estos fines. Para ello, se analizará el caso de una empresa emblemática del sector manufacturero del Estado de Veracruz y del País, que accedió a colaborar en el proyecto. Esta compañía cuenta con amplia experiencia en la gestión de ventas a crédito,² invierte una gran cantidad de recursos materiales y económicos para llevar a cabo la gestión profesional de sus cuentas por cobrar, y lo más importante, utiliza el análisis de razones financieras como fuente de información fundamental para la elaboración de sus análisis de crédito, por lo cual, la revisión de su caso puede resultar muy ilustrativo.

El resto del documento está organizado

² Por motivos de confidencialidad el nombre de la compañía, así como el de sus clientes, no serán dados.

de la siguiente manera; en el apartado siguiente se presenta una descripción de las características de los modelos estadísticos (CSM) que se pueden aplicar para la evaluación de los indicadores financieros. En la sección tres se analiza la información general de la compañía y las condiciones que prevalecían en sus cuentas por cobrar durante el periodo de 2004 y 2005. En la cuarta sección se presenta la explicación del proceso de estimación utilizado y los resultados sobre la evaluación de la efectividad de las razones financieras. Finalmente se presentan conclusiones.

II. Modelos CSM en la gestión de cartera.

Los modelos CSM principalmente se utilizan para generar un pronóstico estadístico con el propósito de identificar y reducir el riesgo asociado al impago de los clientes que cuentan con algún tipo de crédito. Éstos suponen que existen características cuantificables que afectan el riesgo, asimismo, suponen que el desempeño de los préstamos futuros con características dadas será similar al desempeño de los préstamos pasados con características similares (Schreiner, 2000).

La primera etapa del proceso de evaluación consiste en conseguir información sobre el desempeño y características de los préstamos pasados. Cabe señalar que esta parte del proceso es medular, ya que se debe contar con bases de datos amplias, que deberán incluir un rango completo de las características del cliente y del préstamo.

Si se cuenta con esta fundamental base de datos, el paso siguiente es delimitar el tipo de riesgo a estimar, ya que para que la calificación estadística tenga relevancia debe estar asociada a riesgos costosos. Por

ejemplo, atrasos de 1 a 5 días pueden ser frecuentes pero no muy costosos, sin embargo, atrasos de 30 días o más pueden ser poco frecuentes pero muy costosos. O bien, dada la necesidad de planear un flujo financiero para un periodo en particular pudiera ser conveniente hacer la estimación de la probabilidad de que una vez cubierto el compromiso el cliente decida asumir otro.

Es decir, que los modelos se pueden ajustar para brindar información sobre diversos tipos de riesgos y cualquiera de ellos se puede utilizar para identificar las características primordiales que determinan el grado de riesgo por incumplimiento del prestatario. Para los fines de esta investigación el modelo de referencia que se ocupará será aquel que estima la probabilidad de que un préstamo vigente (o en proceso de evaluación) tenga un atraso de más de cierta cantidad de días.

Los resultados de este tipo de modelos permiten realizar una gestión efectiva del crédito comercial y sobre todo facilita la toma de decisiones (Velázquez, 2004) en lo referente a:

- Evaluaciones del riesgo de incumplimiento en las cuentas por cobrar y flujos de efectivo.
- Asignación de una calificación crediticia de los clientes en categorías homogéneas según su ranking o probabilidad de incumplimiento.
- Clasificación de segmentos de clientes según su rentabilidad; abandonar/entrar en nichos de mercado.
- Definición de políticas comerciales diferenciadas entre clientes.
- Aumento o disminución del crédito concedido y/o modificación de las condiciones de cobro.

— Identificación de patrones específicos de riesgo.

Además, como se mostrará más adelante, también pueden servir como métodos que permiten evaluar la eficacia del análisis de crédito que se lleve a cabo. Esto se puede lograr al determinar dentro de un conjunto de variables cuáles explican significativamente la probabilidad de incumplimiento, lo cual se producirá, a su vez, si las diferencias de los valores de las variables están relacionadas con las diferencias en los niveles de cumplimiento. Para efectos de esta investigación, el interés central será precisamente encontrar cuáles de los indicadores financieros en lo individual están relacionados o explican la probabilidad de incumplimiento de los pagos. Esto permitirá confirmar o desechar la idea de que con la interpretación de las razones financieras se puede tener una buena concepción de los riesgos de la cartera o identificar a que indicador sería más conveniente ponerle particular atención.

III. Situación de la Empresa Manufacturera.

Aspectos generales

La compañía es un proveedor líder a nivel nacional de productos y servicios principalmente para las industrias petrolera y automotriz. La planta está ubicada en el estado de Veracruz y cuenta con un total de 2,500 empleados. El grupo industrial al que pertenece tiene ventas netas consolidadas por más de \$ 6,500 millones de dls., con operaciones alrededor del mundo.

La planta por su parte participa con el 25% en las ventas anuales del grupo de las cuales el 80% las hace a empresas privadas y el 20% restante son al gobierno.

Dada la naturaleza de las transacciones que realiza (el 60% de sus ventas son a crédito), la compañía cuenta con un departamento de crédito y cobranza en el que analistas especializados utilizan su vasta experiencia y conocimiento sobre los clientes para asignar líneas de crédito, determinar montos, plazos y las formas de pago en cada caso. Sus funciones las llevan a cabo procurando identificar el riesgo de impago en las cuentas por cobrar, para lo cual se siguen políticas comerciales internas o «guídelines» para la identificación de algunos patrones específicos de riesgo. Los análisis se hacen considerando información sobre la constitución legal de los clientes, las condiciones de mercado en las industrias en las que participan y, principalmente, a través de la interpretación de los estados financieros de las mismas, lo cual es integrado y evaluado por el ejecutivo.

Situación de las cuentas por cobrar de la compañía.

Para efectos de conocer la situación de las cuentas por cobrar de la compañía, se tuvo acceso a una muestra representativa de 36 clientes que se encuentran dentro del grupo de empresas del mercado local (principal nicho de mercado de la compañía), con información para los cierres de los ejercicios fiscales de 2004 y 2005.

Es importante señalar que de la muestra, en ambos periodos, más del 70% de los clientes tuvieron algún monto de crédito vencido. Poco menos del 40% de los clientes tuvieron vencimientos que no rebasaron los 15 días, lo cual no representa un problema crítico de cobranza. No así, aquellos con periodos de vencimiento superiores, que representan desde una alarma hasta un

problema significativo en la gestión de la cartera, por ello llama la atención el porcentaje tan elevado de clientes que se retrasaron en el cumplimiento de su obligación por más de 60 días; 33% en el 2005 y 44% en el 2004.

Situación financiera de los clientes de la compañía

Dado que en principio se asume –y así lo hace la compañía– que las razones financieras pueden describir el potencial de cumplimiento de los clientes o explicar la situación observada en los pagos retrasados, a continuación se muestran estadísticas de razones que describen las condiciones de solvencia y rentabilidad de los clientes seleccionados en la muestra, con información procedente de estados financieros auditados de los años 2004 y 2005³.

Para identificar la solvencia de los clientes se calculó el capital de trabajo, el índice de rotación de cuentas por cobrar y por pagar, y se hizo la prueba ácida. En conjunto todas estas fórmulas muestran la capacidad económica de los clientes para cumplir con

sus obligaciones de corto plazo. A su vez, para observar las condiciones de rentabilidad se estimó la razón de utilidad sobre ventas netas, comúnmente conocida como ROS. Los resultados de los cálculos se agruparon por tipos de clientes, como se muestra en la tabla 2, para tratar de encontrar diferencias principalmente entre las condiciones de las empresas que no tuvieron problemas de retraso en sus pagos y aquellas que tenían pagos vencidos por más de 60 días. Al respecto se observó que sólo la prueba ácida y el índice de cuentas por pagar, en ambos años, son consistentes con lo que se podría esperar; los valores indican que en promedio las empresas que no tuvieron retrasos en sus pagos gozaban de mayores niveles de liquidez y menor cantidad de días en el cumplimiento de sus obligaciones. En los otros indicadores la relación cambia entre periodos, aunque cabe resaltar que en los casos del capital de trabajo y el ROS los resultados no son muy representativos de su grupo respectivo dado que la desviación estándar es muy grande; en algunos casos la desviación fue 6 veces más grande que el promedio⁴.

³ En la tabla A1 del anexo se muestra como se calcularon las razones financieras utilizadas y qué es lo que mide cada una de ellas.

⁴ En las tablas A2 y A3 del anexo se presentan los resultados de las desviaciones estándar.

TABLA 1
PORCENTAJE DE CLIENTES CON RETRASOS POR TIEMPO DE VENCIMIENTO

Periodo	Vdo Simple	Vdo>15	Vdo>30	Vdo>60
Dic-05	75%	61%	47%	33%
Dic-4	72%	67%	53%	44%

Fuente: Elaboración Propia con datos proporcionados por la empresa

Nota: Vdo simple= si las empresas tenían algún vencido sin importar la temporalidad del mismo.

Vdo15= Si los clientes tenían un vencido mayor a 15 días.

Vdo30= Si los clientes tenían un vencido mayor a 30 días.

Vdo60= Si los clientes tenían un vencido mayor a 60 días.

IV. Estimación de la efectividad de los indicadores financieros

Esevidente que un análisis descriptivo como el presentado en la sección previa, no permite visualizar confiablemente la importancia de cada indicador financiero sobre las observaciones de cumplimiento de los clientes. Por ello, en esta sección se utilizará un modelo CSM, con el que se podrá determinar si el incumplimiento observado en ambos periodos está estadísticamente relacionado con las diferencias en la situación financiera de los clientes. Para ello, dado la característica de los datos, una alternativa conveniente (Vázquez, 2004) es crear un panel y estimar un modelo probit con efectos aleatorios que cuenta con las siguientes características:

$$y_{it} = \mathbf{B}' X_{it} + U_{it}$$

donde y_{it} es la probabilidad de que se observe un retraso superior a los 60 días y estará representada con el valor de 1 si se observa un retraso y 0 de otra forma. X_{it} es el vector de las razones financieras (descritas en la sección anterior) del cliente i en el periodo

t , \mathbf{B} es el vector de coeficientes a ser estimados, y u_{it} es el componente de error aleatorio. Si los coeficientes resultan significativos y con los signos esperados, se podrá concluir que, para el caso de esta empresa, el análisis de razones financieras es fundamental en el proceso de la gestión de cartera e incluso se podrían identificar las variables a las que habría que prestar más atención. En caso contrario, lo que implicaría es que el análisis debería de tomarse con reserva, dado que de acuerdo al periodo analizado no habría evidencia de alguna relación entre la situación financiera y los retrasos en los pagos.

Resultados

Como se puede apreciar en la siguiente tabla, sólo la variable ROS resultó ser significativa, además de tener el signo esperado. Esto demuestra que para el periodo revisado entre mayor fue la rentabilidad de los clientes menor fue la probabilidad de que se retrasaran más de 60 días. Sin embargo, en el caso de las otras variables consideradas, a excepción del índice de rotación de cuentas por pagar, además de no ser estadística-

TABLA 2.
PROMEDIO DE RAZONES FINANCIERAS DE LOS CLIENTES, 2004 Y 2005

Tipo de Cliente	Prueba Ácida		Capital de Trabajo		Rotación de cuentas por cobrar		Rotación de cuentas por pagar		Utilidad neta a ventas (ROS)	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005
Vdo>60	1.15	1.17	7,079.08	7,641.80	67.14	50.75	112.90	88.44	0.05	0.02
Vdo<60	0.99	1.08	8,031.08	5,334.23	61.64	60.39	109.43	78.49	0.09	0.06
Sin retraso	1.24	1.20	1,857.70	5,626.02	66.15	69.05	103.74	74.03	0.04	0.05
Indicador global	1.13	1.14	4,861.08	6,176.37	65.34	59.34	109.39	80.69	0.06	0.04

Fuente: Elaboración Propia con datos proporcionados por la empresa
Nota: Vdo > 60 Si los clientes tenían un vencido mayor a 60 días.

mente significativas tampoco tuvieron el signo esperado. El resultado sugiere que si para otorgar un crédito sólo se considerara la situación de solvencia de los clientes, identificada a partir de los estados financieros auditados, el ejercicio sería totalmente inútil; en realidad hacer el análisis de esas razones o no hacerlo daría el mismo resultado, por lo menos si se aplicara para medir el riesgo de mora.

V. Conclusiones

En el estudio se encontró que las razones asociadas a la solvencia de los clientes, que se utilizan para anticipar el posible comportamiento de los mismos ante los compromisos pactados, no estuvieron relacionadas con la forma en que éstos actuaron, lo que significa que pudo haber clientes con niveles de solvencia elevados que incurrieron en retrasos y otros con bajos niveles que pagaron de acuerdo a lo pactado, o bien lo contrario, aunque en realidad no se encontró ningún patrón específico. El único indicador que resultó efectivo fue el ROS, que mostró una relación inversa con la probabilidad de retrasos. Para poder utilizar este resultado se tendrían que calcular las probabilidades de incumplimientos ante las di-

ferentes tasas lo cual permitiría clasificar a los riesgos de las distintas firmas en función de su rentabilidad. Además, para tener un nivel más elevado de confianza también sería conveniente contar con una mayor cantidad de periodos para la estimación.

Estos resultados si bien sólo se limitan al ámbito de la empresa analizada, sí proporcionan el material suficiente para evidenciar la importancia de hacer una evaluación del método que se utiliza en la gestión de riesgo de la cartera de clientes. Es claro que el análisis crediticio implica analizar otro tipo de información adicional y que la experiencia de los ejecutivos resulta fundamental, sin embargo, como corolario queda que cualquiera que sea el procedimiento que se lleve a cabo debe evaluarse.

TABLA 3
RESULTADOS DE LA ESTIMACIÓN DE LA PROBABILIDAD DE RETRASOS

Variables Financieras	Coefficiente	z	P> z
Rotación de cuentas por cobrar	-0.0035	-0.55	0.58
Rotación de cuentas por pagar	0.0022	0.89	1.37
ROS	-5.7865	-1.77	0.07
Capital de Trabajo	0.00002	1.34	0.18
Prueba Ácida	0.2441	0.57	0.56
Constante	-0.5313	-0.92	0.35

Fuente. Estimación propia

BIBLIOGRAFÍA

- Hand D.J. y Henley W.E. (1997) "Statistical Classification Methods in Customer Credit Scoring: A review", *Journal of the Royal Statistical Association Series A*, Vol. 160.
- Kaplan Robert (1997) "What is the balance Scorecard?" *Harvard business school*.
- Lewis Edward (1990) "An introduction to the Credit Scoring" *San Rafael, CA: Athena Press*.
- Mester Loretta (1997) "What's the point of credit scoring?" *Federal Reserve Bank of Philadelphia*.
- Pascal, Ricardo (1998), *Decisiones financieras*, 3ª ed., Edit. Macchi, Buenos Aires, Argentina.
- Ross, Stephen, Rodolf Westerfield y Jeffrey Jaffe (1999), *Finanzas Corporativas*, 5ª ed. Edit MacGrawHill.
- Schreiner Mark (2000) "La calificación estadística en las Microfinanzas: ¿Podrá funcionar?" *Microfinance Risk Management*. Washington University.
- Schreiner Mark (2002) "Ventajas y Desventajas del Scoring estadístico para las microfinanzas" *Microfinance Risk Management and Center for Social Development*, Washington University.
- Van Horne, Javes y John Wachowitz (2002), *Fundamentos de administración financiera*, 11ª ed. Edit. Perron, México.
- Vázquez C. Daniel (2004) "Crisis Bancarias y Alternativas para modelar el riesgo de crédito: En busca del mejor indicador", *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*, Vol. 3, Num. 4, diciembre.
- Velázquez Barroso Antonio (2004) "Metodologías y Herramientas de gestión del riesgo crediticio comercial, como y porque" *Área del Risk Management Practice de Ernst & Young*.

ANEXO

TABLA A1
INDICADORES FINANCIEROS CONSIDERADOS

Razones Financieras	Aspectos que evalúan las razones financieras	Relación con la probabilidad de retraso
Prueba Ácida <i>Activos circulantes disponibles/ Pasivo a corto plazo</i>	Los activos disponibles incluyen el efectivo en caja y bancos, las inversiones temporales de inmediata realización y cuentas por cobrar que se presume pueden convertirse rápidamente en efectivo. Mide el grado en que los recursos disponibles pueden hacer frente a las obligaciones contraídas a corto plazo.	Se espera una relación negativa.
Capital de Trabajo <i>Activo Circulante- Pasivo Circulante</i>	El capital de trabajo muestra la posible disponibilidad del activo circulante en exceso del pasivo circulante; representa un índice de estabilidad financiera o margen de protección para los acreedores actuales y para futuras operaciones normales	Se espera una relación negativa
Rotación de Cuentas por Cobrar <i>(Cuentas por cobrar / ventas) x 365 días</i>	Los cambios en la razón pueden indicar cambios en la política de criterios o cambios en la capacidad de la cobranza o bien una combinación de ambas.	Se espera una relación positiva
Rotación de Cuentas por Pagar <i>(Cuentas por Pagar/ Costo de Venta) x 365 días</i>	Sirve para calcular el número de veces que las cuentas por pagar se convierten en efectivo en el curso del año. Permite vislumbrar las normas de pago de la empresa.	Se espera una relación positiva
ROS (Utilidad Neta a Ventas) <i>Utilidad neta / Ventas netas</i>	El objetivo de la empresa es obtener una utilidad sobre cada peso vendido. Ésta razón mide el éxito con que la empresa ha cumplido este propósito.	Se espera una relación negativa

TABLA A2
DESVIACION ESTÁNDAR DE LAS RAZONES FINANCIERAS DE LOS CLIENTES 2005

Tipo de Cliente	Prueba Ácida		Capital de Trabajo		Rotación de cuentas por cobrar		Rotación de cuentas por pagar		Utilidad neta a ventas (ROS)	
	Desv.Std/Media	Desv.Std/Desv.Std	Desv.Std/Media	Desv.Std/Desv.Std	Desv.Std/Media	Desv.Std/Desv.Std	Desv.Std/Media	Desv.Std/Desv.Std	Desv.Std/Media	Desv.Std/Desv.Std
Vdo>60	0.39	0.45	1.32	10,089.11	0.39	19.66	0.46	40.39	4.33	0.06
Vdo<60	0.57	0.54	1.16	8,072.53	0.49	25.76	0.51	39.90	0.75	0.06
Sin retraso	0.51	0.61	2.86	16,091.28	0.67	46.15	0.78	58.09	1.35	0.07
Indicador global	0.48	0.55	1.68	10,377.69	0.54	31.81	0.55	44.38	1.41	0.06

Fuente: Elaboración Propia con datos proporcionados por la empresa

TABLA A3
DESVIACIONES ESTÁNDAR DE LAS RAZONES FINANCIERAS DE LOS CLIENTES 2004

Tipo de Cliente	Prueba Ácida		Capital de Trabajo		Rotación de cuentas por cobrar		Rotación de cuentas por pagar		Utilidad neta a ventas (ROS)	
	Desv.Std/Media	Desv.Std/Desv.Std	Desv.Std/Media	Desv.Std/Desv.Std	Desv.Std/Media	Desv.Std/Desv.Std	Desv.Std/Media	Desv.Std/Desv.Std	Desv.Std/Media	Desv.Std/Desv.Std
Vdo>60	0.54	0.64	1.89	13,392.93	0.72	48.51	1.04	117.08	2.94	0.14
Vdo<60	0.47	0.60	1.18	12,375.45	0.54	40.27	0.51	98.26	0.46	0.10
Sin retraso	0.59	0.73	-6.30	11,711.91	0.54	35.44	1.04	107.50	0.65	0.03
Indicador global	0.53	0.60	2.55	12,375.45	0.62	40.27	0.90	98.26	1.67	0.10

Fuente: Elaboración Propia con datos proporcionados por la empresa.

Foro Económico

Desmutualización de las bolsas de valores y oferta pública de sus acciones: experiencia internacional y perspectiva para México

*Salvador Medina Ramírez**

Aportes, Revista de la Facultad de Economía, BUAP, Año XII, Número 36, Septiembre - Diciembre de 2007

Introducción

Las bolsas de valores alrededor del mundo han enfrentado el reto de la competencia global por los mercados de capital y derivados mediante la desmutualización y el listado de sus acciones dentro del mismo mercado de valores. Igualmente, en este escenario de competencia, las bolsas han recurrido a la fusión y/o adquisición de su competencia.

En este contexto la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) ha emprendido un proceso para colocar sus acciones en el mercado. Proceso bajo el cual existe una diversidad de riesgos que deberán de ser cubiertos por las autoridades y la misma BMV. La cuestión más importante para México es si este proceso tiene algún beneficio para la nación.

El presente documento se enfocará en contestar la anterior cuestión. Con este fin, se dividirá en cinco apartados. En el primero se hablara del contexto mundial. Posteriormente, se tratarán los diferentes modelos de negocios de las bolsas a nivel mun-

dial. En el tercer apartado, se tratarán los retos y riesgos que enfrentan el mercado y las autoridades cuando una bolsa de valores decide cotizar en el mercado de capitales, así como las soluciones adoptadas en otras naciones para solucionar los conflictos potenciales. En el cuarto, se expondrá la situación para México y sus perspectivas. Finalmente, se dan las conclusiones.

Contexto Internacional

Las bolsas de valores surgen como clubes en los cuales sólo los socios pueden negociar valores, bajo un modelo mutualista (Cascán, 2004). Esta situación crea un grupo selecto de poder al interior de las bolsas que impide efectuar cambios drásticos en el modelo de negocios, pues afecta sus intereses. Por ejemplo, el cambio de un modelo de negociación de viva voz a uno electrónico afecta a todo el grupo de operadores de bolsa.

Los avances tecnológicos de las últimas dos décadas, la internacionalización de las empresas y la relativa facilidad de éstas para acceder a otros mercados han obligado a las bolsas de valores a replantearse su modelo mutualista y a transformarse. Esto se debe a que los emisores de valores y los

* Master en Análisis Económico y Economía Financiera. Universidad Complutense de Madrid. Instituto Complutense Análisis Económico, licenciado en Economía. Facultad de Economía, UNAM. Jefe de Departamento de Logística, SHCP.

inversionistas dejan de ser sujetos cautivos a un mercado de valores o de derivados y se les posibilita acceder a cualquier mercado del mundo, para su financiamiento y para la inversión.

En este sentido las bolsas alrededor del mundo no sólo enfrentan la competencia local (en los países que existen varias bolsas) sino también la competencia de bolsas internacionales. La bolsa de Australia compete directamente con Toronto o Nueva York para financiar empresas, mientras que los inversionistas buscan las bolsas que mejores rendimientos y seguridad les den, ya sea Londres, Tokio, París o Chicago.

Bajo el modelo mutualista, las bolsas sólo se enfocan a dar valor a sus miembros, lo que impide a la administración de las bolsas hacer cambios que eleven su competitividad frente a otros mercados o responder rápidamente a las necesidades del mercado. La solución para estos conflictos es el proceso de desmutualización que consiste en la separación de la propiedad de la bolsa

de la exclusividad de negociación de valores de los socios. Esto convierte a la bolsa en una empresa con fines de lucro, porque dejan de estar al servicio exclusivo de sus socios para convertirse al servicio de los accionistas sea quienes fuesen. En otras palabras, en un modelo mutualizado, la bolsa busca reducir sus costos de transacción y mejorar su seguridad en negociaciones para beneficiar a los socios. Mientras que en un modelo desmutualizado, lo único que importa es la maximización del valor de las acciones, sin importar en manos de quien estén.

Este fenómeno comenzó en 1989 con la bolsa de futuros de Suecia, OM AB, que fue la primera bolsa en el mundo en colocar sus acciones en el mercado de valores en 1987. Esta bolsa fue pionera en la desmutualización y también en la integración de bolsas entre naciones, es decir, en la integración horizontal¹ (Véase recuadro 1 para mayor

¹ Integración horizontal: fusión de una misma línea de negocios entre diferentes países, ejemplo:

RECUADRO 1: EVOLUCIÓN DE OMX AB GROUP.

OMX (grupo sueco) nace en 1985. Es la primera bolsa en hacerse pública en 1987. En 1988 se fusiona con la bolsa de Estocolmo. En 2003 se fusiona con la bolsa de Reykiavik y con las bolsas de Estonia y Letonia. El mismo año, en un joint venture con London Stock Exchange lanza EDX London, una bolsa internacional para derivados de acciones. En 2004 adquiere la bolsa de Lituania. En 2005 se fusiona con la bolsa de Copenhague. En 2006 adquiere a la bolsa de Islandia y 10% de Oslo. Finalmente, el 27 de mayo de 2007 anunciara su fusión con la bolsa estadounidense NASDAQ.

Sólo es dueño del depósito central de valores de Lituania., ya que OMX apoya la creación de un depositario central único, pan-nórdico-báltico. Para ello ha vendido el depósito central de valores de Finlandia a la compañía VPC, que formo el grupo NCS D con sede en Suecia, el cual tiene contacto directo con todos los depósitos centrales de valores de nórdicos y bálticos.

OMX se encuentra listado como compañía pública en las bolsas de Estocolmo, Helsinki, Copenhague e Islandia. Debe de cumplir con la legislación de suecia en primer lugar, así como la del resto de los países.

Fuente: Información de OMX Corporate.

información sobre OMX). A partir de que el proceso iniciara en Suecia diversas bolsas en el mundo se han desmutualizado, cotizado públicamente y fusionado, principalmente en EUA, Europa y el este de Asia. Los ejemplos más sobresalientes son EURO-NEXT NV y su fusión con NYSE; Deutsche Börse; Toronto Stock Exchange, y NASDAQ.

Modelos de negocios de las bolsas de valores.

A nivel mundial se puede distinguir a grandes rasgos dos modelos de negocio de las bolsas de valores con fines de lucro. El primer modelo consiste en que una parte importante de los ingresos proviene de los

fusión de servicios de liquidación y compensación en varios países. Integración vertical: integración de todas las líneas de negocios relacionadas a un servicio dentro de un país, ejemplo: negociación de valores, liquidación y compensación e información del mercado.

servicios de liquidación y compensación. Un ejemplo es Deutsche Börse Group donde el 37.8% de sus ingresos provienen de los servicios de liquidación y compensación. Para el caso de Chicago Board of Trade (CBOT) este porcentaje es de 19.5% y para Bolsas y Mercados Españoles (BME) es de 23.1%. Véase Cuadro 1.

El segundo modelo, es de bolsas que tienen sus ingresos diversificados. Ejemplos son: Euronext NV, London Stock Exchange (LSX) y Toronto Stock Exchange (TSX). Una característica importante de estas bolsas es que no proveen de servicios de compensación y liquidación, y que éstos los contratan de terceros. Véase Cuadro 1.

Las razones de esta especialización se deben principalmente al modelo de integración que han seguido las bolsas. Deutsche Börse Group y BME, han aplicado un modelo de integración vertical, captando todas las líneas posibles de negocio dentro de sus respectivos mercados. Por ejemplo, BME

CUADRO 1

ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS DIVERSAS FUENTES DE INGRESOS DE DIVERSAS BOLSAS EN EL MUNDO

	Euronext 2006	CBOT 2004	LSE* 2006	ASX 2006	Deutsche Börse 2006	BME 2005	TSX 2006
Listado	5.1	-	19.6	23.8	0.0	10.4	30.7
Liquidación y compensación	1.1	19.5	-	43.6**	37.8	23.1	-
Negociación	26.1	3.4	43.0		16.9	42.9	41.5
Servicios de información	10.2	16.8	32.3	11.9	8.0	8.5	24.6
Software	16.8	-	-	-	5.1	3.8	-
Renta fija	2.2	-	-	-		2.7	-
Derivados	35.6	53.7	2.7	16.1	32.2	8.7	-
Otros	3.0	6.6	2.4	4.6	-	0.0	3.2

*Cifras para el 31 de marzo de 2006, fin del año fiscal en Inglaterra.

**Liquidación y compensación se incluyen dentro de negociación.

Fuente: Informes anuales de Euronext, CBOT, LSE, ASX, Deutsche Börse, BME y TSX.

ofrece todos los servicios relacionados a la transacción de valores y derivados en España, a través de sus subsidiarias, desde información de mercado hasta servicios de valor agregado en la administración de cuentas, pasando por servicios de negociación, liquidación y compensación.

En cambio, Euronext NV se ha centrado en un modelo de integración horizontal, es decir, la integración de una misma línea de negocios entre naciones. Euronext con este modelo generó una plataforma paneuropea de negociación de acciones, al fusionar las

bolsas de París, Amsterdam, Bruselas y Lisboa en un solo mercado. Igualmente, adquirió el mercado de derivados inglés Liffe y lo fusionó con el mercado portugués de derivados. Dado este modelo de negocios, Euronext realiza los servicios de liquidación y compensación a través de terceros. (Véase recuadro 2).

Por su parte, CBOT tiene un modelo de casi integración vertical, ya que también ofrece los servicios de liquidación y compensación, además de la de negociación e información de derivados. No obstante, no

RECUADRO 2: EVOLUCIÓN DE EURONEXT NV

Euronext nace en septiembre del año 2000, cuando se fusionan las bolsas de París, Ámsterdam y Bruselas. En julio de 2001 realiza su salida a mercados. En el año 2004 se fusiona con la bolsa de Lisboa y Porto BVLP (bolsa de derivados de Portugal) y adquiere Liffe (bolsa de productos derivados londinense). Cada bolsa continúa operando en su país, pero rebautizadas como Euronext Paris, Euronext Ámsterdam, Euronext Bruselas, Euronext Lisboa y Euronext.liffe. El mercado para los intermediarios y los inversionistas es uno sólo, pues cuenta con la misma plataforma de negociación (NSC para valores y Liffe Connect TM para derivados); reglas armonizadas y un único sistema de compensación (Clearing 21) y liquidación de valores.

El 17 de mayo de 2005 Euronext creó una bolsa para pequeñas y medianas empresas llamada Alternext. En julio del mismo año, Euronext junto con Borsa Italiana compran el 51% de las acciones de MTS, la plataforma más grandes de instrumentos de deuda en Europa con presencia en 14 países. Los servicios de liquidación y compensación de valores del mercado se hacen a través de las siguientes asociaciones o compañías:

1. LCH.Clearnet provee los servicios de liquidación de valores a Euronext. LCH.Clearnet tiene subsidiarias en cada país excepto Portugal. 9.8% de las acciones de LCH.Clearnet están en manos de Euronext. Esta compañía también provee de servicios a London Stock Exchange.
2. Euroclear Group es el proveedor de servicios de compensación y depósito central de valores para Euronext. Tiene subsidiarias en cada país con excepción de Portugal. También provee de los mismos servicios a London Stock Exchange a través de su subsidiaria CREST.
3. Interbolsa es la compañía encargada de la compensación y liquidación de valores en Portugal. Es una subsidiaria de Euronext Portugal. Tiene acuerdos con LCH.Clearnet y contacto directo con Euroclear.

El 1 de junio de 2006 Euronext y NYSE Group firman un acuerdo de fusión. Este acuerdo es ratificado en votación por los accionistas del NYSE con un 99.7% de los votos a favor, el 20 de diciembre de 2006. La fusión se concluyó en abril de 2007, creando el mercado de valores más grande del mundo.

Fuente: Euronext NV

ha incursionado en el mercado de negociación de valores. Por otra parte, LSE y TSX tienen modelos tradicionales, es decir, se centran en sus mercados nacionales de valores² y no son dueños de los servicios de liquidación y compensación.³

Actualmente, las fusiones y adquisiciones bursátiles alrededor del mundo se dirigen hacia las bolsas de derivados, puesto que tienden a tener mejores valuaciones que los mercados de valores. Existen diversas razones para ello. Primero, el crecimiento de los mercados de derivados en esta década ha sido espectacular, por ejemplo Chicago Mercantile Exchange (CME) ha tenido una tasa de crecimiento del 36.4% entre 2000-05, comparado con el 14.5% del NYSE (*The Economist*, 2007).

Además, los Hedge Funds, grandes inversionistas privados, se están dirigiendo hacia los mercados de derivados como una forma de administrar sus riesgos, y al mismo tiempo, pueden invertir en ellos sin importar las condiciones macroeconómicas de cualquier país. Asimismo, las bolsas típicas están limitadas por el número de

empresas mientras que en las bolsas de derivados sólo existe la limitante en la capacidad del Hedge Fund por contratar nuevos derivados.

Al mismo tiempo, la escasez de valor en los mercados de derivados los hace muy valiosos. Estas bolsas suelen tener un monopolio sobre los tipos de contratos que desarrollan y/o negocian, lo que genera grandes ganancias. Ejemplo de ello son las licencias sobre los derivados de índices S&P 500 o NASDAQ 100.

En este sentido, los mercados más atractivos de derivados para fusiones o adquisiciones son aquellos que tienen sus propios servicios de liquidación y compensación, como EUREX (subsidiaria de Deutsche Börse, que es dueña también de Clearstream, compañía dedicada a la liquidación y compensación). Una razón de esto es que pueden ofrecer servicios que sus clientes demandan, como administración de colaterales que implica reducir la cantidad de capital requerido para cubrir varias posiciones. Otro motivo, es que los servicios de liquidación y compensación otorgan grandes ganancias, aunque representen una pequeña porción del valor de las transacciones (Donohue, 2006).

La tendencia de fusiones y adquisiciones de mercados de derivados es ejemplificada con la reciente adquisición de International Securities Exchange (ISE) por Deutsche Börse⁴ y la fusión de Chicago Mercantile Exchange (CME) y CBOT.⁵

² LSE fue tratado de ser adquirido por la bolsa NASDAQ, la cual fracasó a pesar de haber obtenido el control de más del 15% de sus acciones a principios de 2007. TSX está impedido legalmente para incursionar en el mercado de derivados hasta 2009, cuando planea lanzar junto con International Securities Exchange una bolsa canadiense de derivados, para competir con la Bolsa de Montreal.

³ Los servicios de compensación y liquidación a LSE son ofrecidos por Euroclear y LHC.Clearnet. LSE sólo tiene una pequeña participación del 0.6% en Euroclear. Para TSX estos servicios son realizados por Clearing and Depository Services, en la cual TSX tiene una participación pequeña, la mayor parte de las acciones se encuentran en manos de los bancos y de la Investment Dealers Association of Canada.

⁴ El 30 de abril se firmó el acuerdo definitivo de compra. (Eurex, 2007)

⁵ El 17 de octubre de 2006 se firmó un acuerdo entre las directivas para la fusión de ambas bolsas de derivados. (CBOT, 2006). A la fecha la fusión no se ha realizado, pues los accionistas no han emitido su voto.

Conflictos potenciales y soluciones.

La desmutualización de las bolsas de valores y su conversión en empresas listadas en el mercado de valores implica diversos riesgos, derivados de un conflicto básico de intereses entre su función pública (como mercado y regulador del mismo) y su función privada (búsqueda de ganancias). Carso (2003) identifica las siguientes áreas de conflictos de interés:

1. Conflictos entre los mandatos de regulación y de negocio. Las bolsas pueden verse tentadas a usar sus poderes autorregulatorios sobre el mercado para beneficiar el desempeño de la bolsa como negocio.
2. Fondeo de la regulación. Existe la posibilidad de que las bolsas reduzcan los recursos dedicados a la regulación del mercado para usarlos en otras áreas para incrementar sus ingresos.
3. Conflictos de administración. El poder de las decisiones administrativas puede afectar a participantes del mercado y con ello beneficiar los ingresos de la bolsa.
4. Conflicto en la regulación de competidores. Existen la posibilidad de que la bolsa use la regulación para afectar e empresas listadas en la bolsa que compitan en alguna línea de negocios con la bolsa o a cualquier participante del mercado (brokers-dealers) que ofrezcan servicios similares a los de la bolsa.
5. Conflicto de autolistado. Cómo garantizar el cumplimiento de la bolsa de sus propios requisitos de listado y el monitoreo de la negociación de las propias acciones de la bolsa. Así como la toma de decisiones sobre la necesidad de investigarse a sí misma.
6. Conflictos específicos en funciones regulatorias: La bolsa tiene relaciones con las compañías listadas. La bolsa compite con brokers-dealers que regula. Relación de la bolsa como consumidor con brokers-dealers importantes. Subsidios cruzados en la negociación de valores. Los mercados que compiten con la bolsa y sus usuarios deben de usar sus servicios de liquidación y compensación, creando precios monopólicos de servicios.

Estos conflictos de interés tienen grandes implicaciones sobre el mercado y han dado paso al surgimiento de diversas soluciones para tratar con ellos. De acuerdo a Carso (2003) se pueden distinguir cinco modelos de gobierno corporativo para la administración de la bolsa de valores y su función de autorregulador de mercado, los cuales son:

1. La bolsa de valores en cuestión ejecuta todas las funciones de autorregulación del mercado de valores. Ejemplo: En Australian Stock Exchange (ASX), las funciones regulatorias son llevadas a cabo por una subsidiaria propiedad total de ASX (ASX Supervisory Review). Esta reporta directamente a la junta directiva de ASX y es respaldada por una revisión independiente de la Comisión de Inversiones y Valores de Australia.
2. La bolsa de valores regula sólo las actividades del mercado o ciertas actividades. La regulación de los participantes del mercado se lleva a cabo por el gobierno o por otra entidad autorregulatoria. Ejemplo: Euronext todavía mantiene una parte de sus actividades

autorregulatorias y otras las ha transferido a las autoridades correspondientes, dependiendo de la plaza de la que se trate. En Holanda, Euronext Amsterdam ha traspasado ciertas funciones de supervisión a la autoridad y mantiene las de aprobación de nuevos instrumentos financieros y la de compilación, vigilancia y establecimiento de las reglas del mercado primario. En Bélgica, Euronext Bruselas sólo regula la organización del mercado y la admisión, suspensión y exclusión de miembros. En Portugal toda la regulación está a cargo de las autoridades gubernamentales.

3. La bolsa de valores crea una entidad independiente, con su propio gobierno corporativo. Ejemplo: Toronto Stock Exchange (TSX) transfirió casi todos los poderes a una nueva compañía, en la cual TSX tiene una participación del 50%. TSX continúa realizando las operaciones de deslistado y administración de las reglas de negociación. La nueva compañía (Market Regulation Services) supervisa las reglas éticas de integridad y las reglas antimaniipulación. Esta compañía se encuentra altamente vigilada por las autoridades.
4. Todas las funciones de regulación del mercado están centralizadas en una entidad propiedad de la industria de los valores, es decir, de su organismo representador. Ejemplo: El NASDAQ es el responsable por la regulación, pero subcontrata a NASD Regulation (National Association of Securities Dealers) para lleva a cabo estas funciones.

5. Las funciones autorregulatorias de la bolsa se transfieren al gobierno. Ejemplo: Honk Kong Exchange (HKEx) sólo realiza la supervisión en listado y reglas de negocio. En caso de que la bolsa no cumpla adecuadamente con la regulación, la autoridad la asumirá. HKEx tiene un comité de conflictos, el cual deberá de reportar cualquier conflicto entre la bolsa y las empresas listadas a la autoridad.

Cada uno de estos modelos de gobierno corporativo y regulación del mercado ha sido creado pensando en la características del mercado financiero de cada país, lo que no los hace aplicables ni replicables con facilidad a otros mercados.

Perspectivas para México

La colocación de las acciones de la BMV⁶ en el mercado de valores debe de ser contextualizado como parte de un fenómeno internacional de competencia entre las bolsas de valores por mantener su propio mercado al mantener y aumentar su liquidez.

En el caso de la BMV, su competencia en Latinoamérica es la Bolsa de Sao Paulo (Bovespa), la cual ha colocado recientemente sus acciones en el mercado.⁷ Este mercado a diciembre de 2005 tenía un valor de capitalización de 474 mil millones de dólares y representaba el 59% del PIB de

⁶ El 21 de noviembre la BMV anunció el inicio de trabajos para la eventual oferta pública de sus acciones (BMV, 2006). Se espera que este proceso finalice el segundo semestre de 2007.

⁷ Desde junio de 2006 Bovespa y CBLC (Corporación Brasileña de Liquidación y Compensación) estudiaban la desmutualización y oferta primaria de sus acciones (WFE, 2006). La oferta primaria de acciones se concretó el 26 de octubre de 2007 (Bovespa, 2007).

Brasil. Mientras que la BMV sólo representaba el 28.3%, con un valor de capitalización de 236 mil millones de dólares.⁸

En esta tónica, la competencia con Bovespa es por lograr acuerdos con otras bolsas o tal vez fusiones para lograr la transferencia de tecnología y el desarrollo de nuevos productos, y de esta forma, convertirse en la bolsa más grande de Latinoamérica. La competencia también es por evitar que la liquidez de una bolsa sea absorbida por otra.

Podría parecer en primera instancia que la BMV es un mercado pequeño en comparación al brasileño. Sin embargo, el modelo de negocios de la BMV es muy atractivo por su integración vertical, que integra mercados de valores, derivados, servicios de

información, liquidación y compensación.

El Mercado Mexicano de Derivados (MexDer) es muy llamativo, pues se sitúa entre los más importantes. En 2006 se situó como el onceavo a nivel mundial (véase Cuadro 2). Asimismo, el contrato de futuros TIEE a 28 días es uno de lo que mayores volúmenes tiene a nivel mundial. En 2006 se situó en el cuarto lugar a nivel mundial (véase Cuadro 3).

Dada las tendencias mundiales a las fusiones y/o adquisiciones de mercados de derivados, la BMV se convierte en un mercado altamente atractivo a nivel mundial entre inversionistas internacionales gracias al MexDer y a su integración vertical.

El impacto de una posible fusión o alianza de la BMV con otra(s) bolsa(s) puede traer beneficios como nuevas tecnologías y nuevos productos. No obstante, también

⁸ Con datos de BMV y Banco Mundial.

CUADRO 2
BOLSAS DE DERIVADOS CON MAYOR VOLUMEN OPERADO DE OPCIONES Y FUTUROS. (2006-2005)
CONTRATOS

Rank 2006	Rank 2005	Bolsa de derivados	Volumen 2006	Volumen 2005
1	1	Korea Exchange	2,474,593,261	2,593,088,445
2	2	Eurex	1,526,751,902	1,248,748,152
3	3	Chicago ME	1,403,264,034	1,090,351,711
4	5	CBoT	805884413	674,651,393
5	4	Euronext.liffe	730,303,126	757,926,860
6	6	CBoE	674,735,348	468,249,301
7	7	ISE	591,961,518	448,659,669
8	8	Bovespa	287,518,574	268,620,460
9	11	Bolsa de Mercadorias	283,570,241	199,446,464
10	9	New York ME	276,152,326	204,610,365
11	15	MexDer	275,217,670	108,177,276
12	12	Philadelphia SE	273,093,003	162,618,812
13	10	American SE	197,045,745	201,763,980
14	13	NYSE Arca	196,586,356	144,780,498
15	14	NSE of India	194,488,403	131,651,692
16	16	OMX Exchange	123,167,736	103,509,936

Fuente: Futures Industry Association.

puede tener consecuencias no deseadas para el mercado y para México. Esto se debe a que la BMV es muy pequeña y se dedica a los valores gubernamentales en el mercado de dinero. Los valores gubernamentales (deuda del gobierno federal, de Estados y Municipios y de organismos descentrados) representan el 83.37% del mercado de dinero para el 1 de junio de 2007 (Accival - Banamex, 2007).

Por otra parte, el mercado de capitales se dedica a la especulación en valores privados y no al financiamiento de empresas. El número de empresas financiadas se ha reducido, mientras que el valor

de capitalización ha aumentado, lo que sugiere nulo financiamiento a nuevas empresas y especulación con las acciones de las empresas cotizadas. Usando datos del año 2000 al año 2006, se observa que las empresas listadas en el mercado accionario se han reducido año con año; el año 2000 existían 173 emisoras y para el año 2006 se redujeron a 134 emisoras. A su vez, el valor de capitalización de la bolsa se ha incrementado 2.41 veces en el mismo periodo. En el año 2000, el valor de capitalización del mercado accionario, a precios de 2006, era de \$1,561 miles de millones de pesos y

CUADRO 3
CONTRATOS DE DERIVADOS MÁS NEGOCIADOS EN EL MUNDO 2006
(MILLONES DE CONTRATOS)

Rank	Contrato	Monto	Rank	Contrato	Monto
1	Kospi 200 Options, KoreaExchange	2,414.42	11	Euro-Schatz	165.32
2	Eurodollar Futures, CME	502.08	12	1-Day Interbank Deposit Futures, BM&F	161.65
3	Euro-Bund Futures, Eurex	319.89	13	DJ Euro Stoxx 50 Options, Eurex	150.05
4	Eurodollar Futures, CME	268.96	14	5 Year T-Note Futures, CBOT	124.87
5	TIIE 28 Días, MexDer	264.16	15	S&P 500 Index Options, CBOE	104.31
6	E-mini S&P 500 Index Futures, CME	257.93	16	Taonex Option, Taifex	96.93
7	10-Year T-Note Futures, CBOT	255.57	17	E-mini Nasdaq 100 Futures, CME	93.75
8	DJ Euro Stoxx 50 Futures, Eurex	213.51	18	30-Year T-Bond Futures, CBOT	83
9	Euribor Futures, Euronext.liffe	202.09	19	E-mini Nasdaq 100 Futures, CME	79.94
10	Euro-Bobl Futures, Eurex	167.31	20	TA-25 Index Options, TASE	75.49

Fuente: Futures Industry Association.

para el año 2006 fue de \$3,771 miles de millones de pesos (BMV).

Los nuevos accionistas no tendrían incentivos para pedirle a la administración incrementar el número de empresas cotizadas en el mercado de valores, pues hasta ahora no lo han logrado y depende mucho de las expectativas económicas de crecimiento de las empresas y de México. En cambio, si tendrían muchos incentivos para extraer el mayor valor de los valores gubernamentales, ya que representan un riesgo muy pequeño en comparación a los valores privados.

Igualmente, la administración trataría de maximizar el valor extraído del MexDer, así como el recolectado de las tarifas de servicios de liquidación y compensación, ya que representan una fuente importante y segura de ingresos gracias a los contratos de futuros sobre TIIIE a 28 días, que representan el 75% del volumen del mercado para 2006. (Futures Industry Association, 2007).

Por lo tanto, es de esperarse que la administración de la BMV impulsará las líneas de negocio más seguras para incrementar el valor de las acciones de la misma BMV antes que desarrollar nuevos mercados. En otras palabras, impulsaría el rentismo sobre los valores gubernamentales y la especulación, en especial sobre el mercado de derivados, porque pocas empresas en México lo usan para cubrir riesgos.

Sobre el modelo de gobierno corporativo que puede adoptar la BMV no es posible dilucidarlo con la información disponible. Para ello se requeriría estudiar el documento final de la oferta pública primaria de acciones, el cual no se dará a conocer hasta la colocación de las acciones en el mercado.

Conclusiones

A nivel mundial las bolsas de valores y derivados están inmersas en un proceso de desmutualizaciones y oferta pública de sus acciones, así como de adquisiciones y fusiones. Esto se debe al incremento de la competencia entre dichas bolsas, derivado del desarrollo de nuevas tecnologías y de la internacionalización de las empresas e inversionistas.

La tendencia actual se dirige a la fusión y/o adquisición de bolsas de derivados, pues su crecimiento ha sido espectacular y estos mercados cuentan con menores restricciones de crecimiento que las bolsas de valores.

Bajo esta situación las autoridades de diferentes naciones se han enfrentado a nuevos desafíos. El mayor es compatibilizar los objetivos divergentes de función pública (como mercado y regulador del mismo) y función privada (búsqueda de ganancias) de las bolsas desmutualizadas. Las soluciones han llevado a la creación de una variedad de arreglos de gobierno corporativo, que tienen como fin eliminar y/o disminuir los conflictos de interés para el correcto funcionamiento del mercado.

En México la BMV ha entrado de lleno a esta tendencia mundial y ha decidido colocar sus acciones en el mercado. El análisis sugiere que la oferta pública de la BMV puede tener efectos positivos en cuanto a transferencia de tecnología y desarrollo de nuevos productos en el mercado. No obstante, es probable que la BMV al funcionar como empresa de lucro impulse la especulación y el rentismo dado su actual modelo de negocios, dejando de lado el financiamiento de las empresas, que debería de ser su principal función.

Escenarios de mayor rentismo y especulación dentro del mercado de valores, pueden conducir a crisis financieras graves como la crisis de 1994. En este sentido, el papel del gobierno no se debe centrar en eliminar los conflictos de interés derivados del listado de las acciones de la BMV en el mercado accionario. También debe de limitar la especulación financiera y el rentismo del mercado, para lograr conservar la estabilidad financiera del país.

BIBLIOGRAFÍA.

- Accival – Banamex (2007), *La semana de deuda corporativa*. Banamex. México, DF. 28 de mayo al 1 de junio de 2007.
- Aggarwal, Reena & Dahiya, Sandeep (2005) “Demutualization and Public Offerings of Financial Exchanges,” *Journal of Applied Corporate Finance*, 18, 3 pp. 96-103. Summer 2006.
- Aggarwal, Reena (2002) “Demutualization and Corporate Governance of Stock Exchanges,” *Journal of Applied Corporate Finance*, Vol. 15 number 1, pp. 105-113.
- BMV (2006) Comunicado de prensa, 21 de diciembre de 2006. México, DF.
- BOVESPA (2007) Comunicado de prensa, 26 de diciembre de 2007. Sao Paulo, Brasil.
- Carso, John W. (2003) “Conflicts of Interest in Self-regulation: Can Demutualized Exchanges Successfully Manage Them?,” *World Bank Policy Research Working Paper*, 3183.
- Cascán Porbén, David, (2004) “Presente y Futuros de los Mercados Financieros,” *Trabajo de investigación del programa de doctorado interuniversitario en finanzas cuantitativas* n° 11. Universidad Complutense de Madrid, Universidad del País Vasco y Universidad de Valencia. España
- CBOT (2006) Comunicado de prensa, 17 de octubre de 2006. Chicago, EUA.
- Donohue, Craig S. (2007) “A case for market-driven solutions in clearing and settlement,” *Swiss Derivatives Review* 33 pp. 46-47.
- Elliott, Jennifer (2002) “Demutualization of Securities Exchanges: A Regulatory Perspective,” *IMF Working Paper*, July 1, 2002.
- Eurex (2007) Comunicado de prensa ISE-Eurex, 30 de abril de 2007.
- European Central Bank (2000) “Consolidation in the Securities Settlement Industry,” *ECB Monthly Bulletin*, February 2000. European Central Bank
- Hazarika, Sonali (2005) “Governance Change in Stock Exchanges,” City University of New York. Disponible en: <http://ssrn.com/abstract=687545>
- Hughes, Pamela S. & Ehsan Zargar (2006) *Exchange Demutualization*. Blake, Cassels & Graydon LLP. Canada.
- Koskenkyla, Heikki (Ed.) (2004), *Financial Integration*, Bank of Finland Studies. Finlandia.
- Martin, Kadri, (2005) “Integration of Securities Market Infrastructure in Europe,” *Kroon & Economy* No 4, pp. 16-20.
- Pagano, Marco & Padilla, Jorge (2005) *Efficiency gains from the integration of exchanges: lessons from the Euronext natural experiment*. A report for Euronext, Non-confidential version, LECG.
- Schmiedel, Heiko & Andreas Schönenberg, (2005) “Integration of Securities Market Infrastructure in the Euro Area,” *Occasional Paper Series* No. 33. European Central Bank.
- The Economist (2007) “Buy, Buy, Buy”. *The Economist*, May 24, 2007.
- World Federation of Exchanges (2006) *Focus*, N° 160 <http://www.world-exchanges.org>
- Otras fuentes de información:
 Toronto Stock Exchange www.tsx.com
 Australian Stock Exchange www.asx.com.au
 London Stock Exchange:
www.londonstockexchange.com
 Euronext NV www.euronext.com
 NYSE www.nyse.com
 NASDAQ www.nasdaq.com
 Hong Kong Exchange www.hkex.com
 Bolsas y Mercados Españoles:
www.bolsasymercados.es
 OMX Corporate www.omxgroup.com
 Bolsa Mexicana de Valores www.bmv.com.mx
 Chicago Board of Trade www.cbot.com
 Deutsche Börse <http://deutsche-boerse.com>
 International Securities Exchange:
www.iseoptions.com

Reseña

Territorio, Conocimiento y Tecnología

Carlos Alberto Jiménez Bandala¹

Aportes, Revista de la Facultad de Economía, BUAP, Año XII, Número 36, Septiembre - Diciembre de 2007

Territorio, Conocimiento y Tecnología, Arellano Hernández y Luter Rózga, UAM-México, 2006.

La obra coordinada por Arellano y Rózga publicada por la Universidad Autónoma Metropolitana en 2006, titulada *Territorio, conocimiento y tecnología*, reúne los resultados de revisiones bibliográficas e investigaciones empíricas desarrolladas por varios especialistas en el contexto teórico de lo que ha implicado la llamada “sociedad del conocimiento”. El objetivo de la obra es poner el acento en la importancia de los ambientes regionales y locales como factores de innovación, señalando los coordinadores que “*hace falta un análisis sistémico que incluya factores institucionales y el factor territorial*”.

Para tales fines, el libro está dividido en dos partes: la primera, titulada “Territorio-

conocimiento” que se centra en los aspectos teóricos, en el debate conceptual, y tratando de ubicar las aportaciones en torno a esta problemática; en la segunda parte, denominada “Territorio-tecnología”, se presentan resultados de investigación y evidencias empíricas específicas.

En la medida en que la economía se globaliza, las interacciones entre las empresas de un determinado “cluster” se regionalizan y se vuelven cada vez más locales, al respecto Czerny señala la importancia del estudio de lo que denomina “*factores específicos y típicos del lugar*”, sí bien llega a la conclusión de que el impacto de la tecnología aún no es determinante en el desarrollo local y regional, sino por ciertos “enclaves” que tienen su origen en los factores globales, remarca la necesidad de reconocer dichos “enclaves” en la territorialidad local y en la capacidad para absorber y transformar para su propio uso (de la localidad) todo lo que le imprimen las fuerzas globales (conocimiento, información, infraestructura, etc.)

Casas profundiza al respecto, cuestionando el alcance de lo que ella denomina “redes de conocimiento”, local o regional,

¹ Egresado de la Facultad de Administración-BUAP, actualmente colabora en el Equipo de Estudios Industriales, Facultad de Economía-BUAP.
C.e.: carlangas_ya@yahoo.com.mx

para lo cual establece cuatro regiones en el territorio nacional, distinguiendo ciertas especialidades industriales en cada una de ellas, llegando a resultados variados que en gran medida enriquecen el debate, sin duda uno de los más importantes es el referente a la cercanía física, donde Casas concluye que en la conformación de redes no es un factor definitivo, ya que si bien es un punto importante para la confianza mutua y el entendimiento gracias a un contacto más directo (“cara a cara”), también asevera que *“cuando existen intereses compartidos para la generación y transferencia de conocimiento, la formación de redes se da, aún en ausencia de proximidad geográfica”*, del mismo modo destaca valiosas experiencias donde la lejanía física dificultó la interacción, o donde la sola proximidad no sirvió para favorecer la formación de redes. Hay tres factores primordiales que serían más determinantes que el territorio en la formación de redes: *a)* acumulación de capacidades de las instituciones involucradas, *b)* capacidad de instituciones y actores para conformar redes de flujo de conocimiento y *c)* un capital social consistente. Lo que Czerny habría denominado “barreras técnicas”, pero que además agrega “barreras ideológicas o culturales” y que señala tienen influencias locales, regionales o globales muy diferentes entre sí, según la escala espacial desde la que se le estudie.

A la par, Rózga trata de analizar las interrelaciones de la economía global (en el desarrollo de la economía del conocimiento) y el desarrollo regional-local, para ello otorga algunos refuerzos teóricos importantes para caracterizar a la sociedad del conocimiento así como para demostrar

sus relaciones con el territorio; termina con evidencias empíricas capaces de soportar su análisis comparativo entre la región centro con el resto del país. Muy a pesar de las dificultades, sobre todo en materia de estadística, se logra una diferenciación en tres aspectos: recursos, esfuerzos y resultados.

En la segunda parte las evidencias subrayan que la innovación es un proceso social con diferentes aristas que representan una multiplicidad de enfoques teóricos y metodológicos que deben ser tomados en cuenta para realizar un mejor estudio; así encontramos fuertes críticas al determinismo tecnológico (Arellano, Ortega, Martínez) y la coincidencia de la necesidad de redes de participación de las diversas instituciones (López Leyva, Ramírez).

En este sentido, es interesante resaltar que en el trabajo que elaboran conjuntamente Arellano, Ortega y Martínez, se analizan las ambigüedades que existen en la conformación de relaciones sociales dentro de la globalización y su implicación con el factor territorio (integración, fragmentación, desterritorialización, etc.), lo hacen a través de dos casos significativos: *a)* la investigación en física de los materiales para encontrar un polímero anticorrosivo y *b)* el estudio de la ingeniería genética para cultivos mejorados de papa resistentes al virus X y Y. Llegan a la conclusión de que la expansión de las relaciones sociales y la conformación de redes globales que no se limitan a la proximidad territorial, representan para los actores una “dificultad técnica, social y simbólica”.

Los ejemplos claros de la conformación de redes locales los encontramos en los trabajos de López Leyva y el de Ramí-

rez de la O y Arellano; en el primero, el autor muestra los resultados de una encuesta aplicada a empresarios sinaloenses de Culiacán, Los Mochis y Mazatlán y que habían introducido recientemente alguna innovación, con la finalidad de conocer los factores que influyeron para realizar dicha acción y plantear los posibles factores futuros a través de las tendencias de innovación encontradas, así también trata de identificar las principales dificultades que la región tiene en materia de innovación. Sus resultados confirman problemas compartidos por diferentes regiones del país: *a)* la falta de políticas públicas, *b)* la falta de capital y *c)* la competencia, como principales dificultades para innovar; destaca que el tamaño de la empresa no es determinante para los procesos de innovación, además de que los empresarios sinaloenses se han dado cuenta que su mejor herramienta es la capacitación de sus trabajadores, no obstante el papel que juegan las universidades e instituciones de educación superior, desde el punto de vista de los empresarios, quedó en último lugar.

La ponencia que presentan Ramírez de la O y Arellano es un trabajo sobre las redes productivas en torno al tapete de Temoaya (Estado de México), a través de éste se muestran algunos debates teóricos sobre la estética del arte y su valorización en tanto arte menor y mercancía. Demuestran los cambios territoriales surgidos a partir de la conformación de la red productiva para la elaboración del tapete como son los cambios culturales para el fomento artesanal y el “no refuerzo de la vida campesina”. Sin embargo, señalan también, las deficiencias del proyecto y la incapacidad de armar las cadenas productivas, por problemas en la

distribución y el consumo ya que el precio del producto es elevado por lo que no puede popularizarse su consumo, mientras que en los sectores del mercado con altos ingresos no tiene una definición de artículo de lujo que aliente la compra. Esto ha generado relaciones débiles en la construcción de la red, falta de retención de trabajadores ya capacitados además de que no ha sido visible el desarrollo de la zona en el potencial económico esperado. Como conclusión, los autores señalan que un objeto en sí mismo, no encuentra en su evolución a los actores que precisen su existencia y que un trasplante del tipo estudiado representa “una condición larga y sinuosa” que en los intentos de reincorporar al grupo étnico encargado de la producción se tiende a la fragmentación mundial.

Sin duda la obra en su totalidad cumple con su cometido, las ponencias ahí publicadas aportan enormemente al debate teórico y metodológico sobre el acontecer actual de nuestro país que se ve inmerso en diferentes dificultades tecnológicas para la conformación de redes de conocimiento que favorezcan su integración competitiva a la globalidad de esta nueva era, donde la innovación es el principal motor de desarrollo y el punto de ruptura que permita encontrar salidas alternativas al paradigma centro-periferia; en ese sentido el planteamiento de los autores con respecto a la territorialidad se vuelve sumamente interesante ya que al analizarlo desde diferentes enfoques se presentan múltiples perspectivas de cómo constituir redes locales o regionales que incidan realmente en el desarrollo del territorio determinado, señalando que si bien las experiencias son valiosas e interesantes, cada región o loca-

alidad posee características propias que determinarían las condiciones para lograr exitosamente la interacción de los actores e instituciones en redes de creación y difusión del conocimiento, sin embargo, coinciden los autores en poner en el acento en el desarrollo de las capacidades regionales

propias con la finalidad de potenciar las posibilidades de innovación, de generación de conocimiento, de producción tecnológica, de productividad industrial, etc., que difícilmente se desplegarían en redes donde los actores se encuentren más alejados.

Reseña

México, en la perspectiva neo-colonial

*Germán Sánchez Daza*¹

Aportes, Revista de la Facultad de Economía, BUAP, Año XII, Número 36, Septiembre- Diciembre de 2007

Integración económica. Impactos regionales, sectoriales y locales en el México del Siglo XXI, Álvarez, Alejandro y Gabriel Mendoza, ITACA UNAM Universidad Veracruzana Universidad de Sonora. México, 2007.

El texto que ahora comento está coordinado por Alejandro Álvarez y Gabriel Mendoza y es resultado de una investigación que, además de ser de sumo interés, es actual y profunda, nos permite apreciar los fuertes contrastes del desarrollo económico y social de las regiones de nuestro país, y que son expresión del actual modelo neoliberal.

En los trece artículos que componen el libro se puede encontrar una riqueza de estudios que indagan de manera específica cómo se ha venido modificando y, al mismo tiempo, consolidando la “integración profunda”, que los coordinadores ubican como un proceso que si bien es continuidad de la integración de México con Estados Unidos de la década de los sesenta, en el siglo XXI “...transcurre simultáneamente a

la búsqueda de una integración ampliada con el conjunto de América Latina, mediante un despliegue a favor de la formación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)”, ésta última si bien sus negociaciones permanecen estancadas, su dinámica económica y social continúa y los análisis que se presenten en el libro así lo confirman.

En esta perspectiva, la ubicación que realiza Alejandro Álvarez en su texto nos parece fundamental, nos indica que “..las dinámicas integradoras regionalizadas (profunda y ampliada) se revelan como claves en la construcción no sólo de grandes regiones multinacionales sino en la batalla por la hegemonía en la economía mundial.” Se trata de un proceso de integración que reconstituye las distintas dimensiones espaciales de la reproducción del capital a fin de mejorar y elevar su rentabilidad. Por ello nos advierte “...La economía mexicana ha aumentado significativamente su nivel de integración con la de Estados Unidos, tanto que debe preocupar la perspectiva de una condición neo-colonial.”

Las visiones más desarrolladas insisten en que para avanzar en la integración pro-

¹ Profesor investigador de la Facultad de Economía de la BUAP.

funda en América del Norte hay que promover acuerdos trilaterales al menos en tres temas específicos: migración, apoyo financiero al desarrollo regional y coordinación monetaria. Esto significa que la estrategia más viable que visualizan es fortalecer y profundizar paulatinamente el acuerdo actual, en lugar de revisarlo.

Alejando Álvarez advierte que, de acuerdo a esa estrategia, los temas que dominarán la agenda económica de América del Norte en los próximos diez años son: la integración energética, la centralización de esquemas de seguridad transfronteriza, algún acuerdo eventual sobre migración y derechos laborales (específicamente un acuerdo sobre trabajadores temporales), algo sobre agricultura y, casi seguro, una revisión de las barreras de transporte (por la necesidad de reducir los costos de transacción).

Sin embargo, antes de adentrarnos en los análisis que abordan las regiones de México, es conveniente señalar que Jesús Rivera enfrenta y propone la discusión sobre la reconceptualización del espacio en virtud de que la dinámica económica mundial a partir de la década de los setenta del siglo pasado es mucho más compleja de lo que las teorías económicas tradicionales han desarrollado; plantea que “La crisis e inestabilidad sistémicas prevalecientes a partir de los años setenta y los cambios en las relaciones espaciotemporales me llevan a enfocar al mercado nacional como atractor fractal, de modo que el mercado mundial se internaliza en las economías nacionales, resignificando por ello el concepto de desarrollo de los países.”, concluyendo que “La especialidad disipativa nos permite entender mejor estos fenómenos.”, a partir de esta perspectiva integra las ca-

racterísticas de los distintos niveles y aspectos de la integración: las TIC, lo local y lo mundial, la flexibilidad laboral y la migración, gobernabilidad y caos, vínculos de ciudades-metrópolis-sistema mundial.

“Desde la espacialidad disipativa, los procesos de integración y fragmentación de la economía mundial en la globalización son dos caras de la misma moneda. Vivimos la transición de un régimen espacio-temporal, de una espacialidad caracterizada por la sucesión de naciones hegemónicas en el plano del sistema interestatal, hacia un nuevo régimen que surgirá de la actual espacialidad disipativa que se expresa en espacios sociales en búsqueda de la dignidad, en la emergencia de nuevos actores sociales (espacio social), en las manifestaciones ambientales que llevan a pensar en el desarrollo sustentable (espacio físico), en la construcción del espacio del conocimiento con nuevos enfoques, metodologías y formas de entender la relación espacio-temporal que nos ha tocado vivir.”

Gabriel Mendoza nos brinda una visión panorámica de la evolución económica y social de las regiones de México, iniciando su artículo con una aseveración contundente: “La evolución de la economía mexicana a partir del inicio del cambio estructural ha sido decepcionante”. Con un amplio respaldo estadístico, analiza las diferencias existentes entre las distintas entidades de nuestro país y al interior de ellas,

Con los datos del Producto Interno Bruto per cápita, de los índices de desarrollo humano y de las condiciones socio-económicas analiza el comportamiento socio-económico de las regiones y los estados de México en cuatro dimensiones: su situación, su evolución a través del tiempo, sus

procesos de convergencia y divergencia y el efecto de su situación rural.

En general, el conjunto de los datos (claramente los del PIB per cápita y del índice de desarrollo humano) muestran que si antes de la década de los ochenta en México se presentaba un proceso de convergencia entre sus regiones y estados, para los ochenta y los noventa y hasta 2003 ese proceso perdió fuerza e incluso se revirtió. La actual dinámica económica y social de las regiones y los estados en México está llevando a que no se cierre la brecha entre las regiones y estados del país, que en términos del PIB per cápita es enorme. Las regiones y los estados que tienen a gran parte de su población en las áreas rurales son los que tienden a presentar las peores condiciones socio-económicas. Aunque con diferencias (en algunos casos muy marcadas) entre los estados que las conforman, en términos de su situación y dinámica, las regiones de México pueden ser caracterizadas del siguiente modo:

1) La región Sur-Sureste es la región con las peores condiciones socio-económicas del país y con un dinamismo menor al nacional, por lo que su situación relativa no mejora.

2) La región Centro está muy determinada por el Distrito Federal, lo que la lleva a tener buenas condiciones socio-económicas, sin embargo, la región tiene el menor dinamismo de todas las regiones y está perdiendo participación en el PIB nacional.

3) La región Pacífico es una región de condiciones socio-económicas medias con una dinámica de crecimiento menor a la del país, por lo que pierde participación relativa en el PIB.

4) La región Centro-Norte muestra bajos indicadores de condiciones socio-eco-

nómicas pero es la región con el mayor dinamismo económico en el país, por lo que su participación en el PIB y sus niveles socio-económicos están mejorando.

5) La región Frontera Norte tiene las mejores condiciones socio-económicas del país y su dinámica de crecimiento la está llevando a mejorar su posición en el contexto nacional.

Por su parte Norman Assuad considera que el Plan Puebla-Panamá, en su componente nacional, requiere que se adopte un modelo de planeación regional basado en la adopción de decisiones públicas, y privadas, mediante las cuales la sociedad se comprometa progresivamente con el cambio económico, socio-político y espacial a través de ciertas acciones. Este proceso corresponde a la negociación de intereses entre diversos grupos sociales y gobiernos, cuyas alternativas tienen que converger hacia el interés general. Su certidumbre se basa en el conocimiento teórico y en la capacidad política de los gestores. En el primer aspecto destaca el conocimiento de teorías del desarrollo regional y de las técnicas y metodologías disponibles, mientras que el segundo corresponde a la viabilidad política del plan, la cual radica en la capacidad de concertación política y en la participación y representación de los intereses generales, así como su adecuada información. Por su parte, la viabilidad social del plan radica en que sus programas contengan los intereses de los grupos sociales beneficiados y afectados por el plan. De ahí la importancia de crear la coordinación de la autoridad regional con la inclusión de los diversos actores involucrados, principalmente: 1) beneficiarios; 2) operadores; 3) técnicos-investigadores; 4) ad-

ministradores; 5) políticos y 6) opinión pública.

En esta perspectiva, los textos que abordan las regiones de Sonora, Centro, Sur sureste y la del Plan Puebla Panamá, ilustran claramente la complejidad y contradicciones espaciales, económicas y sociales de la nueva integración. Aunque cada uno de ellos desarrolla y profundiza la temática, sólo me referiré a dos con el objetivo de invitar al lector a su posterior lectura. En primer lugar, el artículo de Rodolfo Basurto plantea la tridimensionalidad de la ciudad de Hermosillo, como ejemplo de las regiones transfronterizas; retomando la propuesta de la nueva geografía del poder –que está explicada por la operación empresarial transfronteriza, por la configuración de una nueva territorialidad e institucionalidad, y por la emergencia de nuevas actividades económicas y regulaciones de éstas– deriva dos tipos de ciudades, la global (ubicada en una red) y la dominante (en un espacio territorial). De esta forma, muestra que Hermosillo es una ciudad dominante en la red de ciudades de corredores CANAMEX por lo que es catalogada como región funcional; asimismo forma parte del eje de la región Sonora-Arizona con fuertes flujos culturales, comerciales y de servicios, por lo que puede ser tipificada como una región territorial, funcional y formal. Sin embargo, también forma parte de la red de plantas de Ford, que incluye varias ciudades del mundo, por lo que se le puede considerar también como parte de una región virtual.

Respecto a esta última caracterización, el autor subraya que lo importante no es el producto que se desarrolla o el flujo de insumos materiales, sino “...el proceso de

coordinación y diseño que es parte del proceso de producción de la empresa multinacional y que por si mismo constituye la parte donde predominan la información y el conocimiento como vectores de la productividad. Signos y símbolos que viajan por el ciberespacio y no por las vías tangibles, terrestres o aéreas.” Concluye que desde esta forma de abordaje de la región de Hermosillo es más compleja y permite un redimensionamiento de su importancia.

Contrastando con el caso anterior, se encuentra la región Sur sureste, compuesta por nueve entidades; Méndez, Pavón y Rendón analizan su comportamiento, caracterizando su nueva integración: proveedora de insumos energéticos, relevancia de las actividades petroleras, proveedora de divisas y de financiadora del gobierno. Muestran que las políticas de cambio estructural (en particular la liberalización comercial) han inducido al sector agropecuario a una crisis, lo que ha tenido como consecuencia la expulsión de mano de obra hacia Estados Unidos; asimismo, en la región se desató una primera oleada de instalación de maquila, que con la crisis del 2000 de la economía estadounidense se contuvo. En esta región se puede observar que hay vínculos muy estrechos entre las estrategias de crecimiento con base en recursos naturales y turismo con lo planteado en el Plan Puebla Panamá. Concluyen señalando que el modelo implantado ha ampliado las desigualdades económicas, coexistiendo ciudades con un aceptable crecimiento y regiones rurales, en particular zonas serranas, con fuerte devastación económica.

El texto que comentamos nos brinda una excelente imagen de los contrastes y retos que tiene nuestro país en el marco del patrón neoliberal.

Reseña

Cuatro riesgos de las universidades públicas mexicanas

*Jaime Ornelas Delgado*¹

Aportes, Revista de la Facultad de Economía, BUAP, Año XII, Número 36, Septiembre- Diciembre de 2007

Pablo Latapí.. “Cuatro riesgos de las universidades públicas mexicanas”, en *Cultura del Bien Pensar*, Red de Círculos de Estudio y Participación Ciudadana Luis Rivera Terrazas, número 10, Puebla, México, Verano, 2007.

La Universidad es una institución hecha para la disidencia.
Pablo Latapí.

I

Como reconocimiento a su trayectoria académica y a la investigación educativa de México, la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM), el 22 de febrero de 2007, otorgó a Pablo Latapí el Doctorado Honoris Causa, distinción merecidísima para quien ha representado y sigue representando la mirada crítica de la universidad pública mexicana.

Como se sabe, los gobiernos neoliberales mexicanos no tienen la menor estima

por la educación pública y, mucho menos, por las universidades públicas que se han visto sometidas a muchas y muy diversas presiones para destruir su carácter de instituciones autónomas, laicas, gratuitas y universales, es decir, donde se analizan todas las corrientes del pensamiento sin prejuicio alguno y se investiga sin censura para acrecentar el conocimiento social, y entonces convertirlas en empresas mercantiles donde se comercializa con el conocimiento y la transmisión del saber, esto es, con el avieso propósito de hacerlas instituciones dedicadas, exclusivamente, a la capacitación y el adiestramiento de quienes han de administrar la economía y la política en favor de los intereses del capital.

Ante este panorama, la conferencia de Pablo Latapí, pronunciada al recibir el doctorado Honoris Causa, resulta verdaderamente provocadora y debería ser conocida, reflexionada y discutida no solamente por quienes desarrollan sus actividades profesionales de docencia, investigación y extensión en las universidades públicas del país, sino también por quienes se forman en ellas. Pocas cosas les harían mejor a todos ellos.

¹ Profesor investigador de la Facultad de Economía-BUAP.

Hacerlo es recomendable porque hoy, como nunca, está en riesgo el futuro de la universidad pública mexicana –amenazada por la incuria neoliberal y las acechanzas de la OCDE–, y al decir esto, soy consciente que se trata también del futuro de nuestra nación.

De entre las muchas preocupaciones que suscita el camino que las autoridades neoliberales le están imponiendo a las instituciones públicas de educación superior mexicanas, Pablo Latapí destaca cuatro riesgos inminentes que amenazan a las universidades públicas del país que son, sin duda, los ejes fundamentales sobre los que se puede iniciar el análisis de su situación, aunque no se incluyan por el momento otros aspectos como la necesidad de exigir al gobierno federal hacer de la educación superior una prioridad de primer orden, a la que se deberán otorgar de manera oportuna y suficiente los recursos necesarios para que pueda cumplir, sin someterse a los intereses del lucro y el mercado, sus funciones sustantivas.

Las cuatro preocupaciones sobre los riesgos presentes en las universidades públicas, sobre las cuales Pablo Latapí nos propone reflexionar en su inquietante conferencia, son las siguientes:

Primero, el ideal de excelencia, tan generalizado en las universidades públicas, concepto que Latapí considera perverso y aberrante.

Segundo, los equívocos que provoca la llamada “calidad educativa”, sugiriendo en todo caso que se enfatice la calidad semejándola a la interacción maestro–alumno y que se centre en arraigar en los estudiantes hábitos de autoexigencia que los han de acompañar a lo largo de su vida personal, social y profesional.

Tercero, el error al que induce el concepto de “sociedad del conocimiento”, que al no definir ¿cuál conocimiento?, ha permitido a los funcionarios universitarios y a los burócratas de la educación enfatizar, exclusivamente, el “conocimiento económico”, esto es, aquel que sólo resulta útil al proceso productivo, olvidando la formación humanista integral de los educandos, al tiempo que subordina la Universidad a los intereses mercantiles y del capital privado.

Cuarto, los riesgos en que se incurre cuando se pretende aprisionar la educación universitaria al “conocimiento racional”, al positivismo, al dato duro como explicación última de la realidad, soslayándose así la reflexión crítica y las otras dimensiones de la vida social y del ser humano, aquellas cosas que dan sentido al propio quehacer científico.

Estas preocupaciones expuestas por Latapí, forman parte de las preocupaciones que muchos universitarios han expresado y siguen expresando aunque, es preciso reconocerlo, son cada vez menos quienes hacen de la universidad pública una trinchera en la tarea de lograr la revolución de las conciencias. Y son cada vez menos porque el discurso oficial nos ha llenado, no sólo de mitos, prejuicios y miedos, sino porque el poder ha logrado construir también una especie de “sentido común” conservador, que ya no se pregunta nada trascendente pues se conforma con lo cotidiano, que no cuestiona nada pues vive en la comodidad de las apariencias y elude el pensamiento crítico, que como dice John Holloway busca la génesis de los fenómenos, es decir, que trasciende las apariencias y se plantea construir el futuro en el

presente, lo que de ninguna manera resulta cómodo al conformismo.

II

Tiene razón Pablo Latapí cuando considera que el ideal de *excelencia* que las autoridades educativas han impuesto a nuestras instituciones, es aberrante y dice por qué, pues considera que el propósito de ser excelente conlleva la trampa de una secreta arrogancia. Mejores sí podemos ser; perfectos no. Lo que una pedagogía sana debe procurar es incitarnos a desarrollar nuestros talentos, preocupándonos porque sirvan a los demás. Querer ser perfecto desemboca en el narcisismo y el egoísmo (p. 21).

La excelencia así pretendida, hace que la vida se convierta en una especie de carrera de ratas donde ganar se hace obsesivo sin importar, entonces, que sea a costa de los demás, de quienes nunca serán excelentes y apenas si existen como sombras para medir la excelencia de los otros. Se es excelente por que los demás no lo son, por qué si todos lo fueran no habría punto de referencia para la propia excelencia. El concepto así es excluyente y ofensivo.

La visión que sustenta la excelencia, pone al individuo por encima de la sociedad, elimina los lazos solidarios con los demás, en particular con los más débiles, acaba con la fraternidad e impide avanzar a todos con todos para encontrar una sociedad justa y equitativa.

III

También tiene razón Latapí, cuando rechaza el término de calidad, trasladado de los procesos de producción de mercancías al proceso educativo.

Pero si el concepto de calidad puede ser cuantificado en la producción, es difícil aplicarlo a la formación universitaria que se refiere a seres humanos y no a mercancías producidas en serie, a menos que se considere a las universidades públicas fábricas que producen “capital humano”. Propuesta nada desdeñable por las autoridades educativas de los gobiernos neoliberales.

Por eso, porque no es cuantificable, los tecnócratas no han podido encontrar una definición convincente de calidad educativa. ¿Cómo medir la educación si no admite expresiones de tipo cuantitativo?

Quienes trasladaron éste y otros conceptos de la fábrica a la universidad, decidieron medir la calidad educativa por la cuantía de conocimientos que se trasmite a los estudiantes, de ahí la importancia que adquieren los programas de estudio y su obsesivo cumplimiento. Pero la educación, dice Latapí, “no es sólo conocimiento”, sino formación integral.

Y hay algo más que le preocupa a Latapí, las comparaciones que las autoridades hacen entre escuelas e instituciones, pues “ignoran las diferencias entre contextos o las circunstancias de los estudiantes. A veces abismalmente distintas”.

Finalmente, en este aspecto de la “calidad educativa”, Latapí expresa una preocupación que muchos universitarios compartimos, el hecho de que las autoridades educativas han impulsado como fundamento del sistema nacional de educación, la similitud que se hace entre *calidad educativa* y el éxito en el mundo laboral, identificado éste por referencia a los valores del sistema.

Al respecto, nos dice Latapí (p.23) que

es una perversión inculcar a los estudiantes una filosofía del éxito en función de la cual deben aspirar al puesto más alto, al mejor salario y a la posesión de más cosas; es una equivocación pedagógica llevarlos a la competencia despiadada con sus compañeros porque deben ser “triunfadores”. Para que haya triunfadores –se pregunta Latapí– ¿no debe haber perdedores pisoteados por el ganador? ¿No somos todos necesariamente y muchas veces perdedores, que, al lado de otros perdedores, debemos compartir con ellos nuestras comunes limitaciones?

Críticas semejantes le merece a Latapí el concepto de líder que pregonan hoy los idearios de varias universidades públicas, entre otras la nuestra.

De acuerdo con Latapí, este es un concepto basado en la autocomplacencia, el egoísmo y un profundo desprecio a los demás, los que deben ser dirigidos por el líder. La educación, por el contrario, debe estimular en los educandos el afán de ser mejores pero junto a los demás, una educación solidaria siempre será superior la que pretende hacer distinciones entre los dirigentes–líderes y la masa dirigida.

De acuerdo con estas críticas a las propuestas dominantes, hoy, en nuestras universidades, Latapí propone una definición de calidad educativa, que retoma de José Ortega y Gasset:

Una educación de calidad es por tanto, la que forma un hábito razonable de autoexigencia [...] Creo por tanto, concluye Latapí, que buscar una educación de calidad ni es inventar cosas extravagantes (como llenar las aulas de equipos electrónicos o multiplicar teleconferencias con

Premios Nóbel), sino saber regresar a lo esencial (p. 25).

Se trata, entonces de reconocer que la educación en un proceso donde interactúan el educando y educador para lograr la formación humanista integral de ambos: el educando y el educador; pues “la educación es en esencia un proceso de interacción entre personas” (p.26).

Concluye Pablo Latapí su preocupación por la calidad con la siguiente reflexión, que ahora que está de moda la planeación estratégica debería estar inscrita como la visión de las universidades públicas:

Los educadores abordamos el problema de la calidad no desde teorías empresariales de la “calidad total” ni desde la preocupación por mejorar nuestra oferta comercial para triunfar en la competencia, sino desde las perspectivas existenciales más profundas [...] Nos esforzamos por que el estudiante llegue a ser él mismo, un poco mejor cada día, inculcándole un hábito razonable de autoexigencia que lo acompañe siempre (p.26).

IV

La tercera preocupación de Latapí, se refiere a la “sociedad del conocimiento” que se ha impuesto a las universidades públicas para guiar sus transformaciones ante la globalización. Aquí Latapí, pone de relieve la vaguedad del concepto ¿de qué conocimiento se trata?, se pregunta y reconoce que, para quienes la proponen, “se trata sobre todo del conocimiento necesario para conquistar mercados, o sea el conocimiento práctico, aplicado, el vínculo a la economía, el

que produce innovaciones rentables y asegura el éxito en la competencia” (p. 27).

Con esto se pervierte la esencia de la universidad, particularmente de la pública; se abandona la universalidad de los saberes humanos y se cae en la trampa de convertir a las universidades públicas en “fábricas de inventos prácticos”, lo que justifica su existencia en una sociedad donde la razón económica ha desplazado a la razón social, es decir, en una sociedad donde la competitividad y la productividad se han colocado en el centro de la vida social suplantando las preocupaciones por el bienestar de la población.

Esta especie de capitalismo académico, tiene en la investigación científica y la innovación tecnológica, su principal instrumento de vinculación con el mundo “real”; el de la producción y su administración; el mundo de los negocios.

Los promotores de esta propuesta señalan que el conocimiento se produce exclusivamente en un contexto de aplicación destinado a cubrir las necesidades de las empresas, las únicas dispuestas a pagar por él. Al respecto, cabe recordar lo que el Premio Nacional de Ciencias, Alejandro Aragón Cano, define como la política de desarrollo científico seguida en México:

En el gobierno foxista –dice Aragón–, se ha calificado igual una investigación científica en el sentido más estricto que otra que de ninguna manera lo es, como por ejemplo hacer un trabajo de mercadotecnia para saber si la defensa de un coche es mejor de tal o cual forma. Con ello, añade, muchas empresas transnacionales se han beneficiado con los estímulos o programas otorgados por el gobierno federal, al tiempo que se descuidaron los apoyos a la

ciencia básica. A esto, enfatiza, yo lo llamaría un apoyo tecnócrata desaprovechado” (*La Jornada de enmedio*, suplemento científico-cultural de *La Jornada*, 3 de noviembre de 2005: 2a).

Con el mismo criterio mercantil se diseñan incluso las profesiones, su evaluación se hace considerando, exclusivamente, la demanda de un mercado laboral determinado por las compañías privadas nacionales y extranjeras; de la misma manera, el desarrollo de los mecanismos para la comercialización de los conocimientos aplicados se ha convertido en una parte fundamental de las actividades que realizan empeñosamente las universidades, sus funcionarios, e incluso, sus académicos, para elevar los ingresos que permitan reproducir el esquema de mercantilización.

Esta situación ha hecho que en los nuevos circuitos de conocimiento, crezca la influencia de los empresarios en la definición y dirección de los comités calificadoros de iniciativas y proyectos de investigación.

Además, los funcionarios gubernamentales que participan en esas evaluaciones lo hacen como si fueran representantes del capital, pues tienen siempre presentes los intereses de la empresa –que identifican con los del gobierno y la sociedad–, más que los de la investigación misma, de los investigadores y de la población trabajadora.

Ahora, en los organismos responsables de conducir la política de investigación se fortalece la tendencia a creer que la investigación y el trabajo académico no sean juzgados sólo por sus pares, sino también por los hombres de empresa considerados parte esencial en la validación de sus resultados.

En todo caso, un ambiente mercantil empieza a caracterizar a la universidad pública donde ahora se considera a los estudiantes consumidores cautivos del uso de estacionamientos, servicios de fotocopiado, computadoras, proyectores y muchos instrumentos más necesarios para desarrollar sus actividades académicas, por los que deben pagar una precio de alquiler si los quieren utilizar; asimismo, se redefinen programas como los de arte que convierten en cursos para el diseño de productos y páginas Web, o con el argumento de que no tienen demanda en el mercado laboral cerrar carreras como Filosofía o Historia.

Así, las razones del mercado se convierten en las determinantes de las carreras que se imparten o se dejan de impartir, de la investigación que se hace o se deja de hacer en las universidades públicas.

Ante esta situación, Latapí nos recuerda que: “La Universidad es algo más: no es un apéndice de la empresa, sino una institución responsable de generar, proteger y difundir todos los tipos de conocimiento que requiere el país, también los aparentemente improductivos.” (p.28).

V

Finalmente, Pablo Latapí expresa una cuarta preocupación por el equívoco que provoca el mantener a las universidades en lo que llama la “prisión del conocimiento racional.”

Por supuesto, no rechaza el sustento que le da a la vida universitaria –a la docencia y a la investigación– el enseñar a pensar y el hacer ciencia, la discusión de las epistemologías y la destrucción de los prejuicios irracionales. La formación pro-

fesional y el quehacer universitario descansan en el conocimiento racional cuya legitimidad descansa en el respeto a las reglas del método científico. Sin embargo, deja clara su propuesta de abrirse a dimensiones humanas, que considera esenciales como el mundo simbólico y artístico, el ámbito de lo dionisiaco, el orden de la ética que fundamenta la dignidad de nuestra especie, y el de las virtudes humanas fundamentales sobre el respeto a los demás y a la vida. Me horroriza –exclama Latapí– una educación que excluya la compasión, que renuncie a la búsqueda de significados o que cierre las puertas a las posibilidades de la trascendencia.

Se trata de dar un sentido humanista a las actividades universitarias, a la investigación y a la formación de los jóvenes, a las tareas de extensión, al “conocimiento cultural” que busca significados. No sólo las computadoras son esenciales en la construcción del conocimiento y en su transmisión, lo es también la cultura que da sentido a nuestra vida personal, social y profesional.

Ahora, cuando el acento educativo se encuentra, exclusivamente, en la libertad individual, en el logro económico personal y en la lucha por uno mismo, por ser más rico que los demás, por tener más cosas que los otros, que deja de tener sentido la justicia social y el ser universitario para contribuir al desarrollo de la sociedad, conocer el texto de Pablo Latapí es como bocanada de aire fresco en el verano.

Leerlo nos permite reafirmar la convicción de que no podemos convertir la vida en una obsesiva competencia, en un perpetuo intento de escalar socialmente a costa de todo y de todos, y lo que es peor, sin

saber por qué o para qué como no sea para tener un respetable *status* de consumidor. Lo cual es, por decir lo menos, lamentable si permitimos que a eso se reduzca la formación que se ofrece a los jóvenes en las universidades públicas.

Ciertamente, una posición cómoda ante la avalancha modernizadora y tecnocrática prevaeciente sería adaptarse a los nuevos tiempos y soslayar el proceso que conduce a la desaparición de esencia universitaria y convierte a las universidades públicas en elitistas remansos de paz, donde sólo se

forman los estudiantes provenientes de aquellos sectores sociales de más altos ingresos; lo que significaría, por un lado, desnaturalizar la misión de la Universidad y, por el otro, condenar a la mayor parte de los jóvenes del país a sobrevivir en un mundo donde se les exige mayor preparación conculcándoles el derecho a obtenerla. Esto, en todo caso, sería dejar libre el paso a la universidad–empresa y, finalmente, aceptar la imposición de la ética del *mercachifle* en el funcionamiento de las universidades públicas.

Reseña

FORUM Universal de las Culturas

*Julia Hernández Aragón**

Aportes, Revista de la Facultad de Economía, BUAP, Año XII, Número 36, Septiembre- Diciembre de 2007

FORUM Universal de las Culturas, Monterrey 2007: Marco para la 5a. Reunión Nacional de Observatorios Urbanos Locales

En el marco del *FORUM Universal de las Culturas Monterrey 2007*, y en la *Celebración del Día Mundial del Hábitat 2007*, y del *Lanzamiento del Informe Mundial sobre Asentamientos Humanos*, se llevó a cabo los días 1 y 2 de octubre del 2007, la *5a. Reunión de la Red Nacional de Observatorios Urbanos Locales* organizada por la Dirección General de Desarrollo Urbano y Suelo de la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL).

En la 5a. Reunión de la Red Nacional de Observatorios Urbanos Locales se presentaron los avances y planes de trabajo de los 38 observatorios locales y 4 estatales, que conforman la red nacional, la presentación

oficial de los nuevos observatorios –el Observatorio del Estado de México y el Observatorio Urbano de Parral (OUP),¹ las propuestas y orientaciones de trabajos colectivos en materia de hábitat que realiza la Organización de las Naciones Unidas (ONU).² Asimismo, se otorgaron los registros a los 42 observatorios urbanos –incluyendo al de Parral–, al *Global Urban Observatory* (GUO) del UN-HÁBITAT, es decir, se integraron a la red global de observatorios, presididos directamente por la ONU en su Programa HÁBITAT.

El OUP es un organismo generador de información continua sobre el estado de la

¹ El Observatorio Urbano de Parral (OUP) se encuentra en el campus Parral de la Universidad Autónoma de Chihuahua, en la Escuela de Economía Internacional, y es resultado del trabajo colegiado de nuestro cuerpo académico Economía UACH-CA-45.

² La Organización de las Naciones Unidas (ONU) ha asignado a UN-HÁBITAT la responsabilidad de prestar asistencia a los estados miembros –entre ellos México– en el monitoreo y consecución gradual de los Objetivos del Milenio, a través de la Meta 11: “Para el año 2020, haber mejorado sustancialmente la vida de por lo menos 100 millones de habitantes de asentamientos precarios”.

* Profesora-investigadora de la Escuela de Economía Internacional de la Universidad Autónoma de Chihuahua, Campus Parral, y Responsable del Observatorio Urbano de Parral.

ciudad. Constituye un centro de información estadística, a fin de procurar una planificación urbana futura que incida en el mejor desempeño de la Ciudad en pro de estrategias de desarrollo urbano. Es decir, el OUP tiene la capacidad para la generación, manejo, análisis y difusión de información urbana, así como empírica, en forma regular, a fin de aplicar la información en la toma de decisiones. Como todo observatorio urbano, fomenta la consecución de la tríada abajo mostrada

En el Programa Hábitat de la SEDESOL, específicamente en la Red Nacional de Observatorios Urbanos Locales se contempla la obtención de indicadores de la Agencia Hábitat que constantemente se monitorean a través del Sistema de Seguimiento de Indicadores³.

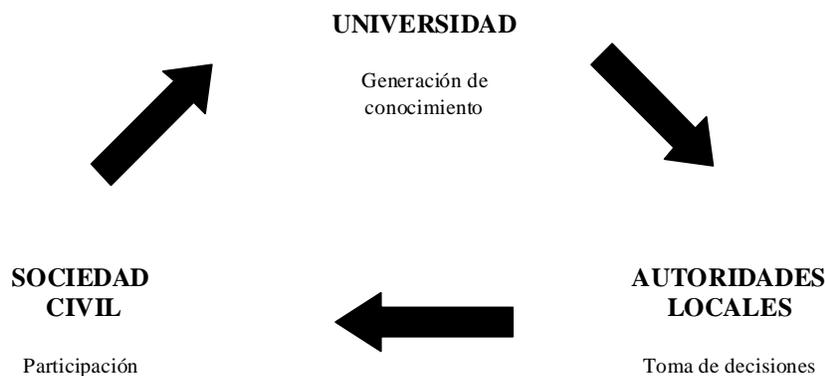
³ Este sistema contempla 20 indicadores clave, 3 indicadores extensivos y 9 indicadores listas de verificación (las definiciones y metodologías pueden observarse en www.habitat.gob.mx)

El Sistema de Seguimiento de Indicadores por parte de la RNOUL, concentra en los siguientes capítulos los indicadores clave, indicadores extensivos y las listas de verificación (véase Grafica 1).

Ante la necesidad de alcanzar las metas de la Agenda Hábitat, es como se clasifican para cada meta de los Objetivos del Milenio y para cada uno de los cinco capítulos mencionados líneas arriba, los 42 indicadores, mismo que para el caso del OUP se logró una captura global del 86.11% para indicadores del 2000.

A la fecha, se encuentra disponible la actualización de dichos indicadores para el 2005 –de acuerdo con las fuentes de obtención de información. Asimismo, en esta reunión se presentaron los planes de trabajo para el 2008 de cada uno de los observatorios miembros.

El plan de trabajo del OUP contempla: la conformación de la página web del OUP, en el cual se pondrá a disposición de los diferentes usuarios, informa-



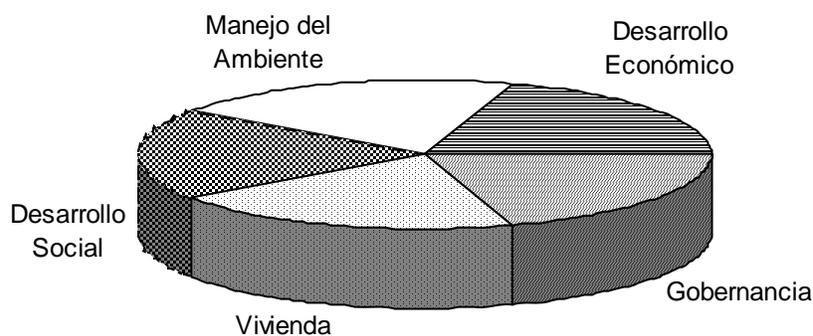
Fuente: Elaboración propia

ción relevante sobre el municipio de Parral en materia de esos cinco tipos de indicadores, lo que se viene realizando en materia de desarrollo urbano y los eventos por realizar; y la elaboración de proyectos de investigación sobre cinco vertientes: 1) modos de transporte; 2) sector informal; 3) generación y recuperación de espacios públicos; 4) vivienda y asentamientos precarios; y 5) saneamiento.

Cabe destacar, que son dos únicos ob-

servatorios localizados en el estado de Chihuahua: el Observatorio Urbano de Ciudad Juárez –coordinado conjuntamente por el Instituto Municipal de Investigación y Planeación (IMIP) y el Colegio de la Frontera Norte– y el Observatorio Urbano de Parral; la idea es conformar una red estatal de observatorios urbanos para Chihuahua, y ello a partir de que se establezcan observatorios en otros municipios del estado consideradas como Agencias Hábitat de Desarrollo.

GRÁFICA 1
INDICADORES DE LA AGENDA HÁBITAT



Fuente: Elaboración propia, con base al SSI de la RNOUL.

Los autores

Jaime Ornelas Delgado, licenciado en economía, maestro y doctor en urbanismo por la UNAM, ha sido Director y Secretario de Investigación y Estudios de Posgrado en la Facultad de Economía de la BUAP, sus últimos libros publicados son, *El neoliberalismo realmente existente*, que ya va en su segunda edición y más recientemente, *Educación y neoliberalismo en México*. Correo electrónico ornelasdelgadojaime@hotmail.com

Fernando Jeannot: Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad de París I. Actualmente es Profesor investigador de la Universidad Autónoma Metropolitana–Azcapotzalco. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Algunos de sus libros publicados son *Las reformas económicas en México. El desafío de la competitividad y Tercera Vía. La nueva economía mixta que impone el pragmatismo*. Dirección electrónica fjean@correo.azc.uam.mx.

Luciano Vasapollo. Profesor de la Universidad “La Sapienza”; director científico del Centro de Estudios de Transformación Económico y Social (CESTES) y de la revista *PROTEO*.