



Investigación en Economía

Reflexiones y casos de estudios



ISBN 978-9942-21-292-4



Centro de Investigación
y Desarrollo Ecuador

Compiladores:

José Lázaro Quintero Santos
Nila Marisol Plaza Macías

Investigación en Economía: Reflexiones y Casos de Estudio

Coordinadores

PhD. José Lázaro Quintero Santos
Econ. Nila Marisol Plaza Macías. MBA.

Ing. Vicente Félix Véliz Briones Mg. Inf.
Rector Universidad Técnica de Manabí

Ps. D. Max Olivares Alvares
Director - CIDE

Ing. Mara Molina de Lozano Mg. Sc.
Vicerrectora Académica - Universidad
Técnica de Manabí

Ph.D. José Lazaro Quintero Santos
Director Adjunto - CIDE

Ab. Gary Loor Fernández
Secretario General - Universidad
Técnica de Manabí

Directora Financiera
Ing. Gabriela Mancero Arias - CIDE

Ing. Gladys Saltos Briones, Mg. Gp.
Decana Facultad de Ciencias -
Administrativas y Económicas -
Universidad Técnica de Manabí

Directora Académica
Ing. Liliana Figueroa Jara - CIDE

Econ. Nila Marisol Plaza Macías. MBA.
Vicedecana de la Escuela de Economía -
Universidad Técnica de Manabí

Asesora de Contenido.
PhD. Magda Cejas Martínez
Ateneo - SENESCYT

Investigación en Economía: Reflexiones y casos de estudio

Coordinadores:

PhD. José Lázaro Quintero Santos
Econ. Nila Marisol Plaza Macías, MBA.

ISBN 978-9942-21-292-4
1° Edición, Septiembre 2015

Edición con fines académicos no lucrativos.
Impreso y hecho en Ecuador

Diseño y Tipografía: Lic. Pedro Naranjo Bajaña

Reservados todos los derechos. Está prohibido, bajo las sanciones penales y el resarcimiento civil previstos en las leyes, reproducir, registrar o transmitir esta publicación, íntegra o parcialmente, por cualquier sistema de recuperación y por cualquier medio, sea mecánico, electrónico, magnético, electroóptico, por fotocopia o por cualquiera otro, sin la autorización previa por escrito al Centro de Investigación y Desarrollo Ecuador (CIDE) y la Universidad Técnica de Manabí.

Coordinadores:

PhD. José Lázaro Quintero Santos
Econ. Nila Marisol Plaza Macías, MBA.

Centro de Investigación y Desarrollo Ecuador
Cdl. Martina Mz. 1 V. 4 - Guayaquil, Ecuador
Tel.: 00593 4 2037524
<http://www.cidecuador.com>

Universidad Técnica de Manabí
Av. Urbina y Che Guevara
Tel.: 00593 2 2633357
<http://www.utm.edu.ec>

Comité Editorial

Phd. Rivas, Frank E.
Phd. Contreras, Angélica.
Phd Cejas Martinez, Magda
Mcs. Salazar Arango, Edwar
Dra. Salcedo Camacho, Patricia
Mcs. Núñez De Arco, Jorge
Mcs. Germán Morales
Mcs. Rubilar Sobarzo, José Erwin
Mgs. Navarro C. Mercedes
Mg. Azucena Nancy Rosillo Suárez
Mg. Lucía Dolores Loor Bravo
Mg. Rosa Inés Mejía Luque
Mg. Jasson Luis Zambrano Montesdeoca
Mg. Diocles Boanerges Suárez Ponce
Mg. Maritza Irinuska Ureta Zambrano
Mg. Diana Asunción Bravo Vélez
Mg. Janeth Monserrate Pacheco Delgado
Mg. Gisella Bravo Rosillo
Mg. Nohemí Monserrate Palacios Cedeño.

Autores

Andrade Merino Raúl Vicente
Andrade Romero Mauro
Canepa Pérez Ileana Mercedes
Cejas Martínez Magda
Dávila Cedeño Roberto
Franco Rodríguez Mercedes Del Carmen
González Hernández Salvador
Gracia Maximiliano
Grau Alguero Carlos
Gutiérrez Roberto
Loor Cedeño Pablo
Oliva Peña Yolanda
Ordoñez Gutiérrez Sergio
Quintero Santo José Lázaro
Rosas Vargas Rocío
Villegas Herrera Cristhian

Índice

	PRÓLOGO.....	9
1	CAPÍTULO I: INTEGRACIÓN ECONÓMICA INTERNACIONAL	
	1.1 Crisis económica en la Unión Europea: España uno de los eslabones más débiles de la Eurozona.....	13
	<i>PhD. José Quintero</i>	
	1.2 Una revisión retrospectiva de los cálculos que avalaron la puesta en operación del TLCAN a 20 años de su instrumentación.....	28
	<i>PhD. Roberto Gutiérrez</i>	
	1.3 América Latina en el mundo de las telecomunicaciones y exportaciones de servicios intensivos en conocimiento.....	54
	<i>PhD. Sergio Ordóñez</i>	
	1.4 Prospectiva: Su utilidad en el marco de las estrategias y la Economía Internacional.	70
	<i>PhD. Magda Cejas</i>	
	<i>PhD. Carlos Grau</i>	
2.-	CAPÍTULO II. POLÍTICA FISCAL Y ECONOMÍAS NACIONALES	
	2.1 Teoría y política fiscal.....	94
	<i>Cristhian Villegas</i>	
	2.2 Ventajas competitivas y comparativas dentro del comercio México - Ecuador. Una necesidad para aprovechar el comercio mutuo.....	105
	<i>PhD. Maximiliano Gracia</i>	

2.3 Alianza estratégica entre organizaciones públicas y privadas para fortalecer el sistema financiero popular en el Ecuador..... 120

Dr. Raul Andrade

Dra. Mercedes Franco

Msc. Mauro Andrade

2.4 Política nacional de vivienda social y los gobiernos autónomos descentralizados en el Ecuador.....129

Econ. Roberto Dávila

3

CAPÍTULO III: TÓPICOS SOBRE ECONOMÍA

3.1 Empoderamiento femenino y trabajo en proyectos productivos: el caso de las UAIM en Guanajuato, México.....147

PhD. Rocío Vargas

PhD. Salvador Gonzalez

3.2 El desarrollo territorial/local de Manabí, desde las Cadenas Productivas.....163

Pablo Loor

3.3 Mercado laboral de profesionistas en el Estado de Campeche, México.....170

Ileana Canepa

Oscar Sosa

3.4 Avances y desafíos en la incorporación de la perspectiva de género y etnicidad en el análisis de la pobreza y desigualdades en América Latina.....193

Dra. Yolanda Oliva

Msc. Manuel Ordoñez

Prólogo

Esta oportunidad académica que presenta la Universidad Técnica de Manabí, conjuntamente con el Centro de Investigación de Desarrollo Ecuador (CIDE) hace posible concebir un documento de un fuerte rigor académico y preponderante para la comunidad científica en el campo de la investigación en Economía. Los temas que giran en torno a esta temática en las últimas décadas han despertado el interés en diversos escenarios tales como el político, cultural, social y por ende económico.

El momento generado por los procesos derivados de la globalización, sumado a la complejidad de las tecnologías de información y comunicación, hace posible comprender que muchas condiciones imperantes en el entorno apuntan hacia un futuro sostenible que exige indagar sobre las múltiples perspectivas encaminadas hacia el desarrollo de los países, y esto supone la generación de diversas opciones teóricas y prácticas que exige indagar y aplicar con acierto la comprensión y el significado del conocimiento. Es así como en las últimas décadas se asiste a un proceso complejo, que se caracteriza con enormes cambios entre ellos y quizás uno de los más destacados son los factores de índole económico mundial, el cual precisa asumir cambios y mantener relaciones decisivas que genere transformaciones en los escenarios actuales de la sociedad en general.

De esta manera la complejidad económica subyace ante las diversas condiciones técnicas y adaptativas que se conjugan en factores de índole político, cultural, jurídico y social, siendo estos factores aspectos que se relacionan permanentemente entre sí y en forma complementaria pero también representan oposiciones y procesos paralelos. En la actualidad el mundo entero se encuentra sumergido en una profunda crisis mundial, dificultades que para muchos de los tratadistas y especialistas de negocios – Castells, Capra, Porter entre otros- la caracterizan como una de las crisis multidimensionales que asiste al siglo XXI, acudiendo a

factores de gran envergadura que deben y tienen que atenderse en el ámbito donde se presentan pero aún más tendrían que responder a las demandas de diversas índole que en forma directa e indirecta están presente en toda sociedad.

En este sentido, es necesario reconocer que parte de estos componentes, aquellos que están relacionados con la salud pública, la calidad del medio ambiente, el componente político, social, económico, la seguridad y la tecnología. En este orden de ideas, la crisis económica mundial - sin lugar a duda- ha arrojado a múltiples escenarios políticos, intelectuales, morales, tecnológicos, sociales y no deja de ser importante en las agendas actuales, así como otros cambios y transformaciones que inciden en el desarrollo de las naciones.

En esta oportunidad el libro *Investigación en Economía: Reflexiones y Casos de Estudio*, nos expone a través de los aportes ofrecidos por los autores, los efectos de las megas tendencias sobre tópicos relacionados con la economía, sus cambios y transformaciones en general. No cabe duda de los esfuerzos que plantean los autores al analizar las condiciones que giran en torno a esta temática, y que sin dejar de ser objetivo proponen la revisión de aspectos tales como:

- ✓ Los cambios derivados del nuevo orden económico internacional que pone de manifiesto aspectos relacionados con la globalización de la economía.
- ✓ La visión heterónoma que adoptan las organizaciones, al destacar la capacidad que subyace en torno a bienes y servicio tomando en cuenta los procesos de transformaciones existentes en el marco de la economía mundial pero también de la nacional.
- ✓ El planteamiento global que se tiene respecto a la crisis económica que se ha mantenido en los últimos años en todos los países, a pesar de los esfuerzos de libre comercio los procesos inherentes a la baja del desempleo, a la lucha por la igualdad de género, a la búsqueda equilibrada de la oferta y demanda, la adaptación a las posibles contradicciones del proceso globalizador, la mejora en las condiciones del trabajo a tiempo parcial y/o temporal, la economía informal entre otros.

- ✓ El acopio de información a través de la integración por parte de las organizaciones a las nuevas tecnologías de la informática y las telecomunicaciones.

Este escenario a través de los aportes -de los autores- hace propicio la oportunidad de generar reflexiones inherentes a la capacidad y las potencialidades en el marco de una nueva economía que entre sus bases se destaca la necesidad de preponderar el papel que juega hoy en día la sociedad en general. El lector tendrá en sus manos un notable y exhaustivo trabajo de docentes investigadores en el campo de la economía, disfrutando de esta manera de los aportes que se derivan de los casos que plantea la reflexión científica en torno al tema. No resulta sencillo abordar la temática relativa a la economía, dado la magnitud que representa el tema, sin embargo el esfuerzo generado de estas investigaciones ponen en evidencia las prácticas propias de estos tiempos complejos, en consecuencia se cumple con la rigurosidad y la esencia establecida para presentar una temática que hoy por hoy constituye una de las agendas más relevantes en el mundo de los negocios.

Ing. Gladys Saltos Briones, Mg. Gp.
Ph.D. Magda Cejas Martínez

INVESTIGACIÓN EN ECONOMÍA

Capítulo I. Integración Económica Internacional



El Capítulo I se traza como propósito presentar los aspectos constitutivos, clave y relevantes de la Integración Económica Internacional en el marco de la Economía.

1.1 CRISIS ECONÓMICA EN LA UNIÓN EUROPEA: ESPAÑA UNO DE LOS ESLABONES MÁS DÉBILES DE LA EUROZONA

PhD. José Lázaro Quintero Santos

Profesor Investigador Proyecto Prometeo¹, SENESCYT

Universidad Tecnológica Equinoccial, Quito, Ecuador

jlqacuario@yahoo.es

Agradezco a la Secretaría Nacional de Educación Superior, Ciencia y Tecnología (SENESCYT) del Ecuador que a través del proyecto PROMETEO “Viejos Sabios”, ha hecho posible mi estancia de investigación en Ecuador y la realización de artículos científicos.

Resumen

El artículo estudia el impacto de la crisis económica financiera mundial en la Unión Europea, particularmente, en la eurozona y las implicaciones que tiene la repercusión de la crisis en la economía española. En este sentido, se analiza el proceso de formación a la Unión Europea y la Eurozona, así como, las consecuencias que ha tenido en este bloque económico y en España la globalización de la crisis. Para realizar el estudio la metodología de la investigación se ha basado en el método inductivo–deductivo que ha permitido hacer un análisis que va de lo general a lo particular. La crisis desveló los problemas estructurales de la economía española y su gran vulnerabilidad a las coyunturas económicas internacionales por su dependencia financiera y energética. La tasa de desempleo crónico en España es el hándicap de una incierta recuperación económica dependiente de la evolución macroeconómica de la eurozona.

Palabras clave: crisis económica, ciclos económicos, Unión Europea, Eurozona, España.

Abstract

The paper describes the impact of the global financial economic crisis in the European Union, particularly, in the Eurozone and the implications of the impact of the crisis in Spanish economy. It is analyzed the formation of the European Union, the Eurozone and the consequences of crisis in this economic bloc and in Spain by economic globalization process. Research methodology was based on inductive-deductive method has allowed an analysis that goes from the general to the particular. The crisis revealed the structural problems of the Spanish economy and its high vulnerability to international economic trends due to financial and energy dependence. Furthermore, the rate of chronic unemployment in Spain is the handicap of an uncertain economic recovery dependent on macroeconomic developments in the Eurozone.

Key words: economic crisis, economic cycles, European Union, Eurozone, Spain.

¹El Proyecto Prometeo es una iniciativa del gobierno ecuatoriano, que busca fortalecer la investigación, la docencia y la transferencia de conocimientos en temas especializados, a través de la vinculación de investigadores extranjeros y ecuatorianos residentes en el exterior. Está dirigido a universidades, escuelas politécnicas, institutos públicos de investigación y otras instituciones públicas o cofinanciadas que requieran asistencia en el desarrollo de proyectos de investigación en sectores prioritarios. Para una información más detallada consultar: <http://prometeo.educacionsuperior.gob.ec/que-es-prometeo/>

Introducción:

Un tema crucial, polémico y con visiones muy contrapuestas es el relacionado con el crecimiento, el desarrollo económico y sus vínculos con los ciclos económicos. La diversidad de criterios va más allá de las posiciones políticas e ideológicas. La evolución económica es una temática recurrente que afecta a los individuos de la sociedad actual. De una u otra forma, todos estamos sometidos a las fluctuaciones de los mercados, los precios, la oferta y la demanda. Esas fluctuaciones están originadas por comportamientos macroeconómicos que pueden llevar a crisis económicas, recesiones y períodos de expansión de la producción y el empleo.

Desde finales del año 2007 la economía mundial está sufriendo una de sus peores crisis. Una situación de inestabilidad que ha afectado en mayor proporción a los países desarrollados, fundamentalmente, a Estados Unidos (donde se originó la crisis) y a los países de la Unión Europea. En este sentido, las repercusiones han sido mayores en los países de la Unión que conforman la llamada eurozona, en alusión, a aquellos países que comparten una moneda única: euro. La crisis ha demostrado que los ciclos económicos del capitalismo: crisis, recesión, reanimación y auge, aún siguen vigentes y son inherentes al desarrollo capitalista a pesar de los avances socioeconómicos, políticos, sociales, científico técnicos, y la apuesta, por la investigación, el desarrollo y la innovación en estos países (Estados Unidos y Unión Europea), que marcan las pautas del desarrollo del capitalismo mundial. Precisamente, ese desarrollo ha llevado a un proceso de globalización que interconecta al mundo en todas las esferas de acción., y por ende, la crisis se ha extendido con fuerza y ha perjudicado en mayor proporción, a aquellos países que son los eslabones más débiles dentro de la Unión Europea.

La apuesta por una Europa fuerte económicamente, unida, competitiva y con gran influencia sociopolítica a nivel internacional en torno a la Unión Europea no ha sido capaz, aún, de sortear la crisis. Las sombras de un macro proyecto sumamente ambicioso como es la unión económica y monetaria tiene ante si innumerables retos y muchas grietas que ha desvelado la crisis. Uno de sus mayores hándicap es su gran dependencia de los mercados internacionales fruto del proceso de globalización económica financiera. El euro, prácticamente desde su nacimiento, ha sido una moneda sobrevalorada con respecto al dólar lo que ha afectado en mayor proporción a países de la Unión con menor desarrollo socioeconómico relativo como España, Portugal, Grecia e Italia. Por otra, como resultado de la unión económica, la divergencia en la evolución de los ciclos económicos de los países de la unión europea crea pérdida de competitividad exterior por los desajustes macroeconómicos.

En relación a España la crisis económico financiera ha puesto en entredicho el estado de bienestar. Si bien es cierto, que dentro del proceso de globalización la economía española, en los últimos decenios, ha tenido un crecimiento importante, la otra cara de la moneda la desvela los grandes problemas estructurales de ese crecimiento. En este sentido, la debilidad de los fundamentos en los que se sostiene la economía española, debido a la necesidad de corrección de los desequilibrios acumulados en las últimas décadas la hacen muy vulnerable al proceso de globalización, y por ende, al comportamiento de los mercados internacionales. Por lo tanto, el estudio de la situación socioeconómica actual de España y sus perspectivas pasa por entender las interrelaciones y el posicionamiento de este país en el contexto de la economía mundial, y

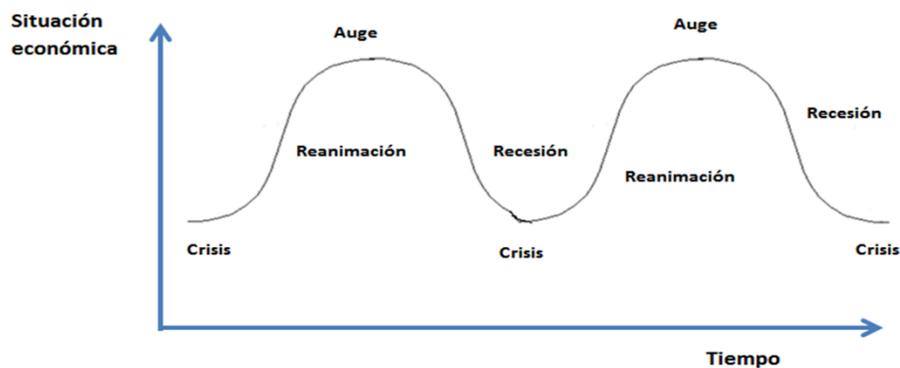
sobre todo, sus vínculos con los países que conforman la Unión Europea, en particular, con los del bloque de la eurozona.

Crisis del Sistema Capitalista

El análisis de las crisis económicas es uno de los temas más polémicos en el estudio del sistema capitalista mundial y está sujeto a las visiones contrapuestas de diferentes autores. Uno de los argumentos más presentes en la literatura es la visión marxista de que las crisis del capitalismo tienen su origen en la superproducción. Desde esta perspectiva, la especulación generalizada de la gran capacidad de producción de las empresas capitalistas impulsa a que se produzca más de lo que puede asumir el mercado, esto a su vez, entra en contradicción con el abaratamiento de la fuerza de trabajo que origina una sensible caída en la demanda (Cachanosky, 2002 ; Katz, 2009; Brunet y Bocker 2013).

Conforme a esta línea de pensamiento el desarrollo del sistema capitalista es cíclico (figura I), es decir, el movimiento de la producción capitalista se realiza a través de fases que guardan entre sí una relación de sucesión: crisis, depresión, reanimación y auge (Marx, 2003; Schumpeter 1939 y 1978) y cada una de estas fases van creando las premisas de la subsiguiente.

Figura I. Fases del ciclo de desarrollo capitalista²



Fuente: Elaboración a partir de Marx, Carlos (2003). "El Capital, Tomo III". Fondo de Cultura Económica (FCE). México.

En la fase de crisis estallan las contradicciones que se han ido acumulando durante el precedente ciclo de la producción capitalista, es decir, es el período que lleva a pérdidas y quiebras de muchas empresas lo que origina abaratamiento de la mano de obra (reducción de salarios, alargamiento de la jornada laboral y despidos masivos) ante la necesidad de recomponer la cuota de ganancia por parte de las empresas capitalistas.

Según, Cachanosky (2002) las explicaciones más modernas de las causas de la crisis se pueden dividir en tres grupos: (1) la explicación keynesiana, (2) la explicación monetarista y (3) la explicación de la escuela austriaca de economía. La visión keynesiana hace énfasis en la caída de la demanda global por el ahorro no invertido lo que trae consigo acumulación de stocks, se

²En el análisis del ciclo económico de desarrollo del capitalismo de acuerdo con Schumpeter(1939) y Padilla-Aragón (2003), el ciclo consta de cuatro fases: recuperación, auge, recesión y depresión.

reduce la producción para liquidar los mismos y por lo tanto se despiden trabajadores; la perspectiva monetarista plantea que el motivo de las crisis es una insuficiente demanda agregada que se debe a un aumento de la preferencia por la liquidez, que es un incremento en la demanda de dinero y los bancos centrales no incrementan la oferta monetaria a la misma velocidad en que crece la demanda de dinero; para la escuela austriaca la causa de la crisis está en una mala inversión que produce una mala asignación de los recursos productivos.

Vallejo (2010:5) cita a Stiglitz (2010) que considera que es difícil encontrar las causas de las crisis económicas. Desde la visión de Stiglitz “encontrar las causas profundas es como pelar una cebolla: cada explicación suscita ulteriores preguntas a un nivel más profundo”. No obstante, sostiene que la responsabilidad básica de la actual crisis debe atribuirse a los mercados y a las instituciones financieras.

En relación al ciclo económico, para muchos autores, las oscilaciones de la reproducción del sistema capitalista que conlleva las fluctuaciones del producto nacional no obedecen a las mismas causas, es decir, hay causales exógenas como los desastres climatológicos y las guerras (González-Estrada y Almendra-Arao, 2007). No obstante, el comportamiento del sistema económico y las desavenencias entre oferta y demanda son causales esenciales para explicar el origen y las causas del ciclo de desarrollo capitalista. Desde la perspectiva de Kugman y Well (2011:144) “el ciclo económico es la sucesión, a corto plazo, de caídas y auges en la economía”. Las caídas las identifican con períodos de menor actividad económica en los que la producción y el empleo descienden denominadas recesiones y los auges (expansiones o recuperaciones) se asocian a períodos de mayor actividad económica en los que sube la producción y el empleo. La disminución de la actividad económica muy aguda y prolongada la denominan depresión.

Márquez (2009:193) refiriéndose a la crisis financiera que comenzó en 2007 la define como “una crisis general del sistema capitalista neoliberal que se expresa como una severa depresión económica mundial”. Para este autor, se trata de una compleja crisis civilizatoria con rostro multidimensional que expone los límites de la valorización mundial de capital por cuanto atenta en contra de los fundamentos de la riqueza: el ser humano y la naturaleza, y porque pone en predicamento el sistema de vida en la Tierra, es decir, el metabolismo social.

En esta misma línea Machinea (2009) asegura que nunca ha habido un sistema financiero más complejo y más interconectado que el desarrollado en la etapa de la globalización financiera. En este sentido, según este autor, “hay dos elementos que han caracterizado a todas las crisis financieras: la existencia de un sistema, lo que implica que existe una red mediante la cual los problemas se interconectan y afectan a muchos actores, y la opacidad de la información, que provoca que los diferentes actores tengan distintos niveles de información sobre la calidad”. Desde nuestra perspectiva, a pesar de las múltiples interpretaciones acerca del ciclo económico, queda claro, que el capitalismo está en una crisis estructural que abraza a todos los ámbitos de la vida económica, política, social, cultural y ambiental; es decir, una crisis sistémica que pone en entredicho los resortes que antaño hacían que el capitalismo saliera fortalecido de sus períodos relativamente cortos de recesión económica e iniciara nuevos ciclos de recuperación y expansión económica. Desde esta visión multidimensional las estructuras económicas, financieras y sociales del sistema capitalista han entrado en crisis, lo que se manifiesta, en graves problemas que se agudizan, y que la sociedad actual es incapaz de darles una respuesta definitiva, como son la crisis energética, la crisis alimentaria, la crisis medioambiental y la crisis de la cultura política.

Metodología

La metodología de la investigación se ha basado en el método inductivo–deductivo que ha permitido hacer un estudio de lo general a lo particular, es decir, se ha hecho una revisión teórica de las crisis económicas que permite identificar el punto de vista de los diferentes autores en relación a los ciclos económicos del desarrollo del capitalismo. Esto ha permitido estudiar cómo ha afectado la crisis a la Unión Europea como proceso de integración económica y a España, en particular, como un país que está enmarcado dentro de la llamada eurozona. Metodológicamente, el estudio aporta una comprensión más completa y objetiva de la realidad.

El método empleado ha permitido realizar una descripción contextualizada del objeto de estudio: crisis económica mundial. En este sentido, se han estudiado las relaciones que se establecen entre el contexto global, economía mundial e Unión Europea y la situación particular de España. Las relaciones causa efecto que se establecen entre estos dos ambientes permite identificar el grado de interacción, interdependencia e influencia que tienen el comportamiento y la relación biunívoca entre el entorno global y el particular. En tanto, el estudio es una investigación empírica dirigida a investigar un fenómeno contemporáneo (crisis económica) dentro de su contexto global y sus implicaciones en un contexto particular.

4. Creación de la Unión Europea: efectos de la crisis económica

La construcción de la Unión Europea (UE) ha sido un largo proceso (cuadro I) que tiene sus albores en la década de los años 50. Precisamente, el 18 de abril de 1961 se firma el tratado de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero entre Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos cuyos miembros fundadores son el embrión de lo que hoy es la Unión Europea. Este proceso también ha llevado a que 19 de los 28 países que conforman esta unión de países comparta una moneda única: euro.

Cuadro I. Proceso de Integración Económica y Monetaria de la Unión Europea

25 de Marzo de 1957	Firma del Tratado de Roma a través del cual se crea la Comunidad Económica Europea (CEE) o “Mercado Común”. El objetivo era crear un mercado común frente a terceros (aranceles únicos): integración económica.
18 de Noviembre de 1993	Entra en vigor el Tratado de Maastricht (firmado en febrero de 1992). Con este tratado se crea la Unión Europea: libre movimiento de fuerza de trabajo, bienes y capital que incluye una política exterior común frente a terceros.
15 de Diciembre de 1995	Los estados de la Unión Europea acuerdan la denominación del “Euro” ³ como moneda única en virtud del Tratado de Maastricht.
1ro. Enero de 2002	Los billetes y monedas de la moneda única “Euro” entran en circulación en aquellos países que se adhieren al Euro como moneda nacional (Alemania, Austria, Bélgica, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos y Portugal. Además también adoptaron el euro los microestados europeos de Ciudad del Vaticano, Mónaco y San Marino, que tenían acuerdos con países de la UE).
Febrero 2015	El euro (€) es la moneda oficial de 19 de los 28 países de la UE. Estos países, que conforman la denominada zona del euro o eurozona, son los siguientes: Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos y Portugal.

Fuente: Elaboración propia a partir de: Web oficial de la Unión Europea. http://europa.eu/index_es.htm

A partir de la entrada en circulación del euro como moneda única comienza un proceso de integración económica que exige una mayor coordinación de las políticas económicas de los Estados miembros; una mayor coordinación de las políticas fiscales, especialmente imponiendo límites máximos a la deuda y el déficit públicos y una política monetaria aplicada por el Banco Central Europeo que es quien determina los tipos de cambio y la política de estabilización de

³Todos los Estados miembros de la UE deberán adoptar la moneda única (euro) una vez que cumplan las condiciones necesarias, a excepción de Dinamarca y el Reino Unido, que han negociado una cláusula de «exclusión voluntaria» que les permite mantenerse al margen de la zona del euro. La zona del euro se va ampliando a medida que los Estados miembros de la UE no participantes en la misma cumplen las condiciones de adhesión y adoptan el euro. Para una información más detallada consultar: http://ec.europa.eu/economy_finance/euro/adoption/index_es.htm

los precios para todos los países de la zona euro. Actualmente, el euro es la divisa más importante del mundo después del dólar estadounidense.

Para que un país de la Unión Europea entre en la eurozona debe cumplir con cuatro criterios o indicadores económicos llamados criterios de Convergencia o criterios de Maastricht tales como: normas sobre la inflación (no debe ser mayor del 1,5% de la inflación media de los tres países con el índice de inflación más bajo); límites de deuda (no debe superar el 3% del PIB) y déficit público (no puede superar el 60% del PIB); estabilidad para los tipos de cambio y convergencia de los tipos de interés (Comisión Europea, 2015:7). Estos criterios son de obligatorio cumplimiento por todos los países. Por lo tanto, cuando un país entra en la zona euro debe adherirse al Pacto de Estabilidad y Crecimiento y a los criterios de convergencia. Aquellos países que incumplan los criterios de convergencia se les pueden imponer sanciones financieras por recomendación de la Comisión Europea⁴.

A pesar del Pacto de Estabilidad y Crecimiento, que la Unión Europea es una integración económica con un Producto Interno Bruto (PIB) valorado en “12 712 000 euros, equivalente a una media de 25 100 EPA⁵ per cápita” (Eurostat, 2011) y con claros objetivos a largo plazo de estabilidad, crecimiento y prosperidad para toda Europa, la crisis económica, originada en los Estados Unidos desde finales de 2007, ha golpeado con fuerza a este bloque económico considerado una de las regiones de mayor desarrollo socioeconómico y tecnológico a nivel mundial.

Uno de los graves problemas que tiene la construcción del espacio común europeo (unión económica y monetaria) son las enormes divergencias económicas entre países en términos de empleo, productividad y salarios que se derivan de los diferentes niveles de desarrollo socioeconómico y tecnológico de los países miembros de la Unión Europea. Esto hace que las diferencias salariales, los niveles de bienestar económico y los índices de desarrollo humano entre el norte y el sur de Europa creen brechas y divergencias a la hora del cumplimiento de las políticas comunitarias. De hecho, para los países de menor desarrollo socioeconómico relativo, el cumplimiento de los plazos y las políticas de ajuste se han convertido en camisas de fuerza, por las deformaciones estructurales de sus economías y la debilidad de sus instituciones.

Los problemas internos de la Unión Europea quedaron en evidencia cuando entre 2007 y 2008 algunos de los principales bancos de Estados Unidos entraron en crisis y se declararon en quiebra como consecuencia de los riesgos asumidos en el mercado hipotecario (explosión de la burbuja de las hipotecas subprime). El proceso de globalización económica que hace que exista una interconexión global fue el detonante: efecto dominó que produjo un contagio financiero por todo el mundo. “Para evitar el colapso total del sistema bancario de la Unión Europea

⁴Para una información más detallada consultar: “Gobernanza económica en el marco de la Unión Económica y Monetaria” en: web oficial de la Unión Europea http://ec.europa.eu/economy_finance/euro/emu/index_es.htm

⁵El PIB se calcula inicialmente en moneda nacional y luego se convierte a paridad de poder adquisitivo (PPA) para tener en cuenta los distintos niveles de precios en los Estados miembros de la UE, lo que permite realizar una comparación más significativa. Al utilizar la PPA (en vez de los tipos de cambio del mercado), estos indicadores se convierten en una moneda común artificial denominada Estándar de Poder Adquisitivo (EPA). El uso del EPA permite comparar el poder adquisitivo en las regiones de los Estados miembros de la UE que emplean distintas divisas y registran niveles de precios diferentes. Para información más detallada consultar: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/GDP_at_regional_level/es

(UE), entre 2008 y 2011 los países de dentro y fuera de la zona del euro inyectaron en sus entidades cerca de 1,6 billones de euros a través de garantías e inyecciones directas de capital (casi el 13 % del PIB de la UE), que pasaron a acrecentar el déficit y la deuda” (Comisión Europea, 2015a:10).

En este contexto, la austeridad fiscal, y por ende, los recortes en sectores como educación, salud y seguridad social pasaron a ser los componentes esenciales de la política económica de la Unión Europea. A esto se suma la ausencia de préstamos por parte de los bancos para conceder préstamos a las empresas y los particulares. El resultado, una gran recesión con un aumento progresivo del desempleo en todos los países que conforman la Unión Europea. La tasa de desempleo tuvo un incremento progresivo de 7.0% de la población económicamente activa en 2008 a 10.8% en 2013 con una ligera disminución (10.2%) en 2014 (Eurostat, 2015). Además, desde el año 2009, países como Irlanda, Grecia y Portugal tuvieron que ser rescatados por sus incapacidades para pagar sus crecientes deudas públicas y la falta de financiamiento para el funcionamiento de sus respectivas economías. Países que han sido sometidos a duros programas de ajustes y recortes sociales por parte de la acción concertada de la Comisión Europea, el Banco Central Europeo y el Fondo Monetario Internacional (la Troika).

Una preocupación generaliza es la que la crisis económica ha golpeado con fuerza a los más jóvenes. El desempleo juvenil en la Unión Europea se ha incrementado en más del doble en comparación con el desempleo de los que son mayores de 24 años. Como porcentaje total de la población económicamente activa el desempleo juvenil disminuyó entre 2005 y 2007 alcanzando un mínimo de 15.1% en el primer semestre de 2008. No obstante, a partir del segundo semestre de ese mismo año ha ido creciendo progresivamente hasta situarse en 23.6% en el primer semestre de 2013 según datos oficiales de la Comisión Europea (Eurostat, 2015).

Según un reciente informe de la Comisión Europea (2015b), por primera vez desde el año 2007, se espera un moderado crecimiento de 1.7% para el conjunto de las economías de los países que conforman la Unión Europea y un crecimiento de 1.3% para los países de la eurozona. De acuerdo a las perspectivas económicas de esta fuente para el 2016 el crecimiento será 2.1% y 1.9% respectivamente. Por otra parte, el pronóstico vaticina que el desempleo disminuye y alcanzará una tasa de 9.8% para los países de la Unión Europea y un 11.2% para la zona euro en 2015. Así mismo se prevén disminuciones importantes del déficit público. No obstante, el propio informe reconoce que hay muchas incertidumbres en relación a la recuperación económica. Internamente, una de las más acuciantes es que el proceso de reformas estructurales está llevando a cabo la Unión Europea es lento y existen grandes divergencias entre los países miembros.

5. España en el Contexto de la Economía Mundial

Desde la década de los años ochenta las tendencias neoliberales han predominado en el contexto de la economía mundial. El modelo neoliberal centrado, básicamente, en la desregulación, la apertura de los mercados, la privatización, la reducción del peso del sector público, la disciplina fiscal y la potenciación de la competencia y la productividad (Rodrik, 2012) ha sido la ideología que creó el caldo de cultivo para la consolidación de la globalización económica y financiera. El neoliberalismo ha inducido a un aumento del consumo y de la

deflación global de los salarios bajos y medios, que desde las últimas décadas se ha contrarrestado con un aumento progresivo del endeudamiento a costa del crecimiento del crédito a gobiernos, empresas y particulares.

En este contexto los países cada vez más “se encuentran sometidos a la influencia del entorno internacional y con menos capacidad de adoptar políticas contrarias a las tendencias generales del mercado mundial o a los intereses de los grupos económicos más poderosos. Los Gobiernos que adoptan posturas divergentes a las liberales se pueden ver muy perjudicados por fenómenos como la fuga capitales, la deslocalización de empresas, el fraude fiscal y el encarecimiento del crédito internacional (Fernández y Reyes, 2014:34). Estas tendencias condicionan el papel de la soberanía de los gobiernos que no tienen margen de maniobra cuando por falta de financiamiento se ven sometidos a duras políticas de ajustes estructurales por intervenciones de organismo internaciones como el Fondo Monetario Internacional.

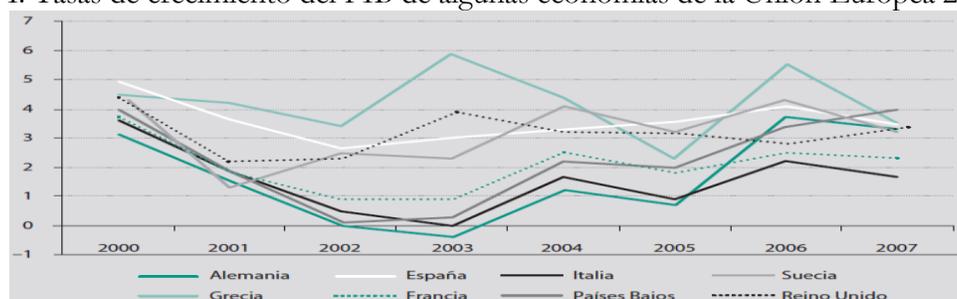
España, un país miembro de la Unión Europa tiene que alinearse a estas tendencias y seguir las reglas del juego que impone la globalización económica y financiera asumiendo los beneficios y costos que acarrearán estar en la eurozona (un euro sobre valorado con respecto al dólar es un freno a las exportaciones españolas fuera de la zona euro). En este sentido, el país (desde el año 2008) se ha visto afectado por los daños colaterales de la crisis originada en Estados Unidos como la desaceleración del crecimiento en Europa, la contracción del crédito internacional y el encarecimiento de la financiación externa. A eso se suma, que según Fernández y Reyes (2014) para Alemania y otros países del centro de Europa los países de la periferia de la Unión Europea (Portugal, Grecia, España e Italia) son los más afectados por la crisis por una combinación de derroche de fondos públicos, exceso de endeudamiento y elevación desproporcionada de los salarios. Visión que corresponde a una óptica totalmente neoliberal.

Efectos de la crisis en la economía española

España ha sido un país de grandes transformaciones en las últimas décadas. La España actual difiere, y mucho, de la España de hace cuarenta años. El proceso de cambio ha incluido las esferas económicas, políticas, sociales y demográficas. Económicamente, el país ha tenido un crecimiento, alcanzando un PIB per cápita de 32327 USD en el año 2007 (INE, 2014). Esto ha permitido crear un estado de bienestar de renta media dentro de la Unión Europea. De hecho dentro de la EU156, desde inicios del siglo XXI, el crecimiento de España ha superado al de la media (gráfico I). Un crecimiento con grandes problemas estructurales.

⁶EU15 se refiere a los primeros 15 países que formaron la entonces Comunidad Económica Europea son: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia.

Gráfico I. Tasas de crecimiento del PIB de algunas economías de la Unión Europea 2000-2007



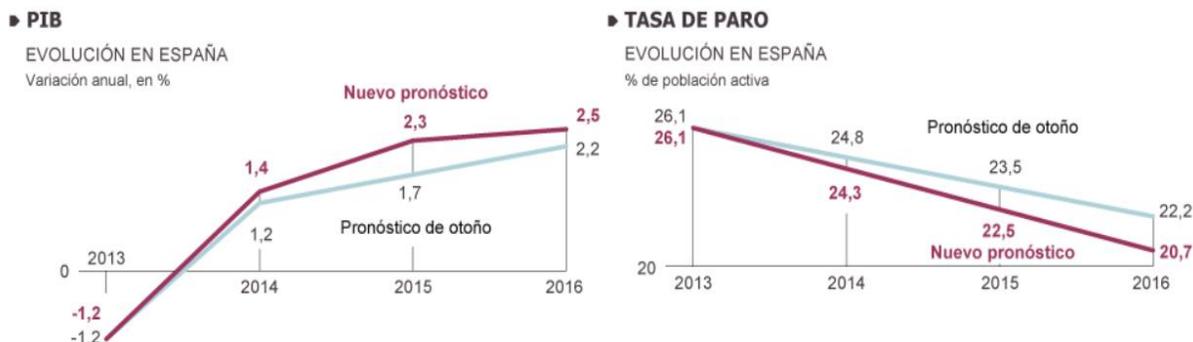
Fuente: Gómez Serrano, Pedro José (Coord). (2014). “España en el entorno internacional”. En: VII Informe sobre exclusión y desarrollo social en España. Fundación FOESSA, España. Pág. 12.

La crisis desveló los problemas de la economía española, entre otros: debilidad de la estructura productiva, una capacidad redistributiva sensiblemente inferior a la de otros países de la UE15, limitada capacidad de creación de empleo estable, persistente déficit comercial durante el período 2000-2013 y crónica dependencia económica y tecnológica (Gómez Serrano, 2014). Esto se suma al hecho de que España pierde competitividad frente a países emergentes como China, Brasil, Rusia, India y Sudáfrica; los llamados BRICS; por el enorme potencial de estos países en recursos y crecimiento económico lo que los hace atractivos como destino de inversiones y para el turismo internacional.

El desempleo ha sido uno de los graves problemas que afecta a la economía España y es el desencadenante de los problemas sociales al que tiene que hacer frente una parte importante de la sociedad. La tasa de paro alcanzó un máximo histórico en el primer trimestre de 2013 de más de “6 200 000 parados (un 27,16 %) con un paro juvenil (desempleados menores de 25 años) del 57,2%, es decir, más de 960 000 jóvenes sin empleo” (INE, 2013), la gran mayoría con formación profesional y/o estudios universitarios. Por otra parte, el abaratamiento del precio de la vivienda unido al desempleo ha hecho que muchos ciudadanos no puedan hacerse cargo de sus hipotecas, ni aun vendiendo sus inmuebles, como resultado: numerosos embargos de locales y segundas residencias, así como desahucios de primeras viviendas se están llevando a cabo durante este período de crisis.

Entre 2007 y 2011 la crisis afectó a toda la población pero los más pobres perdieron mucho más que los más ricos: el 10% más pobre vio bajar sus ingresos anuales un 42,4% mientras que para el 10% más rico solo se redujeron un 5,6% (FOESSA, 2012). Esto ha supuesto un aumento significativo de la exclusión y la desigualdad social. En 2013 un total de 11,7 millones de personas (3,8 millones de hogares) estaban afectadas en España por distintos procesos de exclusión social, lo que supone 4,4 millones más que en 2007 (Laparra Navarro, 2014:156). La situación precaria de la población ha llevado a que más de millón y medio de familias en España no lleguen con ingresos suficientes a fin de mes. Por lo tanto, se ven obligadas a recurrir a comedores públicos y a bancos de alimentos (EL Mundo, 2014). Una realidad que puede empeorar si el proceso de recuperación económica (gráfico II) no revierte la tendencia de la precariedad laboral (contratos temporales, bajos salarios, inseguridad, incertidumbre y malas condiciones de trabajo).

Gráfico II. Pronósticos de la evolución del PIB y el Paro en España



Fuente: European Commission (2015). “Winter Economic Forecast: outlook improved but risks remain”. En: El País “Previsiones económicas de la Comisión Europea”. 5 de febrero. España.

Como se observa en el gráfico II las previsiones de la Comisión Europea auguran un crecimiento del PIB para España en 2014, 2015 y 2016. Una nítida recuperación que en cifras macroeconómicas distan mucho de recuperar y dinamizar la microeconomía y la situación de millones de familias en exclusión social. En relación a los pronósticos del desempleo, si bien es cierto que del 26,1% de paro en 2013 la tasa será de 24,3% en 2014; 22,5% en 2015 y 20,7% en 2016; aún estará por encima del 20% de la población económicamente activa, es decir, en cifras de recesión económica. Por otra parte, estos pronósticos están sujetos a la evolución de la economía mundial, en general, y al comportamiento macroeconómico de la zona euro, en particular, donde España como otros países de la periferia europea es muy vulnerable y depende de las políticas y la situación macroeconómica de los países que marcan la pauta en la Unión Europea: Alemania, Reino Unido, y Francia, fundamentalmente.

Discusión y Conclusiones

El comportamiento de la economía mundial en los últimos 7 años confirma que los ciclos económicos siguen marcando la tendencia del capitalismo a nivel global. La crisis económico financiera que vive el mundo desde finales de 2007 es una de las más grandes en la historia del capitalismo (solo superada por la crisis de 1929 a 1933), a pesar de que el desarrollo económico, científico y tecnológico del mundo actual no tiene precedentes. Parecería como si el capitalismo, a medida que se hace más global e interconectado en todas las esferas de la vida económica financiera, política y social estuviera más expuesto e incapacitado para resolver los graves problemas estructurales que le aquejan. Desde la década de los años ochenta el neoliberalismo se ha posicionado como la doctrina económica dominante y ha llevado a una desregularización de los mercados financieros, apertura a la inversión extranjera, privatizaciones masivas y un papel cada vez más marginal del estado en la economía.

Como consecuencia de las tendencias neoliberales, entre otras causas no menos importantes, la magnitud de la crisis ha calado en el seno del núcleo del capitalismo mundial: Estados Unidos y la Unión Europea. Una crisis profunda donde se conjugan tres factores claves: “la magnitud del mercado financiero definido en un sentido amplio, que supera varias veces el producto de

los países desarrollados; la profunda interconexión de las entidades financieras a nivel global y el grado de opacidad del sistema financiero, que no reconoce parangones en la historia” (Machinea, 2009: 34). Para evitar una debacle del sistema financiero mundial, y por ende, mayores consecuencias imprevisibles de recesión económica, han sido los gobiernos los han salido al rescate de la banca. Paradojas del capitalismo actual que aboga por una intervención cada vez menor del Estado en la vida económico.

Los fuerte vínculos de la Unión Europea con la economía mundial fruto del proceso de globalización económica financiera han hecho que este bloque económico este inmerso en una crisis de impredecibles consecuencias. Aunque los pronósticos más recientes de la Comisión Europa avocan una ligera recuperación para los próximos años, en el crecimiento económico de los países miembros, las incertidumbres de la recuperación de la economía mundial pesan sobre la Unión. Según el Informe Perspectivas de la Economía Mundial “el debilitamiento de las perspectivas de inversión está empañando el panorama de crecimiento de la zona del euro, que ha sido revisado a la baja (1,2%); a pesar del respaldo que brindan la caída de los precios del petróleo, la mayor distensión de la política monetaria, la orientación más neutral de la política fiscal y la reciente depreciación del euro (FMI, 2015). Estos factores pueden ser un hándicap para afrontar los costos de la recuperación económica en un mundo global.

La Unión Europea, presumiblemente uno de los bloques económicos más sólidos a nivel internacional, con un peso importante en la economía mundial, con políticas comunes de Estabilidad y Crecimiento y con el 67% de los países que conforman la integración económica en torno a una moneda única: euro ha sufrido la crisis en profundidad. La asimetría de los países que conforma la Unión, reformas estructurales incompletas, una moneda única sobre valorada con respecto al dólar, divergencias de los países miembros en relación a los presupuestos comunitarios, desacuerdos en asumir los costosos rescates económicos, entre otros factores, han puesto en jaque a la integración económica. Muchos análisis dan por hecho que existen grandes peligros de descomposición de la Unión Europea, máxime si tenemos en cuenta que países como el Reino Unido⁷ (no pertenece a la eurozona) está reconsiderando su permanencia en el bloque económico. Una eventual salida de este país puede provocar un efecto dominó en los países de la Unión con fuertes partidos euroescépticos que ven con recelo los costos de los rescates económicos y la ampliación comunitaria, y se cuestionan la permanencia en un bloque económico que les da más costos que beneficios, según ellos.

En el contexto de la economía mundial, desde la década de los años ochenta, España ha sido uno de los pocos países que ha realizado un proceso de transformaciones que le ha permitido construir un estado de bienestar medio (alto si lo comparamos con América Latina, Asia excepto Japón y África) similar a los países del sur de Europa: Italia, Grecia y Portugal. En este proceso destacan dos componentes claves para el desarrollo español: “el tránsito hacia un Estado democrático estable, en el ámbito político, y, en lo económico, un proceso de apertura y desregularización económica” (García de la Cruz y Ruesga Benito, 2014:34). El componente económico ha permitido crecer pero con gran vulnerabilidad a las coyunturas económicas internacionales por su dependencia financiera, energética y tecnológica. Estos factores, entre

⁷ En este sentido, David Cameron primer Ministro del Reino Unido “ha anunciado que convocará a un referendo antes de 2017, para que los ciudadanos de este país se pronuncien en relación a si quieren pertenecer o no a la Unión Europea” (Euronews, 2015). De hecho, el Reino Unido junto no pertenece al espacio Schengen.

otros, han hecho que la crisis económica financiera mundial iniciada a finales de 2007 en Estados Unidos haya golpeado con fuerza a España por la vulnerabilidad de su estructura económica y su gran dependencia de los mercados internacionales producto del proceso de globalización económica financiera.

España ha sido uno de los países más castigados por la crisis dentro de la eurozona. La camisa de fuerza que supone tener como moneda el euro (a pesar que de España no tiene ninguna otra alternativa) le impide tener una política monetaria propia y estar sujeta a las decisiones financieras del Banco Central Europeo y las políticas de ajuste de la Unión Europea. La crisis ha afectado, básicamente, al empleo. La tasa de paro (27,16% de la población económicamente activa) alcanzó su máximo histórico en el primer trimestre de 2013 y aún continuará por encima del 20% al menos hasta 2017. Esto ha supuesto que millones de familias estén viviendo del subsidio de desempleo, recurriendo además, a comedores públicos y bancos de alimentos. La precaria situación del empleo ha provocado una fractura social con un aumento significativo de la exclusión y la desigualdad. A esto se agrega que la recuperación económica es incierta y está sujeta al comportamiento macroeconómico de la eurozona. Además, la recuperación exige grandes cambios estructurales, es decir, un cambio de la matriz productiva como el eje central de las reformas que incluya un aumento significativo de la inversión en investigación, desarrollo e innovación (I+D+I), así como, innovación en energías renovables, biotecnología, el sector farmacéutico, transporte y pequeñas y medianas industrias tecnológicas.

Referencias Bibliográficas

- Brunet, Ignasi y Bocker, R. (2013). “Capitalismo global: aspectos sociológicos”. Editorial Grupo5. Madrid.
- Cachanosky, Juan C. (2002). “Crisis económicas: causas y consecuencias”. Revista Libertas 36. Instituto Universitario ESEADE. Argentina. Recuperado el 17 de septiembre de 2014 de http://www.eseade.edu.ar/files/Libertas/9_7_Cachanosky.pdf
- Comisión Europea, (2015a). “Comprender las políticas de la Unión Europea”. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de la Unión Europea. Consultado el 11 de febrero de 2015. Web oficial de la Unión Europea: http://europa.eu/pol/pdf/flipbook/es/economic_and_monetary_union_and_the_euro_es.pdf
- Comisión Europea, (2015b). “Winter Economic Forecast: outlook improved but risks remain”. European Commission - Pressrelease. Consultado el 18 de febrero de 2015: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-4085_en.htm
- El Mundo (2014). “El Banco de Alimentos supera su objetivo de 20 millones de kilos de comida recogida”. Nota de prensa. Periódico El Mundo. España 30 de noviembre de 2014. Consultado el 20 de febrero de 2015 <http://www.elmundo.es/solidaridad/2014/11/30/547b78f6e2704e92408b4586.html>
- European Commission (2015). “Winter Economic Forecast: outlook improved but risks remain”. En: El País “Previsiones económicas de la Comisión Europea”. 5 de febrero. España. Consultado el 23 de febrero de 2015: http://elpais.com/elpais/2015/02/05/media/1423168029_771146.html

- Eurostat, (2014). “Estadísticas Oficiales de la Unión Europea”. Consultado el 9 de febrero de 2015. Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales (SEC): http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/GDP_at_regional_level/es
- Eurostat, (2015). “Estadísticas Oficiales de la Unión Europea”. Consultado el 18 de febrero de 2015. Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales (SEC): http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Unemployment_statistics
- Fernández Maíllo, Guillermo y Renes Ayala, Víctor: (Coordinadores), (2014). “Hacia un nuevo modelo social: ¿la privatización del vivir social? En: VII Informe sobre exclusión y desarrollo social en España. Fundación FOESSA, España.
- FMI (Fondo Monetario Internacional). (2015). “Perspectivas de la economía mundial”. Boletín del FMI: Novedades. Consultado el 22 de febrero de 2015: <http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/survey/so/2015/new012015as.htm>
- FOESSA (Fomento de Estudios Sociales y de Sociología Aplicada). (2012). “Exclusión y desarrollo social”. Caritas española. Consultado el 5 de febrero de 2015: <http://www.caritas.es/imagesrepository/CapitulosPublicaciones/4314/EXCLUSION%20Y%20DESARROLLO%20SOCIAL.%20Versi%C3%B3n%20digital.pdf>
- García de la Cruz, José Manuel y Ruesga Benito, Santos M. (Coord.). (2014). “Economía Española. Estructura y regulación. Ediciones Paraninfo, S.A. 2da. Edición. Madrid. España.
- Gómez Serrano, Pedro José (Coord.). (2014). “España en el entorno internacional”. En: VII Informe sobre exclusión y desarrollo social en España. Fundación FOESSA, España.
- González-Estrada, Adrian y Almendra-Arao, G. (2007). “Nuevo método para la identificación de los ciclos económicos de México”. Investigación Económica, vol. LXVI, núm. 261, julio-septiembre, Facultad de Economía. UNAM, pp. 13-33.
- INE (Instituto Nacional de Estadísticas de España). (2014). “Producto Interior Bruto (PIB) per cápita a precios corrientes por país y periodo”. Cuentas Económicas y Comercio Exterior. Consultado el 23 de febrero de 2015: <http://www.ine.es/jaxi/tabla.do?path=/t42/p05/l0/&file=05001.px&type=pcaxis#nogo>
- INE (Instituto Nacional de Estadísticas). (2013). “Encuesta de Población Activa (EPA)”, España. Consultado el 20 de febrero de 2015: <http://www.ine.es/daco/daco42/daco4211/epa0113.pdf>
- Katz, C. (2009). “Codicia, regulación o capitalismo”. Herramienta, núm. 41, Buenos Aires.
- Kugman Paul y Wells R. (2011). “Introducción a la macroeconomía”. Versión española. Editorial Reverté, S.A. España.
- Laparra Navarro, Miguel (Coord.). (2014). “La fractura social se ensancha: intensificación de los procesos de exclusión en España durante 7 años”. En: VII Informe sobre exclusión y desarrollo social en España. Fundación FOESSA, España.
- Machinea, José Luis (2009). “La crisis financiera internacional: su naturaleza y los desafíos de política económica”. Revista CEPAL No. 97. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Naciones Unidas. Santiago de Chile.
- Márquez Covarrubias, H. (2009). “Diez rostros de la crisis civilizatoria del sistema capitalista mundial”. Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía, vol. 40, núm. 159. pp. 191-210, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).
- Marx, C. (2003). “El Capital, Tomo III”. Fondo de Cultura Económica (FCE). México. México

- Padilla-Aragón, E. (2003). “Ciclos económicos y políticas de estabilización”. Siglo XXI Editores. México
- Rodrik, D. (2012). “La paradoja de la globalización. Democracia y futuro de la economía global”. En Antoni Bosch (ed.), Barcelona.
- Schumpeter, J. (1978). “Teoría del desenvolvimiento económico” Fondo de Cultura Económica. (FCE). México.
- Schumpeter, J. (1939). “Business Cycles” McGraw-Hill Nueva York.
- Unión Europea, (2015). “Cooperación monetaria en la Unión Europea”. Consultado el 17 de febrero de 2015. Web oficial de la Unión Europea: http://europa.eu/index_es.htm
- Vallejo Zamudio, Luis E. (2010). “La crisis financiera: génesis y repercusiones”. Apuntes del CENES ISSN 0120-3053 Vol. XXIX - No. 49 Págs. 9 – 30.

1.2 UNA REVISIÓN RETROSPECTIVA DE LOS CÁLCULOS QUE AVALARON LA PUESTA EN OPERACIÓN DEL TLCAN A 20 AÑOS DE SU INSTRUMENTACIÓN

PhD. Roberto Gutiérrez R.

Universidad Autónoma Metropolitana, México
robertogtz@yahoo.com

Resumen

Aunque suele afirmarse que México es más proclive a mirar su pasado que vislumbrar su futuro, a partir la crisis de 1982-83 el gobierno ha tratado de invertir los polos. El paso más trascendental en el terreno de las reformas estructurales fue la determinación de conformar hace 20 años, junto con Estados Unidos y Canadá, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Para ello no sólo se negoció éste, sino que en el proceso se tomaron en cuenta las opiniones de expertos en diferentes ámbitos. En el terreno económico se puso especial atención a la medición del índice de comercio intraindustrial, a fin de determinar si la integración infringiría costos a nivel de sector o rama de actividad económica, y se tuvo acceso a los resultados de diversos modelos de equilibrio general computable, equilibrio parcial y equilibrio macroeconómico, con objeto de dilucidar si la economía sería capaz de retornar a la senda del crecimiento sostenido, generar empleos bien remunerados y controlar las variables tradicionalmente más volátiles: inflación, tipo de cambio, tasa de interés y saldo de las cuentas externas y del sector público. A dos décadas de la puesta en operación del tratado queda demostrado que, debido a lo optimista de los resultados, debería pensarse seriamente en replantearlo y, en paralelo, preocuparse más por el mercado interno.

Palabras clave: TLCAN, comercio intraindustrial, crecimiento económico, desarrollo industrial, modelos de equilibrio general y parcial.

Abstract

Although it is accepted that Mexico sees more its past than envisions its future, from the 1982-83 crisis on the government has tried to change the poles. The most important step taken in the field of structural reforms was the determination of forming, along with the United States and Canada, the North American Free Trade Agreement, 20 years ago. In doing so it had both to negotiate it and take into account the viewpoints of experts in different areas. In the economic arena it paid special attention to the commercial field, focusing on the measurement of the intra-industry trade index, as to determine the possible adjustment costs at sector and branch level, and it had access to the results of various models of computable general equilibrium, partial equilibrium and macroeconomic equilibrium, in order to visualize whether the economy would be able to return to the path of sustained growth, generating well remunerated jobs, and controlling its traditionally more volatile variables: inflation, exchange rate, interest rate and external and public sector balances. Two decades after the implementation of the agreement it has been shown that, because of those results, it should be seriously considered rethinking the agreement and, in parallel, taking care of the domestic market.

Keywords: NAFTA, intra-industry trade, economic growth, industrial development, models of partial and general equilibrium.

Introducción

A dos décadas de la puesta en operación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) persisten dudas respecto a la decisión del gobierno mexicano de otorgar un alto peso a las estimaciones de que se disponía sobre el comercio intraindustrial (CII) México-Estados Unidos, así como a los resultados que arrojaban los modelos de equilibrio general computable (EGC), Equilibrio Parcial (EP) y Equilibrio Macroeconómico (EM), sobre el comportamiento previsto de la economía.

En materia de CII, las estimaciones de esos años adolecían de varios problemas: se recurría a información muy agregada, las bases de datos de que se disponía no garantizaban una medición muy precisa, y frecuentemente se caía en la tentación de mezclar bases de datos y hacer estimaciones con el fin de llenar huecos o completar series. Por lo que toca a los ejercicios de EGC, EP y EM, aún haciendo a un lado la oportunidad de la información de las matrices de insumo producto (MIP) y variables complementarias, es sintomático que el gobierno de México no haya dudado del optimismo que envolvía a dichos ejercicios. En general estos sugerían que prácticamente ningún sector o rama de actividad sería susceptible de sucumbir ante el desmantelamiento arancelario, y que a partir de 1994 la economía crecería a tasas suficientemente altas para generar empleos formales y bien remunerados, y progresivamente superaría los desequilibrios que la habían caracterizado a partir de los años setenta.

La primera sección, Antecedentes, se refiere al contexto en que se llevaron a cabo los ejercicios de medición del CII, el EGC, el EP y el EM, en el marco tanto de la firma del Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos (ALCC-EU), del que México fue un espectador, como de las negociaciones y puesta en operación del TLCAN. En la segunda, Estudios sobre CII, se revisan la metodología, las bases de datos y las propuestas de política económica de cuatro trabajos elaborados entre 1991 y 1996, sin dejar de mencionar uno que les antecedió en 1986, abocados exclusiva o parcialmente a la medición del CII México-Estados Unidos (EU), cuya coincidencia fue que el tratado generaría pocos problemas de ajuste a la industria nacional, por lo que algunos explícitamente sugerían obviar el problema o en su caso intensificar la firma de acuerdos de libre comercio con países de otras regiones. En la tercera parte, Resultados a partir de modelos de EGC, EP y EM, se analizan las previsiones de dichos ejercicios con relación al efecto de arrastre del TLCAN en la economía. En la cuarta, Las previsiones y la realidad, se confrontan los resultados de las mediciones del CII llevados a cabo hasta mediados de los años noventa con otros más recientes, elaborados con un mayor nivel de desagregación, además de que se hacen consideraciones sobre las diferencias de las cifras macroeconómicas avanzadas por los ejercicios de EGC, EP y EM y las observadas. En la quinta, Toma de decisiones, se expone cómo, a partir de los resultados anteriores, el gobierno optó por la protección convencional: ofrecer a los sectores más sensibles un proceso de desgravación gradual y poner en operación, junto con los gobiernos de EU y Canadá, el Banco de Desarrollo de América del Norte (BDAN), cuyo financiamiento a las actividades más afectadas por el tratado ha sido nulo. Esto a diferencia de lo que sucedió en la Comunidad Económica Europea (CEE)/Unión Europea (UE), donde la condición de socios débiles favoreció el flujo de recursos a Irlanda, Grecia, España y Portugal. Finalmente, se presentan las Conclusiones.

Antecedentes

Desde mayo de 1986, cuando iniciaron las negociaciones entre los gobiernos de Canadá y Estados Unidos (EU) tendientes a concretar el ALCC-EU, hasta la firma de éste, en octubre de 1987, los responsables de la política económica de México se preguntaron, a la distancia, cuán factible sería para su gobierno lograr algo similar con su principal socio comercial. Los primeros intentos corrieron por cuenta del Presidente electo del país, Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), quien en una reunión celebrada en noviembre de 1988 en Houston, Texas, con el Presidente electo de EU, George Bush (1989-1992), le propuso que sus futuros gobiernos trabajaran en esa dirección.

Después de una serie de pláticas, e incluso de avances sustanciales entre los representantes de los gobiernos de ambas naciones, en junio de 1990 Canadá decidió sumarse a las conversaciones, con objeto sobre todo de cuidar sus intereses; es decir, no verse obligado a ceder, por ausencia, la parte del mercado estadounidense de bienes y los flujos de inversión que estaba ganando con el ALCC-EU. Su decisión hizo que las negociaciones no sólo tuvieran que reanudarse, después de que ya se habían revisado múltiples partidas arancelarias y otros aspectos comerciales y de inversión, sino que se tornaran más complejas, ya que adquirieron un carácter trilateral. Además, al dar lugar a un tratado, su puesta en operación requeriría la aprobación de los congresos de México y EU, así como del parlamento de Canadá.

La etapa referida a las negociaciones y redacción del documento concluyó el 17 de diciembre de 1992, cuando los presidentes de México y EU, acompañados de sus respectivos secretarios de comercio, y el Primer Ministro de Canadá, al lado de su Ministro de Comercio Internacional, firmaron el TLCAN. La segunda etapa, llevada a cabo a lo largo del año siguiente, consistió en la discusión y aprobación del documento por parte de los congresos de México y EU, y el parlamento de Canadá. En el proceso surgió un imprevisto: el Presidente estadounidense entrante, William Clinton (1993-2000), no manifestó al principio una gran proclividad por el tratado y, habida cuenta de los compromisos adquiridos con algunos grupos durante su campaña electoral, condicionó su aceptación a la negociaban y firma de dos acuerdos paralelos, uno laboral y otro ambiental. Su naturaleza fue tal que no implicaron cambios a la legislación interna de ninguno de los tres países, de tal forma que su aprobación por parte de los poderes legislativos se llevó a cabo a fines de 1993, sin mayores fricciones, y el tratado ampliado quedó listo para entrar en operación el 1° de enero de 1994.

Para cuando esto sucedió, los círculos gubernamentales de México ya tenían indicios sobre los eventuales desequilibrios sectoriales y el impacto macroeconómico del documento acordado. Por una parte, las dependencias más involucradas, particularmente la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), habían hecho cálculos internos sobre el grado de integración de las economías de México y EU, poniendo especial énfasis en el CII (Pérez-Mota, 1991). Por otra, promovieron en los centros de investigación el interés por la elaboración de estudios que evaluaran los impactos de carácter microeconómico-comercial y macroeconómico del TLCAN.

En el plano microeconómico-comercial, se condujeron investigaciones abocadas a cuantificar el valor del índice de Grubel y Lloyd (GL) entre México y su principal socio comercial durante los años previos al tratado, a fin de establecer qué parte del comercio bilateral por nivel de actividad era de tipo intraindustrial y de ahí deducir, por complementariedad, el comercio interindustrial. De acuerdo con Linder (1961), el primero se da entre economías con estructuras productivas, patrones de demanda y distribución del ingreso similares, en tanto que el segundo corresponde a la visión tradicional, basada en la dotación de factores que prevé el modelo Heckscher-Ohlin (Ohlin, 1935), también conocido como comercio interindustrial o Norte-Sur, y que corresponde a países con diferente nivel de desarrollo.

La narrativa con que surgió el CII, incluso enfatizada por economistas posteriores a Linder, como Krugman (1991a), se refiere a flujos de mercancías de ida y vuelta correspondientes a una misma actividad económica, es decir a exportaciones e importaciones cuyo destino es el consumo final. Posteriormente se bautizaría a este tipo de flujos como Comercio Intraindustrial Horizontalmente Diferenciado (CIIHD).

Ethier (1982) y otros hicieron ver que la mayor parte del comercio de dos direcciones se observa en actividades destinadas a la producción, con lo que surgió el término Comercio Intraindustrial Verticalmente Diferenciado (CIIVD). Éste incluye materias primas y bienes elaborados para el procesamiento de productos finales y se observa mucho, aunque no únicamente, en el comercio intraempresa y en las actividades que corresponden a la industria maquiladora de exportación. El alto peso de este tipo de productos en los flujos comerciales México-EU hizo que durante los años ochenta empezara a ganar relevancia la descomposición del comercio bilateral entre CII y comercio interindustrial. Entre más se conociera esta dicotomía, mayores probabilidades habría de determinar si se haría necesaria la aplicación de una política comercial estratégica, entonces en boga (Krugman, 1991b), o si la mejor opción era el autoajuste frente al embate de la competencia externa.

El CII, enmarcado en la presencia de economías de escala y competencia imperfecta, y arropado por la Nueva Teoría del Comercio Internacional (NTCI), era producto de evidencias empíricas acumuladas a lo largo de muchos años en los países desarrollados, sobre todo los miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y la CEE. De acuerdo con éstas, entre mayor fuera este tipo de flujos comerciales a nivel bilateral, menores serían las afectaciones que se infringirían a las actividades económicas en caso de que los países involucrados negociaran acuerdos de integración comercial. En otros términos, la detección de altos índices de GL en las diferentes actividades económicas previa la puesta en operación de los tratados, permitía presumir que las economías de ambos países se encontraban tan vinculadas que lo único que haría el convenio sería vincularlas más⁸. En casos

⁸ Los modelos econométricos que buscan probar los costos del ajuste se basan en la así llamada Hipótesis de Ajuste Suave, o SmoothAdjustmentHypothesis (SAH). Ésta se basa en la idea de que, en aquellas ramas con alto CII, los costos del ajuste provocados por la liberalización comercial son bajos o inexistentes, lo cual no sucede con aquellas en que predomina el comercio interindustrial. Normalmente, lo que se toma como variable dependiente o *proxi* del costo del ajuste es la dinámica del empleo (es factible, aunque engañoso, usar también el número de empresas). Para ello se utilizan datos de paneles dinámicos que consideran los efectos rezagados de las variaciones del CII marginal (CIIM) en las variaciones absolutas del empleo. Se espera que las corridas del conjunto de regresiones generen coeficientes de la variable índice de CIIM con signo negativo y estadísticamente significativo. A partir de ello, el analista establece que, entre mayor nivel de CIIM exhiben las ramas de actividad, menores serán los costos que les infrinja el ajuste en términos

como estos se volvía innecesaria o se minimizaba la necesidad de aplicar programas de ajuste estructural a nivel de sector, industria o rama de actividad, máxime si se consideraba que estos trastocan el espíritu del libre comercio y absorben recursos susceptibles de destinarse a usos alternativos.

En cuanto al ámbito macroeconómico, el objetivo de los trabajos era conocer, a partir de estudios de EGC, EP y EM con diferentes supuestos de comportamiento, las trayectorias futuras de un grupo reducido de variables agregadas, generalmente producto, empleo, salarios reales y exportaciones. Debe recordarse que los modelos de EGC y los de EM arrojan información sobre los resultados directos e indirectos (secundarios) de la apertura o del fenómeno que se pretende evaluar, en tanto que los modelos de EP y otros métodos *ad hoc* se preocupan exclusivamente por los resultados directos. Por tanto, para obtener de primera mano variables como flujo de capitales, Inversión Extranjera Directa (IED), ahorro doméstico, saldo de las finanzas públicas e inflación se debe recurrir a modelos de EGC dinámicos (los Modelos Económicos a Gran Escala, MEGE, pueden hacer la labor, pero hay muy pocos en el mundo). Estos, a diferencia de los estáticos, que presuponen equilibrio en la cuenta corriente de la balanza de pagos, permiten determinar el comportamiento de variables como tipo de cambio, tasa de interés y formación bruta de capital, sin necesidad de que el analista los deba calcular exógenamente.

En la medida que las exportaciones a EU y Canadá se aceleraran y crecieran los flujos de capital físico y financiero provenientes de esos países, manifestaba la narrativa de la apertura, se estimularían el crecimiento económico y el empleo. En el corto plazo, empero, se justificaba que la economía sufriera algunos desequilibrios, entre ellos mayor déficit en la balanza comercial, más dependencia del ahorro externo y mayor déficit fiscal. En caso de insuficiencia de recursos para nivelar posibles desequilibrios sectoriales, se tenían grandes expectativas en los recursos que estarían disponibles en el futuro BDAN.

Estudios sobre CII

Gerardo Esquivel (1992), "Una nota sobre el comercio intraindustrial México-Estados Unidos".

Se trata del primer estudio elaborado en México y publicado en una revista científica del país que se aboca exclusivamente a la medición del CII México-EU; se ha convertido por tanto en una referencia recurrente⁹. El ejercicio es de estática comparada a partir del cálculo de índice de

de plazas de trabajo. Por el contrario, en las ramas en que predomina el comercio interindustrial el costo del ajuste será mayor.

⁹ Seis años antes se había dado a conocer en el país un trabajo de Tornell (1986) que en estricto sentido es el pionero de la medición articulada del CII de México con el mundo, incluyendo EU, a pesar de que tiene varias limitaciones metodológicas y analíticas. En primer lugar, lo realiza para un año específico, 1980, y en segundo incluye 100 actividades económicas correspondientes a los dos primeros dígitos (capítulo) de la fracción arancelaria del comercio exterior, reportadas por el entonces Instituto de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), lo que implica un nivel excesivamente alto de agregación. Tornell observa que el CII de México con el mundo se ubicó en el año citado en 23%, y con EU en 26%. Dado que en términos generales las cifras a ese nivel de agregación reportaban que el CII bilateral del país era más alto con sus socios latinoamericanos que con los desarrollados, propuso impulsar las relaciones comerciales con énfasis en la liberalización de las actividades que exhibían mayor CII (política comercial estratégica). Con relación a los países desarrollados, incluyendo EU, sugería que el comercio continuara basándose en la dotación de factores es decir que no dejara de ser interindustrial. Es evidente que aún no afloraba la intención del gobierno mexicano de alcanzar un acuerdo comercial con EU; aún así, debían refinarse los cálculos del CII y generar series de tiempo sobre dicha variable a fin de tomar decisiones de política comercial bien sustentadas.

GL, o CII, para los años 1981 y 1990. Esto se hace con una agregación a tres dígitos (grupo) de la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI), cuya base de datos compila y ordena, a partir de las cifras de cada país, la Organización de las Naciones Unidas (ONU). La justificación que da el autor para trabajar con grupos de productos (150 en 1981; 166 en 1990) es que, en aras de la fidelidad de los resultados, no conviene irse a los extremos: la información muy agregada (sección, un dígito, y capítulo, dos dígitos) sobrestima el valor del índice de GL, mientras la excesivamente desagregada (subgrupo, cuatro dígitos, y partida, cinco dígitos) lo subestima (Esquivel, 1992: 123).

Durante el periodo, el índice de CII total de México con su principal socio comercial se duplicó, al pasar de 27.9% en 1981 a 54.3% en 1990. Esto, junto con los cálculos previos de otros autores, particularmente Tornell (1986), a pesar de que no necesariamente se abocaba al CII bilateral México-EU, le hace deducir que en los años previos a su cálculo el CII se había mantenido en permanente ascenso. Al decantar éste a las secciones 5, 6, 7 y 8 de la CUCI, es decir a los productos manufacturados, su índice de CII bilateral sube de 33% en 1981 a 62.8% en 1990. Asimismo, el grupo de productos con el más alto nivel de CII en ambos años es el de manufacturas varias (muebles, prendas de vestir, calzado, artículos fotográficos), el cual además tuvo un aumento espectacular, ya que pasó de 50% en 1981 a 70% en 1990. Por su parte, en este último año la participación del comercio de mercancías de ida y vuelta en el comercio total del país, es decir aquellas en que la mitad de sus flujos comerciales o más son de tipo intraindustrial, fue de 72%. Al analizar estos resultados el autor concluye lo siguiente:

“La estructura del comercio en 1990 sugiere que el ajuste interno que resulte del proceso de apertura, podría ser mucho menos severo de lo que se esperaría para el caso de países tan distintos como México y Estados Unidos. Esto se debe a que el 72% del comercio exterior se realiza en productos cuyo comercio es de tipo intraindustrial y que bajo este tipo de comercio, los ajustes esperados en el interior de una economía son menores que en una situación de comercio interindustrial. Además, de los sectores con comercio inter que presentan un déficit en su balanza comercial, sólo algunas empresas productoras de bienes intermedios se verían realmente amenazadas por la apertura ya que el resto podrían dedicarse a nuevas líneas de producción o a una mayor especialización en productos con calidades diferentes” (Esquivel, 1992: 135).

Jorge Mattar y Claudia Schatan (1993), “El comercio intraindustrial e intrafirma México-Estados Unidos. Autopartes, electrónicos y petroquímicos”

El trabajo analiza la evolución del CII de México con el mundo y con EU entre 1982 y 1990, para después centrar su atención lo mismo en el CII que en el intrafirma con EU en tres industrias específicas –autopartes; aparatos eléctricos y electromecánicos, con particular referencia en la industria de la computación; y productos petroquímicos– y en dos años a manera de fotografías, 1982 y 1990 (estática comparada). El tratamiento de la información es muy complicado, ya que complementa cálculos sobre CII que proporcionó la Secofi a los autores a tres dígitos de la CUCI con otras cifras calculadas por ellos mismos a partir de la CUCI, en ocasiones no sólo a tres sino a cuatro dígitos. Adicionalmente, recurren a datos

tomados del sistema que maneja el INEGI, ajustando su compatibilidad con la de la CUCI, a tres dígitos, y del Sistema Arancelario, a cuatro dígitos¹⁰.

La justificación que ofrecen para ajustar el nivel de agregación de su investigación a tres dígitos de la CUCI es la misma que había dado Esquivel: “usar una mayor desagregación, es decir, dividir en varias industrias los productos que pertenecen a una sola, aumenta el riesgo de subestimar el comercio intraindustrial, pues el comercio entre industrias aparentemente diferentes parecerá una actividad comercial interindustrial” (Mattar y Schatan, 1993: 105).

En su análisis de resultados observan que:

“mientras en 1982 el comercio de apenas 32 sectores de tres dígitos de la CUCI era predominantemente intraindustrial (más de 50%), en 1990 fueron 86 sectores. [Con relación] al comercio mexicano con Estados Unidos, se aprecia un fenómeno similar, lo que era previsible dada la alta concentración del comercio entre ambos países: de 24 sectores que en 1982 tenían un comercio predominantemente intraindustrial se pasó a 79 en 1990. Para la economía global, el comercio intraindustrial representó 6.1% del total en 1982 y aumentó a 30.5% en 1990 (...) En los años ochenta, el comercio intraindustrial entre México y Estados Unidos creció con gran rapidez, pues de representar 6% del total en 1982, pasó a más de 30% en 1990. Esto significa que, pese a las grandes diferencias en el desarrollo económico entre ambos países, y al contrario de lo que generalmente predice la teoría convencional del comercio internacional, existen incentivos suficientes para que las compañías de una y otra nación se especialicen en diferentes líneas de producción en la misma industria (Mattar y Schatan, 1993: 108-109 y 123).”

Aunque son cautelosos en cuanto a recomendaciones de política económica, ya que condicionan la evolución del sector externo de México a la recuperación económica de EU (antes de la puesta en operación del TLCAN dicho país había estado cerca de una recesión) y al flujo de capitales, en general parecen optimistas con relación a los resultados que podría acarrear el comportamiento del CII observado por las industrias bajo análisis.

Rudolf Buitelaar y Ramón Padilla (1996), “El comercio intraindustrial de México con sus principales socios comerciales”

¹⁰ El texto aclara: “Se usó la CUCI de tres dígitos para el análisis industrial, salvo para la industria de autopartes que parecía demasiado agregada; por tanto, en ese caso se usó la información de cuatro dígitos para algunos sectores. La Secofi proporcionó el índice del comercio intraindustrial correspondiente a 1982 y 1990 para los sectores cuyo comercio representa más de 50% de dicho intercambio. En cuanto a los sectores de autopartes, eléctrico y electrónico y petroquímico (...), se procesó la información correspondiente a 1980 y 1990 porque es un período de comparación más adecuado habida cuenta del ciclo económico. Para la información de 1980 se agregaron los de la CUCI de ocho dígitos del *Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos, 1980* del INEGI a la CUCI de tres dígitos. Para traducir la clasificación de la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera a la CUCI, primero se tradujo al Sistema Armonizado, usando el *Índice de Correlación de Fracciones Arancelarias de la Tarifa del Impuesto General de Exportaciones e Importaciones*, Secofi, vols. 1 y 2, y después la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional de las Naciones Unidas, revisión 3 (Informes Estadísticos, Serie M, núm. 34/rev.3, Naciones Unidas, 1986). Con respecto a 1990, se agregó a la CUCI de tres dígitos, con el sistema ya mencionado, la información de cuatro dígitos del Sistema Armonizado proporcionada por la Secofi. La principal fuente de información para 1980 y 1990 es exactamente la misma, pues el INEGI y la Secofi emplean la que la SHCP recaba en las aduanas. Es también la misma para los índices del comercio intraindustrial de 1982 y 1990 proporcionados por la Secofi. Sin embargo, debido a problemas de agregación existe una ligera diferencia entre nuestros índices del comercio intraindustrial para los tres sectores seleccionados y los de la Secofi para 1990, aunque se empleó el mismo banco de datos” (Mattar y Schatan, 1993: 106).

El trabajo cubre los seis años que comprenden el periodo 1990-1995. Lo hace a partir de información a cuatro dígitos del Sistema Armonizado (SA) de Designación y Codificación de Mercancías (SADCM), auspiciado por la Organización Mundial de aduanas, el cual integra información a dos, cuatro, seis y ocho dígitos. El origen de los datos es la Secofi, responsable de la elaboración de la base SIC-M, la cual usa la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en la preparación de un *software* muy conocido entre especialistas en comercio internacional y economía industrial, el Módulo para Analizar el Crecimiento del Comercio Internacional (MAGIC); de éste en realidad proviene la información del estudio. La agregación a cuatro dígitos del SA permitió a Buitelaar y Padilla incluir en el análisis alrededor de 1,250 conceptos o renglones, ocho veces más que Esquivel y 16 por arriba de Mattar y Schatan, aunque las pretensiones del trabajo de estos eran más acotadas.

Buitelaar y Padilla analizan el CII bilateral de México con los 33 principales socios comerciales del país en términos de sus exportaciones y/o importaciones, con excepción de República de Corea, cuya información estadística no se ajustó a sus requerimientos. También presentan el CII con el mundo, aunque su método de trabajo a nivel de agregados podría tener que repetirse, ya que no guarda relación con las partes, problema que se presenta con mucha frecuencia en este tipo de ejercicios y que aparentemente es consecuencia de un mal uso de los ponderadores. Sus resultados muestran que el índice de CII de México con EU en 1995 fue de 43.5%, el más alto de todos los países que reportan; empero, fue inferior al de 1990, 47.2% (nótese que al desagregar la información el comercio de México tanto con el mundo como con EU deja de ser preponderantemente intraindustrial).

Sus principales observaciones, a las cuales se puede tomar como sugerencias de política económica, son tres. En primer lugar, a mayor flujo comercial entre dos países, mayor índice de CII; esto querría decir que existe una tendencia natural a que dicho índice aumente con EU y Canadá, lo que disminuye de manera natural los costos del ajuste. En segundo lugar, los acuerdos comerciales bilaterales o multilaterales potencian el CII; por tanto, se refuerza la apreciación de la reducción de los costos del ajuste con EU y Canadá, además por supuesto de las naciones con las que ya se tenían firmados o se estaban negociando tratados de libre comercio: Chile, Costa Rica, triángulo norte de Centroamérica, dupla Venezuela-Colombia, Japón y Unión Europea (debe recordarse que poco después de 1996 México llegó a convertirse en el país que más países incorporaba a sus acuerdos comerciales). Y en tercer lugar, a mayor nivel de desarrollo del socio comercial, mayor nivel del CII; esto operaría por tanto a favor del TLCAN y los acuerdos con la Unión Europea y Japón. Complementariamente, el trabajo hace la observación de que, presumiblemente, una parte del CII entre México y EU se debe a la triangulación comercial, por lo que sugieren dar seguimiento a dicha variable.

Jorge González y Alejandro Vélez (1991), "Anempirical estimation of intra-industry trade between Mexico and the United States"

Aunque este trabajo se escribió en EEUU y se conoció inclusive antes de que Canadá se incorporara plenamente a las negociaciones que sostenían México y EEUU para alcanzar un ALC, tiene elementos analíticos destacables que los negociadores y los investigadores mexicanos posiblemente no tomaron en cuenta en ese momento pero que, de haber incorporado, les habrían sido de utilidad.

El trabajo de González y Vélez se refiere al CII entre México y EEUU en el periodo 1982-1990. La base de datos con que elaboran sus cálculos es la CUCI a dos niveles de desagregación: tres y cuatro dígitos. Esto quiere decir que se trata del primer trabajo que, entre otras cosas, logra mostrar la trascendencia de la agregación en las cifras del CII bilateral. Así, a tres dígitos el CII México-EU pasa de 35.7% en 1982 a 58.1% en 1990, y a cuatro dígitos sube de 23.2% a 46.1%. Si el análisis a tres dígitos se circunscribe a la industria manufacturera, pasa de 38.6% en 1982 a 62.8% en 1990, y con cuatro dígitos sube de 26.6% a 51.6%.

Por tanto, el documento muestra que en 1990 el comercio bilateral total México-EEUU a cuatro dígitos de la CUCI no fue preponderantemente intraindustrial, y sólo llegó a serlo cuando se le circunscribió a las actividades de la industria manufacturera.

La principal conclusión de política comercial apuntada por González y Vélez, y que después retoman en otras investigaciones en que incluyen el CII bilateral de EEUU con un número considerable de países de América Latina, es que siendo tan alto el grado de integración de la economía mexicana a la de EU, su proceso de ajuste debería resultar menos difícil que el del resto de países de la región.

Resultados a partir de modelos de EGC, EP y EM

A principios de la década de los años noventa académicos de México y EEUU llevaron a cabo un número considerable de ejercicios de EGC, EP y EM con objeto de cuantificar los efectos macroeconómicos y/o sectoriales de la eventual firma ya fuera de un ALC México-EEUU o de un TLCAN, en cuyo caso se incluiría a Canadá.

Para fines de este recuento, dos publicaciones destacaron por presentar y analizar, de manera comparativa, los resultados de estos trabajos, con especial énfasis en sus capacidades y debilidades predictivas así como sus consecuencias para el desarrollo de la región. El primero fue resultado de un encuentro de expertos llevado a cabo en abril de 1992 en la Brookings Institution de EU, contando con el auspicio de la Fundación Ford, compendiado y comentado por Lustig, Bosworth y Lawrence (1993). En él se comparan los resultados de varios ejercicios de EGC, EP y EM, con tendencia a privilegiar los elementos cualitativos. El segundo es un compendio del Departamento del Trabajo de EEUU que "...hace un resumen de las implicaciones del TLCAN para la economía de EEUU y sus trabajadores, a partir de la revisión de más de dos docenas de diferentes estudios de impacto conducidos por individuos, organizaciones privadas y agencias gubernamentales" (DOL, 1993: 1). En éste, lo que prevalece son los aspectos cuantitativos. Por tanto, se trata de dos trabajos complementarios¹¹.

Ambos documentos muestran una enorme preocupación respecto a las consecuencias de lo que sería la primera experiencia mundial de integración entre dos países colindantes con niveles de desarrollo altamente dispares. A partir de esto, notan que los trabajos reseñados predicen que el TLCAN conducirá a una serie de resultados favorables no sólo para México y EU, sino también para Canadá, aunque reconocen que los impactos serán diferentes.

¹¹Además, la UnitedStates International TradeComission de EU compendió un amplio número de trabajos abocados a evaluar los efectos de un acuerdo bilateral o trilateral, con énfasis en los impactos en la economía estadounidense (USITC, 1992). Asimismo, en México varios investigadores dieron a conocer, "con aprobación de la Secofi", un resumen del efecto que esperaban tuviera el TLCAN en la economía a partir de varios trabajos de EGC, EP y EM (García, Kehoe, Romero y Sobarzo, 1991).

El resumen de la Brookings Institution observa que la liberalización comercial y de inversiones que propiciaría el TLCAN conduciría a:

- Un crecimiento importante del comercio exterior, no obstante que los aranceles ya habían empezado a bajar y se había suprimido una parte importante de las restricciones cuantitativas.
- Modificaciones limitadas en materia de precios relativos lo que implicaría, entre otras cosas, pocos cambios en las demandas relativas de los productos y mínimas presiones en los índices comparados de precios al consumidor y al productor.
- Un mayor flujo de capital a México.
- Un impulso moderado al crecimiento económico de Canadá y EEUU, pero mayor en el caso de México, lo que permitiría mejorar las condiciones de vida del país.
- Un aumento en el déficit comercial de México a favor principalmente de EEUU, nación con la que llevaba a cabo el 70% de su comercio exterior.
- Aunque el efecto neto en términos de los salarios reales de los trabajadores de EEUU sería positivo, los más calificados experimentarían beneficios que se verían contrarrestados parcialmente por pérdidas para los menos calificados.
- En contraste, los trabajadores mexicanos menos calificados experimentarían alzas reales de sus salarios, con posibles efectos para los más calificados.
- Debido a que los salarios reales promedio de ambos países aumentarían, estos mantendrían la trayectoria de divergencia que los había caracterizado (aproximadamente de 10 a 1), atribuida al mayor desarrollo y productividad de la mano de obra estadounidense.
- Se detectaba que los trabajadores del campo mexicano productores de maíz se verían perjudicados debido a un aumento de las importaciones, mientras que los productores estadounidenses resultarían beneficiados.
- Empero, una válvula de escape fundamental sería la migración interna, que presionaría hacia una mayor urbanización, sustentada entre otras en la dinámica de la industria de la construcción.
- Una segunda válvula de escape, particularmente enfatizada por los investigadores estadounidenses, sería la migración externa, que podría llegar hasta 600 mil trabajadores, sobre todo provenientes del campo.
- Lo mismo para el caso de la migración interna que de la externa, los salarios de los sectores receptores tenderían a disminuir.
- Los únicos productores del campo mexicano que se beneficiarían con el tratado serían los de frutas y legumbres del norte del país y, dentro de las industrias manufactureras, seguramente lograrían una mejor situación los de vestido, piel, vidrio y posiblemente maquinaria eléctrica.
- Los trabajos estadounidenses sugerían que las industrias mexicanas que podrían resultar afectadas eran: química, de equipo de capital, acero, electrónica y de artículos de hule y plástico.
- En cuanto al factor capital, se estimaba que los rendimientos del éste aumentarían en México, sin que ello provocara una escasez preocupante en EU, dada su amplia dotación de dicho factor.

Por su parte, el documento del Departamento del Trabajo de EU resumió así los resultados de los estudios analizados:

“Casi todos los estudios de impacto indican que el TLCAN hará que aumenten el producto real y los salarios y/o el empleo de EEUU, no obstante que las magnitudes en general son bajas y muestran variaciones considerables entre las ramas industriales y las áreas geográficas. La comparación de los diferentes estudios de impacto permite observar que:

- 1) a pesar de que hay diferencias en cuanto a la modelación, la cobertura, los métodos y los resultados, las estimaciones son muy similares con respecto a la magnitud y dirección de los cambios dentro de los próximos 5-10 años;
- 2) los efectos estimados para la economía de EEUU tienden a ser más evidentes en los estudios que consideran economías de escala, mercados de competencia imperfecta y una eliminación considerable de las barreras no arancelarias;
- 3) los estudios que explícitamente incluyen la migración internacional llegan a resultados que pueden diferir de los que no lo hacen, especialmente debido a sus efectos en los ingresos y los salarios; y
- 4) no obstante que en sus agregados se espera que suban el empleo y/o los salarios reales, el principal efecto del TLCAN en el empleo de EEUU parece observarse en la composición del sector industrial y no en su nivel” (DOL, 1993: i)

Cabe destacar, como complemento, que una de las corridas del estudio de EGC elaborado por Sobarzo (1991), partiendo de los supuestos de tipo de cambio flexible, salarios fijos y economías de escala –escenario que *expost* se ubica como el más cercano a lo que sucedió a partir de 1995– predijo el siguiente comportamiento sectorial en materia de crecimiento del producto bruto y el empleo:

- Las más altas tasas de crecimiento del producto bruto (arriba de 5% promedio anual) y de generación de empleos (entre 9 y 10% promedio anual), se registrarían en los sectores de maquinaria eléctrica y equipo de transporte.
- En segundo lugar aparecen aquellos con un crecimiento esperado del producto bruto de entre 3 y 4% y del empleo entre 7 y 9%: otras manufacturas, hierro y acero, maquinaria no eléctrica, prendas de vestir y textiles.
- Les siguen las que avanzarían a un ritmo de crecimiento de entre 2 y 2.9% y generarían empleos a una tasa de entre 4 y 8%: cuero, madera, papel, química, hule, tabaco, alimentos, bebidas, minerales no metálicos, metales no ferrosos, productos metálicos y construcción.
- En cuarto aparecen las que se expandirían a ritmos más lentos tanto en su producto (entre 1.2 y 1.9%) como en su empleo (entre 5.5 y 6.5%): minería, electricidad, comercio, transporte y servicios financieros.
- Sólo dos industrias, petróleo y otros servicios, se estancarían en términos de su producto, y su generación de empleos sería de entre 0 y 2.9%.
- Las cifras anteriores conducen, en promedio, a una elasticidad producto del empleo de 2.6, que se explica particularmente por la alta dinámica que la estimación de Sobarzo

atribuye a las exportaciones de manufacturas (las tasas de crecimiento de éstas van desde 8.5%, en el caso de alimentos, hasta 59.4%, en el de prendas de vestir.

Los documentos reseñados omitieron mencionar los costos de transición que se esperaba enfrentarían algunos sectores de la economía mexicana, la cual proporcionalmente resentiría más el TLCAN, aunque también sería la más beneficiada. Y cuando se referían a EU consideraban que, por su tamaño, en caso de que se materializara cierta vulnerabilidad en algunos sectores, el problema sería perfectamente asimilable. Además, consideraban que el banco de desarrollo regional que se estaba gestando tendría un papel tan decisivo como el que había tenido el Banco Europeo de Inversiones (BEI) en la convergencia de las economías europeas. En particular, es de recordarse su importancia en el proceso de inserción de Irlanda (1973), Grecia (1981), y España y Portugal (1986) a la entonces CEE. Este financiamiento, junto con la eliminación de trabas al comercio y al flujo de factores productivos, permitió que a partir de 1991, cuando la CEE dio paso a la UE, y hasta 2000, año previo a la primera recesión del nuevo siglo, las tasas de crecimiento *per capita* de los cuatro países aumentarían muy por arriba del promedio del resto.

Las previsiones y la realidad

Al confrontar los resultados de las mediciones del CII llevados a cabo durante los años previos a la puesta en operación del TLCAN, en general a tres dígitos de la CUCI, con los que se han realizado durante el siglo XXI, casi todos a cinco dígitos de la CUCI o su equivalente en SA, se observan diferencias notables, ya que los primeros estimaban índices de CII promedio de más de 50% total y de más de 60% manufacturero, en tanto los segundos llegan a cifras promedio alrededor de 40% en ambos casos, con un estrechamiento notable de la diferencia entre el total y el manufacturero (cuadro 1).

Dado que el CII implica ventajas comparativas adquiridas (dinámicas), a diferencia del comercio tradicional o Hecksher-Ohlin, que se basa en ventajas comparativas estáticas, los resultados anteriores sugieren una regresión considerable a partir de inicios del siglo XX. Es decir, ponen de manifiesto un proceso de desarticulación industrial, e incluso de desindustrialización, que se originó a partir del momento en que el país optó por ser fiel a una tradición que había tratado de superar durante el periodo de industrialización vía sustitución de importaciones: concentración de esfuerzos productivos en sectores intensivos en mano de obra de baja especialización, dejando a sus principales socios comerciales los intensivos en mano de obra calificada.

CUADRO 1. CII BILATERAL MÉXICO-EEUU CON DIFERENTES NIVELES DE AGREGACIÓN, PERIODOS Y COBERTURA. PORCIENTOS (%)					
ESTUDIO	Agregación	Último año	ICII total	ICII manufacturero	
Esquivel	CUCI 3 Dig.	1990	54.3	62.8	
Mattar/Shatan	CUCI 3 Dig.	1990	30.5*	42.7*	
Buitelaar/Padilla	SA 4 Dig.	1995	43.5	-	
González/Vélez	CUCI 3 Dig.	1990	58.1	62.8	
González/Vélez	CUCI 4 Dig.	1990	46.1	51.6	
Brulhart	CUCI 3 Dig.	1998	56	61	
Clark/Fullertron/Burfor	CUCI 2 Dig.	1998		63	
Promedio			51.6	60.2	
Gutiérrez R.	CUCI 5 Dig. SA 8 Dig./CIU 6	2005		42.1	
Sotomayor	Dig	2006	39.8	38.8**	
ALADI	NE	2010	39.7	-	
Promedio			39.75	38.8	

Fuente: Elaboración Propia (2015)

*Manuf = Promedio autopartes, computadoras y Prod. químicos. Por tratarse de sólo tres industrias, estos valores no se toman en cuenta para el promedio

**Industria maquiladora de exportación

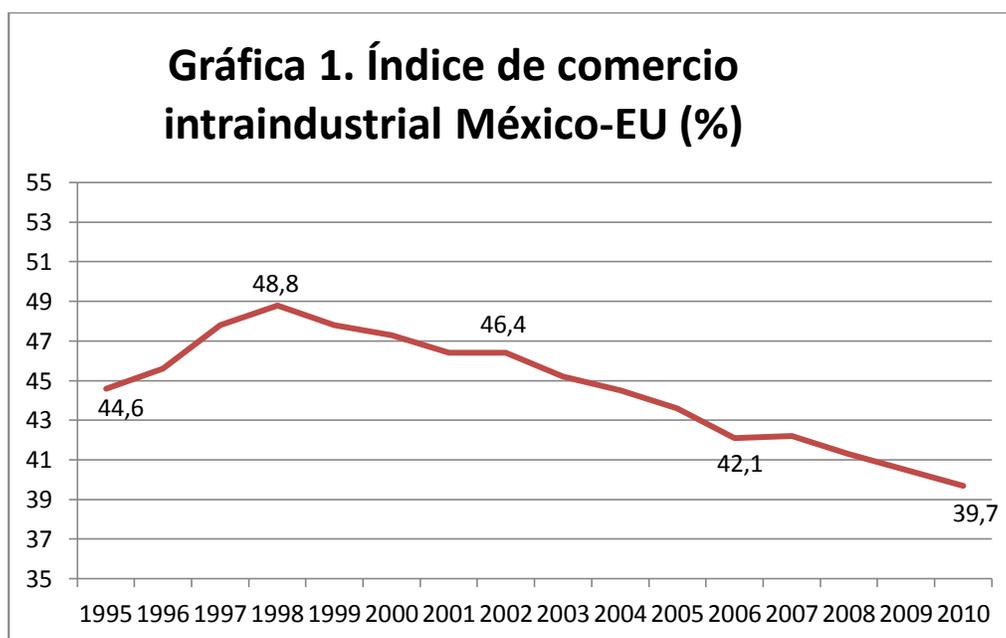
NE: no especificado.

El patrón anterior se observa en muchas industrias, entre ellas la petrolera y la químico-petroquímica: con la idea de aprovechar las economías de escala de la región del TLCAN, a partir por lo menos de la instauración de la Alianza Para la Seguridad y Prosperidad de América del Norte (ASPAN), en 2005, como resultado precisamente de las reuniones trilaterales, México concentró sus capacidades en la producción y exportaciones de petróleo crudo, y optó por depender de las importaciones de productos petrolíferos y gas, ya que el asociado al crudo sólo lo recupera parcialmente. En paralelo, siguió exportando algunos productos de bajo valor agregado, como combustóleo, azufre y amoníaco, y otros más complejos, pero al fin materia prima, como el etileno, debido a que su utilización interna aún es deficiente dada la endeble integración de las cadenas productivas en la industria químico-petroquímica.

Sobre esta base, y aprovechando que EU dispone de 149 refinerías de petróleo, el gobierno de México optó por no construir ninguna (la última, Antonio Dovalí Jaime, en Salina Cruz, data de 1979) y sólo se concentró en la reconfiguración de dos existentes, Cadereyta y Cd. Madero, sin que esto se tradujera en un aumento de la capacidad de procesamiento. Paralelamente, gobierno e iniciativa privada decidieron no invertir en nuevas instalaciones para la industria químico-petroquímica (las últimas datan de mediados de los años ochenta) y esperaron hasta la segunda década del siglo XXI para que, con apoyo del capital internacional, se iniciara la construcción de la planta Etileno XXI (sustitución del fallido proyecto El Fénix), a entrar en operación posiblemente en 2016.

Estas decisiones hicieron que el país se convirtiera en un fuerte importador de gasolinas, diesel, gas natural licuado, gas seco, fertilizantes nitrogenados, urea, toluenos, xilenos, artículos de plástico, caucho, químicos orgánicos, cosméticos, resinas sintéticas, fibras, jabones, detergentes, pinturas, etc. Las importaciones conjuntas de dichos productos pasaron de 27,800 millones de dólares en 2002 a 86,900 millones en 2012 (Pemex, 2013; INEGI, 2008 y 2013). Es decir que, por decisión propia, México fue regresando en varios sectores a un patrón predominantemente de comercio interindustrial, tipo Heckscher-Ohlin.

Lo anterior explica mucho del comportamiento de la gráfica 1, en que se muestra que el CII bilateral México-EU alcanzó su punto máximo en 1998, apenas cuatro años después de la puesta en operación del TLCAN, aunque la tendencia creciente, medida a cinco dígitos de la CUCI, se había iniciado por lo menos desde 1980 (Gutiérrez, 2012: 169). A partir de ahí empezó a descender. El cambio de tendencia va en contra de todas las expectativas del TLCAN y sugiere que las capacidades de dicho instrumento comercial para promover el desarrollo industrial de México permanecerán apagadas en tanto las autoridades comerciales del país no pugnen por una renovación del espíritu del tratado.



Fuente: con base en información de ALADI/SEC (2012).

Dado que el CII puede surgir simplemente por la forma en que se registran y analizan los datos de las transacciones comerciales, el grado de agregación es fundamental. Si la categoría es amplia, por ejemplo “bebidas y tabaco”, bien podría registrarse CII. Pero al separarla en “bebidas” y “tabaco”, lo más seguro es que dicho CII no sólo disminuya, sino que incluso llegue a desaparecer en una de las dos subcategorías. A pesar de que había conciencia al respecto, desde el surgimiento de la medición del CII mediante el índice de GL hasta fines del siglo XX se trabajó con niveles de agregación muy altos: dos y tres dígitos de la CUCI (Grubel y Lloyd, 1975; Stone y Lee, 1995; OCDE, 2002).

Posteriormente se asimiló que la desagregación conducía a una mayor exactitud y a mejores decisiones de política económica, además de que sólo contando con información desglosada era posible calcular el CIIHD, el CIIVD, y a su vez dividir éste en CII de baja calidad (CIIVDBC) y de alta calidad (CIIVDAC). Ambos se refieren al ámbito de la producción, sólo que el primero considera bienes con calidades diferentes que se reflejan en precios dispares dentro de una misma categoría, lo cual corresponde en mucho al CII Norte-Sur (es el caso del CII México-EU), en tanto el segundo se refiere a artículos muy parecidos en calidad y tiende a observarse más en el CII Norte-Norte (por ejemplo países del norte de Europa). Por tanto, los análisis incorporaron desgloses de hasta cinco dígitos de la CUCI, y sus equivalentes en SA y Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU). Esto evidentemente implicó operar bases de datos en CUCI de hasta mil partidas tan solo para el sector manufacturero (Gutiérrez, 2012) y en CIIU de hasta 310 renglones (Sotomayor, 2009).

Modelos de EGC, EP y EM

Si se miden los impactos esperados del TLCAN en un plazo de 20 años, se observa que en general los estudios en que se basa el análisis comparativo del Departamento del Trabajo de EU fueron excesivamente optimistas, ya que el consenso sugería (aunque la dispersión tendía a ser muy alta) que los salarios reales de México crecerían a una tasa promedio de 7.5%, el empleo agregado formal aumentaría a un ritmo anual de 3.3%, el PIB real se expandiría a una tasa de 5.7%, el ingreso nacional lo haría al 2.5% y las exportaciones a EU crecerían 9.4% en promedio, como se observa en el cuadro 2.

De las cifras mencionadas, la única que después de 20 años estuvo cercana al consenso fue la de exportaciones a EU, aunque al deflactarla con el Deflactor Implícito de Precios del PNB (DIPPNB) de dicho país se queda corta en 2.4%. Los casos más dramáticos son los salarios reales, que se rezagaron -7.8% de la meta, y el PIB, que lo hizo -3.0%. Esto último quiere decir que, mientras las expectativas de los modelos eran que el producto del país se duplicara en 2005, al ritmo en que está creciendo lo logrará hasta 2019. Con el cálculo del consenso, se habría triplicado tres años antes, en 2016. Por tanto, en vez de acercarse a las economías emergentes, con las que compite en los mercados internacionales de productos y capitales, en realidad se estaría alejando.

CUADRO 2. EFECTOS ESPERADOS PROMEDIO DE DIFERENTES ESTUDIOS VS. OBSERVADOS DEL TLCAN ENTRE 1994 Y 2013
Tasas medias de crecimiento (%)

Concepto	Esperados*	Observados	Diferencia
Salarios reales (1)	7.5	-0.3	-7.8
Empleo agregado (2)	3.3	2.6	-0.7
PIB real	5.7	2.7	-3.0
Ingreso nacional real (3)	2.5	0.1	-2.4
Exportaciones a EU (4)	9.4	7	-2.4

*La cifra se obtiene como consenso, es decir como promedio de las proyecciones para cada renglón

(1) El concepto Observados se refiere a remuneración media real

(2) Trabajadores asalariados sector formal

(3) A partir de los ingresos familiares ENIGH

(4) Se deflactan con el DIPPNB de EU 1994-2013

Fuentes: con base en DOL (1993: 58) para valores esperados e INEGI (2014), STPS (2014) y Banco Mundial (2014), para valores observados

Toma de Decisiones

A partir de los resultados que se obtuvieron entre 1990 y 1993 con la medición del CII y los ejercicios de EGC, EP y EM, propiciados en gran medida por el gobierno federal, éste tomó dos decisiones indudablemente poco afortunadas: dejó sin protección a todos los sectores de la economía, excepto por el apoyo convencional de alargar lo más posible el período de desgravación arancelaria de una serie de ramas en el proceso de negociación del TLCAN, y se confió en los alcances del BDAN, el cual puso en operación junto con los gobiernos de EU y Canadá.

La medida de apoyo arancelario consistió en consolidar hasta 15 años después de iniciado el tratado (fecha que se cumplió el 31 de diciembre de 2008) la desgravación total de tres productos agrícolas considerados muy sensibles: maíz, frijol y leche en polvo. Para 10 años (hasta el 31 de diciembre de 2003) se dejó la desgravación total de automóviles nuevos y usados con al menos 10 años de antigüedad, así como la mayor parte de productos textiles y algunos otros. Y a cinco años (hasta el 31 de diciembre de 1998) se estableció la desgravación de la mayor parte de los camiones pesados y ligeros, los tractocamiones, los autobuses y algunos otros productos. El resto se desgravó a partir de la puesta en operación del TLCAN, y para los que tenían desgravación calendarizada en muchos se adelantaron los plazos.

Los cálculos sobre CII fueron particularmente consecuentes con las medidas arancelarias previamente consignadas, ya que por una parte estimaban que más de la mitad del comercio bilateral era de tipo intraindustrial, y que éste se manifestaba mayoritariamente en el sector manufacturero, donde antes de esos estudios se temía que fuera necesario aplicar esquemas de ajuste, debido a la escasa integración de industrias similares a ambos lados de la frontera. Incluso Esquivel aseguraba que en 72% de las actividades económicas de México predominaba el CII (exhibían índices de CII superiores a 50%), y aclaraba que el grupo de productos con el más alto nivel era el de manufacturas varias (muebles, prendas de vestir, calzado, artículos fotográficos), el cual además tuvo un salto espectacular al pasar su índice de CII de 50% en 1981 a 70% en 1990.

Las mediciones posteriores mostrarían que el CII no había sido tan alto a principios de los años noventa como se estimó originalmente; que a finales de la primera década del siglo XXI éste se ubicaba en alrededor de 40%, tanto a nivel global como del sector manufacturero, y que entre 2000 y 2012 se había observado un descenso continuo de dicha variable, lo que sugería el agotamiento del TLCAN para promover la industrialización del país, en virtud de la desarticulación de varias industrias nacionales con sus pares de EU, imponiéndose la necesidad de impulsar nuevas fórmulas de crecimiento económico, particularmente a partir del mercado interno.

Más aún, varias de las industrias que autores como Esquivel, Mattar, Schatan y Sobarzo visualizaron a principios de los años noventa como posibles ganadoras de la apertura

comercial, en gran medida no pasaron la prueba del tiempo, como tampoco sucedió con el sector manufacturero en su conjunto, en el que todo el país tenía cifradas sus esperanzas, dada la baja productividad de los otros dos sectores de la economía.

El cuadro 3 muestra que entre el año pico del empleo manufacturero remunerado posterior al inicio del TLCAN, 2003, y el año de recuperación plena del comercio después de la Gran Recesión de 2008-2009, que fue 2011, el número de puestos de trabajo disminuyó en 691,765, lo que representó un descenso de -13.73%. Todos los componentes que se presentan en el cuadro, con excepción de la industria de fabricación de maquinaria y equipo (10.01%), exhibieron descensos, incluyendo por supuesto la industria textil en su conjunto (-38.05%), con especial referencia en la de prendas de vestir (-39.07%); la química (-23.52%); muebles y productos relacionados (-20.95%); computadoras y productos electrónicos (-18.61%); plástico y hule (-18.51%); productos de generación eléctrica y accesorios (-16.05%); equipo de transporte (-15.67%), no obstante la posición vanguardista de México en la producción y exportación de autos y autopartes, y otras industrias manufactureras (-4.60%).

CUADRO 3. PUESTOS DE TRABAJO REMUNERADOS EN EL SECTOR MANUFACTURERO POR INDUSTRIA 1998-2011

CUADRO 3. PUESTOS DE TRABAJO REMUNERADOS EN EL SECTOR MANUFACTURERO POR INDUSTRIA 1998-2011							
CONCEPTO	1993	1998	2003	2007	2011	Dif. 2001-1998	% sobre 2003
TOTAL	3310000	3373206	5036836	4973271	4345071	-691765	-13.73
Industria textil		657228	590823	490560	366000	-224823	-38.05
Insumos textiles			104000	89758	67209	-36791	-35.38
Confección de Prods. textiles excepto prendas de vestir			51244	49323	33373	-17871	-34.87
Fabricación de prendas de vestir			435579	351479	265418	-170161	-39.07
Fabricación de Prods. cuero excepto prendas de vestir			163644	158572	146472	-17172	-10.49
Industria de la madera		164165	130137	125619	110829	-19308	-14.84
Industria del papel		182052	111271	100806	94097	-17174	-15.43
Industria química		396147	251766	212793	192562	-59204	-23.52
Industria del plástico y el hule			215703	209192	175768	-39935	-18.51
Industrias de productos minerales no metálicos			330926	343679	297569	-33357	-10.08
Industria de productos metálicos básicos			131464	129398	129639	-1825	-1.39
Industria de fabricación de productos metálicos			241229	256452	222086	-19143	-7.94
Industria de fabricación de			117847	130454	129645	11798	10.01

maquinaria y equipo						
Ind. Fabric. de computadoras y otros electrónicos	312763	324872	254557	-58206	-18.61	
Ind. Fabric. equipo generación eléctrica y accesor.	194567	197459	163334	-31233	-16.05	
Ind. de fabricación de equipo de transporte	567426	604844	478515	-88911	-15.67	
Industria fabric. muebles y Prods. Relacionados	168953	166762	133554	-35399	-20.95	
Otras industrias manufactureras	1823448	1519404	1537525	1449478	-69926	-4.60
Suma	4293456	4339855	3831633	-461823	-10.76	
Resto de industrias	152557	142856	147438	-5119	-3.36	

Fuente: INEGI. SCNM. Cuentas de Bienes y Servicios

Los empleos perdidos entre 2003 y 2011 en los sectores manufacturero (-691,765) y primario (-732,685), se movieron al sector terciario, cuyos creación de empleos fue de 2,650,479. Como muestra el cuadro 4, estos se repartieron en servicios (1,791,235) y comercio (859,244), donde la productividad promedio es sustancialmente más baja. Además, al regresar al cuadro 3 se observa que en el propio sector secundario crecieron la construcción (755,692) y la minería (107,889). En resumen, la creación neta de empleos remunerados en la economía entre 2003 y 2011 fue de 1,848,264, lo que significó una tasa de crecimiento promedio anual de apenas 0.65%. Asimismo, en términos porcentuales los mayores avances, sin contar la minería, se observaron en servicios de inmuebles, alquiler e intangibles (34.1%), comercio (19.2%), dirección de corporativos y empresas (16.9%), salud y asistencia social (16.7%), información y medios masivos (16.5%), y otros servicios excepto de gobierno (18.7%). Con ello se hace evidente la tendencia de la economía hacia la “terciarización”, que tiene todo que ver con el cambio estructural y casi nada con el comercio exterior.

CUADRO 4. PUESTOS DE TRABAJO REMUNERADOS POR SECTOR DE ACTIVIDAD 2003-2011

Sector	2003	2007	2011	Dif 2011-2003	Var. 2011/2003
TOTAL	34566530	36612252	36414794	1848264	5.3
Sector Primario	6927097	6355586	6194412	-732685	-10.6
Sector Secundario	10010464	11026970	10179248	168784	1.7
i. Manufacturas	5036936	4960074	4345071	-691865	-13.7
ii. Minería	347402	407445	455291	107889	31.1

iii. Construcción	4406441	5420669	5162133	755692	17.1
iv. Elect, agua, gas, etc.	219685	238782	216753	-2932	-1.3
Sector terciario	19675977	21453680	22326456	2650479	13.5
i. Comercio	4478004	5064200	5337248	859244	19.2
ii. Servicios	15197973	16389480	16989208	1791235	11.8
Transporte, correos, administración - etc	2047008	2223984	2285322	238314	11.6
Información y medios masivos	232874	266544	271340	38466	16.5
Financieros, de seguros y otros	211208	241107	241388	30180	14.3
Inmuebles, alquiler, intangibles	149941	208684	201127	51186	34.1
Profesionales, científicos y técnicos	609544	670032	662310	52766	8.7
Dirección corporativos y empresas	30875	33397	36090	5215	16.9
Apoyo negocios, desechos y remediación	1670888	1785675	1860880	189992	11.4
Educación	1807160	1901250	1953458	146298	8.1
Salud y asistencia social	811798	892354	947295	135497	16.7
Esparcimiento, cultura, deporte y recreac.	97625	101334	103768	6143	6.3
Alojam. temporal y Prepar. alim y Bebid.	1299578	1316004	1305982	6404	0.5
Otros excepto servicios de gobierno	2441814	2705122	2898302	456488	18.7
Actividades de gobierno	1740652	1820009	1936624	195972	11.3
Otros	2047008	2223984	2285322	238314	11.6

Fuente: con base en INEGI, SCNM, *Cuentas de Bienes y servicios*.

La segunda medida de apoyo, consistente en la puesta en operación, junto con los gobiernos de EU y Canadá, del BDAN, se desvirtuó totalmente, ya que en 20 años de operación del TLCAN sólo ha servido para financiar proyectos de impacto regional en materia ecológica, de infraestructura municipal y de saneamiento a ambos lados de la frontera México-EU (gráfica 2), sin el ofrecimiento de apoyos a los sectores afectados por el tratado, como originalmente se esperaba. La alternativa de EU frente a esto fue la puesta en operación de un programa interno al que se conoce como TradeAdjustmentAssistance (TAA), con el que el gobierno apoya a los

trabajadores del sector manufacturero que pierden su empleo debido a la competencia de las importaciones. Entre 1994 y 2002 el número de solicitantes admitidos ascendió a 525 mil, es decir un promedio de 58 mil por año (Feenstra y Taylor, 2011: 207).

Figura 2. Estados de México y EU incluidos en el financiamiento del BDAN



Fuente: BDAN (2014)

La lista de proyectos beneficiados con el BDAN muestra que de los 2,086.01 millones de dólares de financiamientos ejercidos durante 20 años y medio de operación del TLCAN, 1,111.55 millones se destinaron a los estados fronterizos de EU (53.3%), en tanto que sus contrapartes del lado mexicano recibieron 974.46 millones (46.7% del total) (cuadro 5).

Los rubros en que se inscribe el uso de esos recursos son: recolección y disposición de residuos sólidos, mejoramiento de la calidad del aire, ampliación del sistema de alcantarillado, potabilización de agua, recolección y tratamiento de aguas residuales, saneamiento integral, conexión de redes de agua potable, generación de energía eólica, parques solares, producción de biodiesel, energía renovable, reparación de rellenos sanitarios, tecnificación de distritos de riego, plantas de bombeo, mejoramiento de canales, sistema vial metropolitano, plantas de agua para reúso, mejoramiento de los cruces internacionales y rehabilitación de calles (BDAN, 2014).

CUADRO 5. FINANCIAMIENTO DE INFRAESTRUCTURA POR ESTADO OTORGADO POR EL
BDAN
HASTA EL 30 DE JUNIO DE 2014 (MILLONES DE DÓLARES)

Estado	Población a beneficiar	Proyectos totales	Costo total de proyectos	Total fondos		
				autorizados	contratados	ejercidos
ESTADOS UNIDOS						
Arizona	304,968	17	\$353.69	\$193.24	\$193.24	\$190.11
California	1,679,108	24	1,082.31	413.57	355.01	347.78
Nuevo México	178,061	8	63.60	28.77	28.77	28.29
Texas	1,382,317	49	1,529.09	567.48	559.48	545.38
Subtotal EE.UU.	3,544,454	98	\$3,028.69	\$1,203.07	\$1,136.51	\$1,111.55
MÉXICO						
Baja California	2,840,000	25	1,031.91	362.79	351.94	295.20
Chihuahua	1,619,885	24	456.44	129.12	129.12	86.70
Coahuila	252,454	5	162.99	37.98	34.65	34.65
Nuevo León	4,134,603	8	759.35	194.44	194.37	84.62
Sonora	1,310,183	26	414.28	198.68	185.49	166.74
Tamaulipas	1,791,826	17	646.94	367.34	312.34	306.54
Border Region	-	1	11.40	9.12	-	-
Subtotal México	11,948,951	106	3,809.91	1,299.46	1,207.91	974.46
TOTAL	15,288,314	204	\$6,838.59	\$2,502.52	\$2,344.41	\$2,086.01

Fuente: BDAN (2014)

Conclusiones

Diversas mediciones sobre el índice de CII y múltiples análisis de EGC, EP y EM elaborados en México y EU a principios de los noventa sostenían que el TLCAN en particular, aunque también otros acuerdos comerciales que México estaba firmando con países con niveles de desarrollo alto e intermedio, potenciarían las exportaciones del país así como el CII, el cual no sólo era elevado ya para entonces, sino que exhibía desde 1980 tasas de crecimiento muy dinámicas. En el marco de este razonamiento, se desdeñaron las posibles consecuencias de la integración. Es decir se asumió que, dados los altos índices de GL, las industrias de México y EU se encontraban tan estrechamente vinculadas que lo único que haría el TLCAN sería integrarlas más, por lo que no se requerirían medidas de mitigación del ajuste a nivel de rama o sector.

Asimismo, se confió excesivamente en la capacidad predictiva de los modelos de EGC, EP y EM, cuya apreciación virtualmente unánime era que el país más beneficiado de los tres en términos de dinámica exportadora, crecimiento, industrialización, desarrollo, empleo, salarios reales de trabajadores poco calificados y derramamientos tecnológicos sería México, en el que se observaba la más alta elasticidad exportaciones-empleo. En este contexto, se dio un peso muy alto al desmantelamiento arancelario como instrumento igualador del acceso al amplio mercado de América del Norte y se pensó que, en caso de que algunos sectores o ramas acusaran problemas de ajuste, estos se resolverían con financiamientos disponibles a través del futuro BDAN.

Los estudios elaborados por los investigadores estadounidenses mostraron siempre dos reservas respecto a México: por una parte sugerían que el TLCAN favorecería a un número limitado de industrias nacionales, y por otra observaban que se generaría un flujo de hasta 600 mil trabajadores provenientes del campo, que el sector urbano mexicano no sería capaz de absorber y por tanto buscarían migrar hacia EU. Mientras tanto, los estudiosos mexicanos sugerían en sus modelos que prácticamente todas las ramas del sector manufacturero resultaría beneficiadas con el TLCAN, en principio porque las industrias de bienes comercializables pertenecientes a éste crecerían muy rápido, sobre todo si el cálculo se efectuaba suponiendo economías de escala, salarios reales constantes y un régimen cambiario flexible (algo que en la práctica se cumplió en exceso). Sus análisis sugerían que, dadas estas circunstancias, se impulsarían el crecimiento económico y el empleo, y sería posible que la mano de obra desplazada del campo encontrara ocupación fundamentalmente en el sector urbano.

En materia de ingresos, mientras los estudiosos estadounidenses estimaban que se mantendría la brecha salarial promedio entre trabajadores mexicanos y estadounidenses (aproximadamente 10 a 1 en términos de dólares), sobre todo porque el TLCAN sólo beneficiaría a los menos calificados del primer país, el cual recibiría más IED en términos relativos, sin que esto incidiera claramente en el valor de tendencia central, los analistas mexicanos eran proclives a creer que los salarios reales ya habían tocado piso y estaban dadas las condiciones para que empezaran a subir.

En la práctica, las cosas no funcionaron así, ya que el número de empleos remunerados en el sector manufacturero en su conjunto y en las ramas que se esperaba resultaran mejor libradas de la apertura ha disminuido a partir de 2003, no obstante que en algunas de ellas las exportaciones han crecido aceleradamente, como automotriz y electrónica. Paralelamente, la nueva IED de origen estadounidense se ha ido reduciendo progresivamente: después de haber llegado a 16,123.8 millones de dólares en 2001 bajó a apenas 2,571.2 millones en 2013. Por ello no extraña que tanto el CII total como el CII manufacturero hayan disminuido paulatinamente a partir de que se cumplieron cinco años de la puesta en operación del TLCAN, incidiendo en una regresión del proceso de industrialización de México que se acompaña con la desarticulación de muchas industrias con sus pares de EU, entre ellas la petrolera, la químico-petroquímica, la textil y la de prendas de vestir. En este entorno, el crecimiento del producto apenas fue superior al de la población, de modo que el producto *per capita* no llegó ni a 1% promedio anual.

Mientras el gobierno de EU creó un programa para apoyar a los trabajadores desplazados del sector manufacturero de ese país, conocido como TLCAN-TAA, en el que entre 1994 y 2002 se hicieron elegibles 525 mil personas, México no superó la idea previa a la firma del tratado sobre que el BDAN financiaría a las ramas y sectores afectados, entre ellos agricultura, prendas de vestir, juguetes, calzado y muebles. Empero, los esfuerzos de éste se circunscribieron a financiar proyectos asociados al medio ambiente, el agua y la infraestructura de los estados fronterizos de México y EU, generando entre 1994 y 2014 apoyos por apenas 2,086 millones de dólares (104 mil dólares por año), de los que 53% se asignaron a los estados del país más desarrollado.

Pero el funcionamiento del TLCAN no sólo dista mucho de las expectativas que generó en México si se consideran sus magros resultados en materia de crecimiento económico, generación de empleos y apoyo a los sectores afectados, sino por el incumplimiento de los

objetivos de plena apertura que las partes asumieron al firmarlo. Esto ha resultado particularmente desfavorable para el país, como se desprende de los siguientes casos:

- El mercado estadounidense del atún se ha mantenido cerrado a los productores mexicanos, no porque atrapen delfines en el proceso de pesca, pues hace mucho que modernizaron su flota atunera, sino porque el producto es sujeto de restricciones no arancelarias en EU que tienen que ver con el etiquetado (*dolphin safe*), mismo que es responsabilidad de los distribuidores minoristas.
- El gobierno de México ha perdido en pánels internacionales casos sonados de demandas de EU al país como el del impuesto compensatorio que México había aplicado durante años a las importaciones mexicanas de alta fructuosa, en virtud de su efecto sobre los productores nacionales de azúcar, en apego a lo dispuesto en el TLCAN.
- Como contrapartida, México ha tenido que asumir el proteccionismo estadounidense en productos como varilla de acero, aguacate, jitomate, fresa, melón, cítricos, caramelos, juguetes, azúcar refinada y carne de res, enfrentando acusaciones que van desde *dumping* hasta plagas y uso de productos tóxicos en las envolturas. Incluso, como es el caso de la carne, ha padecido prácticas de etiquetado discriminatorio por parte de los distribuidores estadounidenses que han inducido al consumidor minorista a no comprar el producto mexicano.
- El argumento de EU para aplicar tales medidas es el de daño a sus productores nacionales, coincidentemente el mismo por el que México perdió el caso de la alta fructuosa. Y como las represalias de aquel país suelen ser fuertes, el gobierno mexicano cada vez es más selectivo en materia de aplicación de impuestos compensatorios; incluso frecuentemente se asocia con Canadá para no ir solo en las disputas.
- No se ha desbloqueado el paso transfronterizo de tractocamiones nacionales, excepto por razones de prueba, como marca el programa piloto de tres años que acaba de terminar; empero, los tractocamiones estadounidenses llevan muchos años transitando sin restricciones por el territorio nacional, sin que se les dé trato discriminatorio o se exija a las compañías exportadoras contratar servicios de transporte especializado, lo que sí sucede con las exportadoras mexicanas, limitado la posibilidad de que tengan sus propios tractocamiones.
- En materia de factores productivos México enfrenta un doble problema: por una, el descenso constante de la IED estadounidense; por otra, el endurecimiento de las restricciones a la migración de mano de obra mexicana. Esto último, junto con la repatriación de muchos connacionales que ya se habían establecido en EU, ha provocado recurrentemente un flujo neto negativo de personas, el cual antes de la Gran Recesión era de entre 335 y 400 mil personas por año. Es por tanto evidente que el mantenimiento de tasas bajas de desempleo en México ha sido a costa de un sector informal creciente, una población no económicamente activa (PNEI) en aumento, y salarios deprimidos.

En el marco del TLCAN han cabido varios ajustes trascendentales promovidos por EU, entre ellos el ASPAN, en respuesta a los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001. Asimismo, diversas iniciativas han encontrado eco, aunque algunas no se hayan concretado, particularmente el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), el Proyecto de Seguridad

Energética de América del Norte (PSEAN) y el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP en inglés).

México ha propuesto incluir al tratado los problemas de migración y el reconocimiento de la aportación de los mexicanos al desarrollo de la economía estadounidense. Asimismo, ha solicitado informalmente que se revisen diversas cláusulas que afectan el desempeño de las ramas más sensibles de la economía mexicana, incluyendo algunos productos agropecuarios e industrias ligeras; que EU deje de aplicar barreras no arancelarias cuando la orientación del comercio no le favorezca (atún, azúcar refinada, carne de res, hortalizas, legumbres), y que se cumpla con el acuerdo del TLCAN de permitir plena circulación a los tractocamiones mexicanos y estadounidenses en ambos territorios, ya que así se reducen los costos de producción de la región, lo que la vuelve más competitiva, sobre todo frente a Asia.

Por último, ha propuesto que las negociaciones comerciales de América del Norte con otros bloques se negocien en paquete y se reconozca la alta competitividad de México en diversas industrias de la región, lo que potencia a ésta frente al mundo. Al respecto, ha mostrado extrañeza por el hecho de que, mientras EU lo ha incluido en diversas iniciativas, como la actual del TPP, decidió excluirlo, junto con Canadá, en la negociación de un eventual TLC EU-Unión Europea.

A pesar de que la lista de agravios y peticiones es muy larga, el gobierno mexicano aclaró, en el marco de las celebraciones trilaterales de los 20 años del TLCAN, que su propósito no es renegociar el tratado, sólo replantearlo. Evidentemente ese punto de vista tendría que reconsiderarse a la luz de las evidencias y al mismo tiempo aplicarse acciones de política económica que permitan reducir la dependencia del mercado externo. Pero para ello debe reevaluarse la historia reciente y, aunque el Estado ha sido el principal impulsor de las profundas y numerosas reformas estructurales llevadas a cabo a partir de 1983, aún no aprende a revisarse a sí mismo.

Referencias Bibliográficas

- ALADI (2012), Evolución del Comercio Intraindustrial en la ALADI” Estudio 201, Montevideo.
- Banco de Desarrollo de América del Norte (BDAN) (2014), en <http://www.nadbank.org/directorio.asp#>, consultado en septiembre de 2014.
- Banco Mundial (2014), Estadísticas sobre Desarrollo Mundial, en www.worldbank.org consultado en septiembre de 2014.
- Brühlhart, Marius y Michael Thorpe (2001), Export Growth of NAFTA Members, Intraindustry Trade And Adjustment”, *Global Business and Economics Review*, vol. 3, No. 1.
- Buitelaar, Rudolf y Ramón Padilla (1996), El comercio intraindustrial de México con sus principales socios comerciales, *Estudios Económicos*, Vol. 11, No. 1.
- Clark, Don P., Thomas M. Fullerton Jr. y Duane Burford (2001), “Intra-industry Trade between the United States and Mexico: 1993-1998, *Estudios Económicos*, Vol. 16, No. 2.

- Department of Labor (DOL) (1993), "A Review of the Assessments of the Likely Economic Impact of NAFTA on the United States", DOL Economic Discussion Paper 44, Washington.
- Esquivel, Gerardo (1992), "Una nota sobre el comercio intraindustrial México-Estados Unidos", *Estudios Económicos*, Vol. 7, No. 1.
- Ethier, Wilfred J. (1982), "National and International Returns to Scale in the Modern Theory of International Trade", *American Economic Review*, Vol. 72.
- Faustino, Horacio C. y Nuno Carlos Leitão (2012), "Portuguese intra-industry trade and labor market adjustment costs. The SAH again", *Actual Problems of Econometrics*, No. 7.
- Feenstra, Robert C. y Alan M. Taylor (2011), *Comercio Internacional*, Barcelona: Reverté.
- García Rocha, Adalberto, Timothy Kehoe, José A. Romero Tellaeché y Horacio E. Sobarzo (1991), "Efectos del Tratado de Libre Comercio sobre la economía mexicana. Resumen de investigación", Documento de Trabajo del Centro de Estudios Económicos, El Colegio de México, noviembre.
- González, Jorge y Alejandro Vélez (1991), "An empirical estimation of intra-industry trade between Mexico and the United States", San Antonio, Texas, Trinity University and St. Mary's University (mimeo).
- Grubel, H. G. y P. Lloyd (1975), (1975), *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, Londres, MacMillan.
- Gutiérrez, R. Roberto (2012), *El Comercio Intraindustrial Norte-Sur. Elementos Teóricos y Empíricos de la Relación de las Economías Emergentes Manufactureras con los Países Desarrollados*, Saarbrücken: AV Akademikerverlang GmbH & Co. KG.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2008), *La Industria Química en México*, Edición 2008, México: INEGI.
- Krugman, Paul L. (1991a), "La nueva teoría del comercio internacional y los países menos desarrollados", *El Trimestre Económico*, Vol. 55, No. 1, enero-marzo.
- Linder, Staffan B. (1961), *An Essay in Trade and Transformation*, Nueva York: John Wiley and Sons.
- Mattar, Jorge y Claudia Schatan (1992), "El comercio intraindustrial e intrafirma México-Estados Unidos. Autopartes, electrónicos y petroquímicos", *Comercio Exterior*, febrero.
- Ohlin, Bertil. (1935), *Interregional and International Trade*, Cambridge: Harvard University Press.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (2002), "Intra-Industry and Intra-Firm Trade and the Internationalisation of Production", *OECD Economic Outlook 2002*, París.
- Pérez Motta, Eduardo (1991), "Comercio intra-industrial 1982-1990", mimeo, Secofi, citado por Mattar y Schatan (1992).
- Petróleos Mexicanos (Pemex) (2013), *Anuario Estadístico 2013*, México: Pemex.
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) (2014), *Estadísticas del Sector*, en www.stps.gob.mx consultado en septiembre de 2013.
- Sobarzo, Horacio E. (1991), "A general equilibrium analysis of the gains from trade for the Mexican economy of a North American Free Trade Agreement", en USITC (1992).
- Sotomayor, Maritza (2009), *Medición del comercio intraindustrial no maquilador de México*, *Investigación Económica*, Vol. LXVIII, No. 268, abril-junio
- Stone, J. A. y H. H. Lee (1995), "Determinants of Intra-Industry Trade: A Longitudinal, Cross-Country Analysis" *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 131, No. 1.

- Tornell, Aaron (1986). Es el libre comercio la mejor opción? Comercio HeckscherOhlinversus Comercio intraindustrial”, *El Trimestre Económico* No. 2011, Vol. LII (3).
- United States International Trade Commission (USITC) (1992), *Economy-Wide Modeling of the Economic Implications of a NAFTA with Mexico and a NAFTA with Canada and Mexico*, USITC Publication 2508, Washington, mayo.
- FCE (1991) *Una Política Comercial Estratégica para la Nueva Economía Internacional*, México
- Sistema de Cuentas Nacionales de México: Cuentas de Bienes y Servicios 2007-2011 (y previas hasta 1993). (2012) México.
- Determinantes del comercio intraindustrial bilateral en economías emergentes manufactureras”, *Comercio Exterior*, (2013), Vol. 63, No. 5, sept.-Oct.
- La Industria Química en México 2013, México: INEGI.
- Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2012, México, 2013, www.inegi.gob.mx consultado en septiembre 2014.
- _____ (2012), “Patterns and Determinants of Intra Industry Trade for the Mexican Non-Maquiladora Manufacturing Industry”, *The Journal of Business Inquiry*, Vol. 11, No. 1.

1.3 AMÉRICA LATINA EN EL MUNDO DE LAS TELECOMUNICACIONES Y EXPORTACIONES DE SERVICIOS INTENSIVOS EN CONOCIMIENTO

PhD. Sergio Ordóñez
IIEc-UNAM
serorgu@gmail.com

Resumen

En el marco de la nueva fase de desarrollo capitalista o capitalismo del conocimiento, los países latinoamericanos han ganado terreno recientemente en la exportación de servicios intensivos en conocimiento sustentados en tecnologías electrónica - informática y en las telecomunicaciones, frente a la competencia asiática. Ese proceso exportador se ha convertido en una nueva oportunidad para la integración y el ascenso de los países en las redes productivas globales; pero para aprovechar plenamente esa nueva oportunidad es necesario superar la baja competitividad internacional de las industrias nacionales de servicios de telecomunicaciones, para lo cual se requiere de un nuevo accionar de los Estado nacionales.

Palabras Clave: América Latina, capitalismo del conocimiento, exportación de servicios intensivos en conocimiento, industrias nacionales de servicios de telecomunicaciones

Abstract

In the context of the new phase of capitalist development or knowledge capitalism, Latin American countries have recently gained ground in the export of knowledge-intensive services in electronic- based technologies and telecommunications, against asian competition. This process has become a new opportunity for integration and the rise of countries in global production network; but to fully exploit this new opportunity it's necessary to overcome the low international competitiveness of national industries of telecommunications services, for this purpose it is required a new perform by the nation-states.

Key words: Latin America, capitalism of knowledge, export of knowledge-intensive services, national industries of telecommunications services

Introducción

La exportación de servicios intensivos en conocimiento y de base electrónica-informática y en las telecomunicaciones se ha convertido en una nueva oportunidad para la integración y el ascenso de los países en las redes productivas globales, como lo demuestra particularmente el caso de la India, en el marco de la nueva fase de desarrollo capitalista o capitalismo del conocimiento. Los países latinoamericanos han ganado terreno recientemente en la exportación de estos servicios frente a la competencia asiática, pero se enfrentan a la problemática de industrias nacionales de servicios de telecomunicaciones con bajos niveles de penetración de los servicios, limitada conectividad y baja competitividad internacionales que les impiden aprovechar plenamente esa nueva oportunidad, en tanto que aquella industria constituye una infraestructura fundamental para la integración de los países en los procesos globales de conocimiento. En esa perspectiva, en lo que sigue se ubica a América Latina en el mundo de las telecomunicaciones para posteriormente estudiar su desempeño exportador en este tipo de servicios, y las limitaciones de su modalidad actual de integración, que hacen necesario un nuevo accionar estatal para trascenderla y potenciar sus alcances.

Capitalismo del Conocimiento

La nueva fase de desarrollo surge de una nueva articulación entre el sector científico-educativo (SC-E) y el conjunto de la producción social, en la que el SC-E se convierte en una condición inmediata de la producción, por lo que la producción, circulación y acumulación del conocimiento tiende a incidir e involucrar a todos los ámbitos de la reproducción económica y social, lo que trasciende las instituciones científico-educativas y las empresas e incluye nuevas instituciones económico-sociales *de facto* formales e informales, entre las cuales las más importantes son las denominadas comunidades de conocimiento (Ordóñez, 2009^a:60)¹.

La nueva articulación entre el SC-E y la producción social es posible gracias a la revolución tecnológica de la informática y las telecomunicaciones, puesto que ésta posibilita la articulación inmediata e interactiva del SC-E, en tanto que ámbito social donde se concentra la producción de ciencia y conocimiento, y la producción social, en tanto que ámbito en el que se concentra su aplicación, proceso en el cual tiene lugar una imbricación entre ambos ámbitos sociales, consistente en la dilatación de sus respectivos radios de acción: del primero hacia la aplicación de conocimiento y del segundo hacia su producción, siendo de este último proceso el aspecto realmente novedoso y de mayor importancia¹².

La conversión del SC-E en condición inmediata de la producción social plantea el problema de la transformación cualitativa del obrero colectivo, en términos de la incorporación del trabajo complejo, su reunificación con el trabajo manual y el carácter productivo del trabajo intelectual, todo lo cual conlleva a la integración de la capacidad social de trabajo¹³.

12 Lo verdaderamente distintivo de la época actual son los procesos de creación de conocimiento en la economía y la sociedad en su conjunto, posibilitada por los desarrollos tecnológicos que a continuación se explican en el texto.

13 Lo anterior implica el carácter productivo del trabajo intelectual: "Los científicos, los trabajadores de laboratorio, los proyectistas y los diseñadores que trabajan en las fases preliminares del proceso real de producción también realizan trabajo productivo, creador de valor y plusvalor; proceso que implica la

Por su parte, la nueva revolución tecnológica posibilita el surgimiento de una nueva fuerza productiva, a partir del estrechamiento del vínculo entre ciencia y conocimiento con la producción social, a partir de dos procesos:¹⁴ 1) el incremento en la capacidad de procesamiento de información y la producción de ciencia y conocimiento en forma directamente accesible y aplicable a la producción, que resultan, respectivamente, del desarrollo del microprocesador y del software, en tanto que conocimiento codificado; y 2) el incremento dramático en la velocidad, escala de acceso, difusión del conocimiento e información, resultado de la confluencia de la informática y las telecomunicaciones, y del desarrollo de éstas.

Específicamente la industria de servicios de telecomunicaciones (ISTC), en conjunto con la industria de equipo de telecomunicaciones, desempeña el papel crucial de constituir una parte de la infraestructura que posibilita la nueva articulación entre el SC-E y la producción social, por lo que desempeña un papel cada vez más importante para la constitución de un ciclo interno de conocimiento que implica la transmisión, intercambio y difusión de la ciencia y el conocimiento, simultáneamente en el seno y entre el SC-E, el sector electrónico-informático y de las telecomunicaciones (véase más adelante) y el conjunto de la producción social de los países, y, por tanto, constituye, complementariamente, una infraestructura cada vez más determinante en la inserción internacional de los países en el ciclo global del conocimiento.

El despliegue de la revolución tecnológica se traduce en la constitución de una nueva base tecnológico-productiva que tiende a articularse con el toyotismo, en tanto que nueva forma de dirección y organización de los procesos de trabajo, el cual persigue, a diferencia del fordismo, la incorporación de la calidad en los procesos productivos y en el producto social, y, por esa vía, conocimiento, particularmente el conocimiento tácito de los operarios, con lo cual se convierte en un sistema de trabajo basado en la extracción-aportación de conocimiento¹⁵.

integración de la capacidad social del trabajo” (Mandel, 1979:191). Por el contrario, en el fordismo-keynesianismo se verifica una escisión material e ideológica del obrero colectivo en trabajadores de “cuello blanco” y de “cuello azul”.

14 Mandel (1979) se refiere a este proceso en los siguientes términos: “las invenciones se conviertan en ramas de la actividad económica y la aplicación de la ciencia a la producción inmediata misma se torna en criterio que determina e incita a ésta (p. 244) [...] Tiene lugar una fusión sin precedentes de la ciencia, la tecnología y la producción. La ciencia podría convertirse verdaderamente en una fuerza productiva directa [...]”.

15 Correspondiendo a su anticipación de la nueva base tecnológico-productiva, Mandel (1979) también anticipa aspectos del toyotismo, cuando se refiere a que “no es solo con el propósito de 'aminorar las tensiones sociales' [...] sino con el objetivo mucho más directo de la maximización de la ganancia, que los empleadores han comenzado a experimentar con las técnicas del 'enriquecimiento del empleo', la mayor movilidad del trabajo dentro de la fábrica, la supresión de las correas de montaje, etc.” (p. 562). El toyotismo persigue objetivos contrarios al fordismo, puesto que se trata de producir pequeñas series de productos diferenciados y variados, incorporando las propuestas de mejora del proceso de trabajo y del producto por parte del operario (Coriat, 1991:22). A ello Mandel agrega: [se trata de] “fábricas automáticas o semiautomáticas” en donde “la función de conservación del capital del trabajo vivo viene a ser más importante que su función productora de plusvalía, ya que estas fábricas esencialmente se apropian de fracciones de plusvalía social generada de hecho por otras firmas” (p. 562). De acuerdo con la definición de Marx sobre trabajo productivo, el trabajo de conservación y mantenimiento del equipo de producción es trabajo productivo, y, por tanto, generador de plusvalor, por lo que no existe la oposición señalada por Mandel entre la “función de conservación y la función productora de plusvalía”, y, por consiguiente, es erróneo plantear que se trata de actividades que en lo esencial no generan plusvalor sino que se apropian del producido por otras firmas, como se verá más adelante.

A partir de estas condiciones tiene lugar la formación de un ciclo del conocimiento (producción, circulación y acumulación) que incluye al SC-E y la producción, circulación y el consumo sociales, en el cual el gran desafío histórico es la valorización del conocimiento (creación de nuevo valor a partir del conocimiento), que pasará a constituir una nueva fuerza contraria a la caída tendencial de la tasa de ganancia (véase Ordóñez [2004] y [2009])¹⁶. En el nivel macroeconómico, el despliegue de la revolución informática y de las comunicaciones trae consigo la integración de un nuevo complejo tecnológico-productivo, constituido por el conjunto de actividades industriales y de servicios articuladas por las tecnologías básicas del circuito integrado, el software y la digitalización, al cual se denominará sector electrónico-informático y de las telecomunicaciones (SE-IT)¹⁷, cuya composición se muestra en el Cuadro 1.

Cuadro1. Composición del Sector Electrónico Informático y Telecomunicaciones				
Grupos	Ramaz	Actividades	SCIAN_02	CIU
Actividades Productivas	Industria Electrónica	Computadoras y equipo de oficina	334110	3000
		Equipo de telecomunicaciones	334210,334220 y 334290	3220 y 3190
		Electronica de Consumo	334310 y 334610	2230
		Componentes y se miconductores	334410	3210
		Instrumento de precisión	334511 y 334519	3330, 3311 y 3312
		Mantenimiento y Reparación de equipo electronico	811211 y 811219	5260 y 3312
	Software y Servicios de computación	Edición de software, creación y difusión de contenido en internet y consultoría	511210,516110 y 541510	7220 y 7210
		Servicios de telecomunicaciones	Internet	518110,518210 y 519190
	Telefonia		517110,517211,517219,517310 y 561421	6420
	Telegrafía		517119	6420
	Telecomunicaciones por cable		517510	5420
	Redes Satelitales		517410	6420
	Servicios especializados		517910	6420
	Producción y Distribución de Contenido en Medios Masivos	Producción y distribución contenido en medios impresos	511111, 511112, 511121, 511122, 511131, 511132, 511141, 511142, 511191 y 511192	2211, 2212, 7240 y 2219
		Producción y distribución de video en television y cine	512111, 512112, 515210, 515120 y 512190	9213, 6420 y 9211
		Producción y distribución de audio y radiodifusión	512210, 512220, 512230, 512240, 512290 y 515110	2213, 9249 y 6420
		Producción distribución de video y audio	519110	7499
Actividades de Comercialización, Distribución y Alquiler	Comercio, Distribución, Exhibición y alquiler	5150, 5233, 5239, 9211, 9212 y 7123	5150, 5233, 5239, 9211, 9212 y 7123	

Fuente: elaboración del autor con base en Wellenius [1993], ONU [2013], Miller [1993] e Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)-Censos Económicos [1998, 2003 y 2008].

El SE-IT se convierte en el nuevo núcleo articulador y dinamizador de la producción, el crecimiento y el comercio mundiales, en substitución del complejo automotriz-metalmecánico-petroquímico, propio de la fase de desarrollo fordista-keynesiana, del cual aquél se diferencia en los siguientes aspectos:

- a) la ganancia creciente por escala de producción de las actividades intensivas en conocimiento está asociada a una modificación del patrón de competencia, en la medida en que el productor que logra establecer su estándar tecnológico en un

¹⁶ En el conjunto la ley de la disminución tendencial de la tasa de ganancia sigue operando pero con una nueva contratendencia, que tendrá efectos directos sobre la división del trabajo entre las empresas en el contexto de las redes productivas. Para un estudio en profundidad véase Ordóñez [2004] y [2009].

¹⁷ En trabajos anteriores se había utilizado la denominación de "sector electrónico-informático" para referirse al sector, pero ahora se añade el término "y de las telecomunicaciones", en virtud de la importancia creciente de esta actividad en el marco de la convergencia tecnológica y de servicios actual, y de su importante peso específico creciente en el sector.

sector productivo determinado, obtiene una ganancia extraordinaria y una posición de monopolio “natural” hasta que no se produce una innovación fundamental en el sector (ganancia creciente por escala de producción con posición de monopolio del primer innovador

- b) [De Long y Summers, 2000]¹⁸⁾ establece una relación mucho más directa e integrada con las restantes actividades productivas, tanto en el nivel de las tecnologías de proceso (productivas, organizacionales, laborales, informativas, de marketing) como de producto (incorporación del microprocesador a los más diversos medios de producción, consumo duradero e infraestructura física, operación de puentes, canales, ductos, etc.) (Ordóñez y Dabat, 2006);
- c) c) integra “hacia delante”, suministrando insumos, a prácticamente todas la industrias y servicios, y no “hacia atrás”, demandando insumos, como el antiguo complejo industrial; d) de lo que se sigue que en el ciclo económico generado por él la oferta va dinamizando la demanda, y no al contrario la demanda a la oferta, como en el ciclo económico de la fase fordista-keynesiana; y e) por lo que, si en el ciclo económico anterior era necesaria la regulación de la demanda agregada para mantener la oferta en crecimiento, en el actual se requeriría la regulación de la oferta a precios decrecientes, puesto que ésta sería la condición para que la oferta dinamizara a la demanda (Ordóñez, 2004).

El conjunto de características específicas del nuevo ciclo industrial centrado en el SE-IT se traduce en un nuevo dinamismo económico con fases expansivas más largas y de mayor crecimiento y fases recesivas más breves y menos profundas. El SE-IT dinamiza entonces la fase expansiva de los años noventa, determina la crisis mundial del 2001 y el 2002 y encabeza la recuperación posterior¹⁹⁾, a partir de un proceso de reestructuración tecnológico-productiva con consecuencias en su despliegue espacial mundial y su división internacional e interindustrial del trabajo (Dabat y Ordóñez, 2009). Lo anterior dará lugar a nuevas tendencias de desarrollo a partir de las cuales el sector vuelve a dinamizar y articular el crecimiento en la (incierto) recuperación actual (Ordóñez y Bouchaín, 2011:71).

Una de las tendencias de desarrollo del SE-IT con posterioridad a la crisis de 2007-2009 consiste en una nueva intensificación de los procesos de relocalización-subcontratación internacionales de actividades de servicios basados en la ISTC como

18 Ello determina la nueva importancia de la política de patentes que enfrenta el gran desafío de promover la innovación tecnológica permitiendo al mismo tiempo una posición de monopolio que permita la recuperación de la inversión necesaria para la innovación fundamental. A esta lógica de la innovación se contraponen aquella que promueve la acción del productor-consumidor o productor-usuario de la tecnología y que está enfocada al valor de uso, esto es, la lógica del desarrollo del conocimiento sin derechos de propiedad encabezada por la industria del software de fuente abierta.

19 La anterior fase expansiva de la economía norteamericana tuvo una duración de nueve años (segundo trimestre de 1991 al segundo trimestre del 2000), una tasa de crecimiento media de 4.1% de 1995-2000 (contra 4.2% de 1959-1973) y una tasa media de incremento de la productividad de 3.2% de 1995-2000 (contra 2.9% de 1959-1973). El incremento acelerado de la productividad se tradujo en niveles más bajos de desempleo e inflación y en incrementos importantes del salario real (Baily [2000:206] y US-BEA). En cambio, en la contracción económica del 2001-2002 sólo hubo tres trimestres recesivos (2000-3, 2001-1 y 3) y tuvo una duración de diez trimestres (2000-3 – 2002-4) (US-BEA), aunque en ello incidió la situación de incertidumbre que se creó con posterioridad al 11 de septiembre del 2001, derivada de los atentados terroristas, la crisis de la aviación comercial, la guerra de Irak y el aumento en los precios del petróleo.

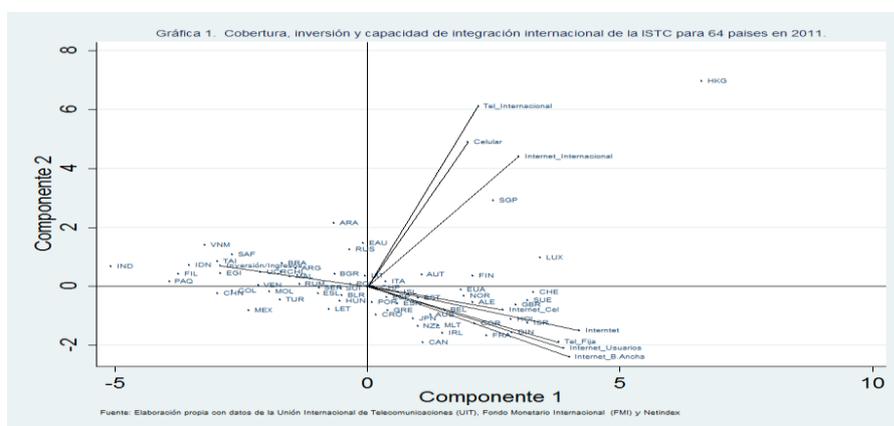
infraestructura fundamental, propiciada particularmente por el *cloud computing*, en tanto que proporciona el incentivo adicional a las empresas de una reducción sustancial de los gastos fijos de inversión en redes en favor de la exteriorización de servicios y su provisión remota desde ubicaciones en países y localidades con ISTC competitivas.

A ello se agrega la ampliación y profundización de la re-localización-subcontratación de actividades de investigación y desarrollo, concepción y diseño o manufactureras y servicios de mayor valor agregado que había iniciado con posterioridad a la crisis mundial de 2001 y 2002, además de a China y Asia oriental, a países de Europa central, los bálticos, la Comunidad de Estados Independientes, India y de Oriente Medio, etc), así como de las actividades tradicionales, de bajo contenido en conocimiento y valor agregado (a países como Vietnam de Oriente Medio y de África), en la medida en que constituyen actividades que permiten reducir costos²⁰.

América Latina en el mundo de las telecomunicaciones

La ISTC se ha desarrollado recientemente en América Latina a partir de una lucha encarnizada entre las empresas ampliamente dominantes, *Telefónica* de España y *América Móvil* de México, por lograr la supremacía en la industria, en donde *Telefónica* tiene, *grosso modo*, un amplio predominio en América del Sur, salvo en Brasil y Colombia, mientras *América Móvil* lo tiene en México y Centroamérica, además de los dos países sudamericanos indicados antes ([América Móvil, Informes Anuales], [Telefónica, Informes Anuales] y [Banco Mundial, Estadísticas en línea]).

En relación con una muestra de 64 países entre desarrollados y en desarrollo de todas las regiones del mundo, los países de América Latina se encuentran entre el grupo de países con menor cobertura o penetración de los servicios de telefonía e internet, con menor capacidad de integración internacional de la industria (relación entre llamadas salientes y entrantes), y más bajo nivel de conectividad internacional de internet, como lo muestra la Gráfica 1.



Fuente: Unión Internacional de Telecomunicaciones. Fondo Monetario Internacional y Netindex

20 Un reporte reciente citado por ITU [2009] revela que cerca de la mitad de las empresas estaban recortando su presupuesto para 2008 en tecnologías electrónico-informáticas, mientras que sólo una quinta parte lo estaba haciendo para la subcontratación de servicios basados en las mismas tecnologías.

En los cuadrantes de la derecha se encuentran los países con mayores niveles de penetración de los servicios, mayor capacidad internacional de la telefonía y mayor conectividad internacional de internet; en el superior los que se distinguen por mayores capacidad telefónica y conectividad de internet internacionales, así como penetración de la telefonía móvil, donde destacan países como Honk Kong y Singapur; mientras en el cuadrante inferior aquéllos con mayor penetración de internet fijo y móvil (incluyendo banda ancha), además de telefonía fija, donde se encuentra el grupo de países desarrollados y países como Corea del Sur e Irlanda, además de otros que vienen atrás como España, Eslovenia, Croacia, Grecia, Portugal, etc.

En los cuadrantes de la izquierda se posicionan los países con bajos niveles de cobertura, capacidad y conectividad internacionales, pero, en correspondencia, con altos coeficientes de inversión a ingresos, esto es, la situación en general del grupo de países en desarrollo. Dentro de éstos destacan los países que se localizan en el cuadrante superior, puesto que son aquéllos que realizan los mayores esfuerzos de inversión.

Consecuentemente, los países latinoamericanos se localizan en los cuadrantes de la izquierda, pero se pueden distinguir dos grupos: Brasil, Argentina y Chile con mayores coeficientes de inversión a ingresos y menos rezagados en cobertura; mientras Venezuela, Colombia y México tienen un mayor rezago en cobertura de todos los servicios y menor coeficiente de inversión a ingresos, en donde es notorio el rezago de México.

La Gráfica 2 muestra la competitividad internacional de las ISTCs nacionales en diferentes intensidades de uso de la telefonía móvil y de la telefonía fija, tanto comercial como residencial, así como del acceso a internet (precio por milibit/segundo), medida en términos de los precios de los servicios según el poder adquisitivo de los usuarios, y, por tanto, de la capacidad nacional real de acceso a los servicios de la industria (medición de los precios en dólares por paridad de poder de compra (PPP)). Los países que se ubican en el cuadrante inferior izquierdo cercanos a los ejes horizontal y vertical, como la mayor parte de los países asiáticos, los escandinavos Suecia y Dinamarca, además de países como Rusia, Ucrania e Israel, son los que cuentan con una ISTC más competitiva, ya que sus precios medidos en PPP, tanto de telefonía móvil como fija comercial y residencial, así como de acceso a internet, son de los más reducidos. En ese grupo se encuentran, además, países como Chipre, Israel y Letonia.

Otros grupos de países también muy competitivos pero con precios de acceso a internet más elevados que el grupo anterior son países como Corea, Vietnam, Indonesia y Egipto. Los que se ubican en el radiante lejano de ese cuadrante son países con precios elevados de acceso a internet y de telefonía móvil relativamente altos, como Canadá, Irlanda o Estados Unidos e Islandia. En los cuadrantes del lado derecho se encuentran los países con precios de los servicios más elevados, y, por tanto, menos competitivos, en el cuadrante superior aquéllos con precios de telefonía móvil particularmente más elevados, mientras en el inferior los de precios particularmente más elevados en telefonía fija (véase Gráfica 2).

Cuadro 2. El comercio mundial de servicios intensivos en conocimiento de base electrónica-informática y de las telecomunicaciones 2000-2012													
miles de millones de dólares y porcentaje													
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Total de servicios	1,512.87	1,517.75	1,636.74	1,882.83	2,277.43	2,549.03	2,884.78	3,445.85	3,862.81	3,480.74	3,805.82	4,261.02	4,340.64
SIC-SET	609.45	623.79	675.00	791.86	941.40	967.92	1,146.24	1,408.13	1,658.61	1,583.52	1,721.12	1,963.37	2,025.92
% del total	40	41	41	42	41	38	40	41	43	45	45	46	47
Fuente: UNCTAD [2009], basado en datos del FMI													
Nota: incluyen las siguientes categorías de servicios: comunicaciones, seguros, financieros, informáticos y de información; regalías y derechos de licencia; otros servicios empresariales, y personales, servicios culturales y recreativos.													

En ese proceso los países de América Latina aumentan su participación en el número total de proyectos de IED en servicios intensivos en conocimiento y de base electrónica-informática relacionados con centros de contacto y centros de servicios compartidos²¹, de 16% a 33% de 2003 a 2008, en detrimento de los asiáticos que reducen su participación de 74% a 57% (UNCTAD, 2009) (Cuadro 3).

Cuadro 3: IED PAÍSES EN DESARROLLO DESTINADA A PROYECTOS RELACIONADOS CON CENTROS DE CONTACTO CON CLIENTES Y CENTROS DE SERVICIOS COMPARTIDOS, 2003-2005 Y 2006-2008, POR PAÍS ANFITRIÓN.

Porcentaje de participación de todos los proyectos en las economías en desarrollo				
Centros de Contacto con el Cliente		Centros de Servicios Compartidos		
Región	2003 - 2005	2006 - 2008	2003 - 2005	2006 - 2008
Economías en Desarrollo	100	100	100	100
África	10	10	3	4
Latinoamérica y el Caribe	16	33	5	11
Asia y Oceanía	74	57	92	85

Fuente: UNCTAD FDI/TNC database [2009]. Nota: centros de contacto o “front office services” y centros de servicios compartidos o “back office services”

Las condiciones específicas que favorecen la incorporación de la región en la relocalización-subcontratación internacionales de este tipo de servicios son: 1) el crecimiento de la población hispana en EEUU y el paulatino incremento en su nivel de consumo, que la convierten en nueva consumidora de este tipo de servicios (SELA, 2009); 2) la complementariedad con Asia en la provisión de servicios para

21 En general los servicios de contacto con el cliente son de menor valor agregado (asistencia, marketing), en relación con los servicios compartidos (proporcionados a diversas empresas), como contabilidad, nómina, recursos humanos, etc. (UNCTAD, 2009).

completar una cobertura horaria de veinticuatro horas; 3) la disposición de una infraestructura de servicios de telecomunicaciones con cierto grado de desarrollo y competitiva en algunos casos nacionales; 4) la provisión de una fuerza de trabajo calificada de bajo costo comparativo internacional y de habla inglesa e hispana; y 5) la cercanía con EEUU y la afinidad cultural de la región (UNCTAD, 2009).

No obstante estas condiciones favorables, países como India, China y Rusia con ITCs competitivas, como ya se estudió, han ganado mayor participación en las exportaciones mundiales de SIC-SE-IT, en los siguientes términos: 1) destaca el caso de India y su incremento en la participación en las exportaciones mundiales de servicios de telecomunicaciones, computacionales y de información; 2) en segundo lugar China con un incremento considerable en servicios empresariales profesionales y de consultoría en gestión, y servicios de telecomunicaciones, computacionales y de información; 3) Rusia con servicios personales, culturales y de entretenimiento (véase Cuadro 4).

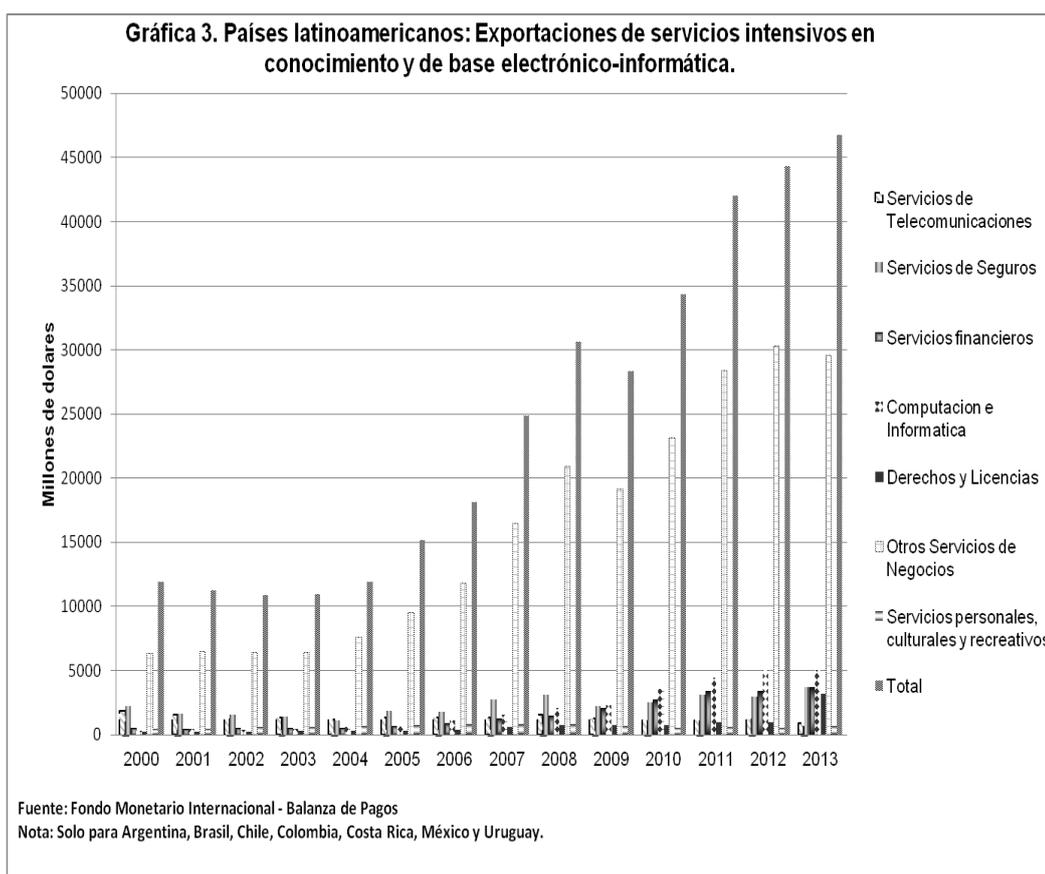
Cuadro 4 Jerarquía de países en SIC-SEIT participación porcentual en las exportaciones mundiales.					
País	Concepto	2000	2007	2010	2013
India	Participación porcentual de SIC-SEIT en las exportaciones mundiales.	1.56	4.58	5.21	5.75
	Serv. Computacionales.	16.18	30.76	31.04	37.99
	Serv. De Telecomunicaciones.	0.92	2.72	2.91	3.55
	Serv. De Telecomunicaciones, Computacionales y de Información.	9.95	22.78	24.66	29.33
China	Participación porcentual de SIC-SEIT en las exportaciones mundiales.	1.33	2.90	3.59	4.34
	Serv. Empresariales Relacionados con Serv. Profesionales y de Consultoría en Gestión.	10.66	14.02	19.29	22.09
	Serv. Empresariales.	2.30	5.03	5.57	6.06
	Serv. De Telecomunicaciones, Computacionales y de Información.	0.29	3.25	4.76	7.06
	Serv. De Seguros y Pensiones.	0.42	1.26	2.14	3.95
	Serv. De Contenido Audiovisual.	0.15	2.54	0.76	1.13
Rusia	Participación porcentual de SIC-SEIT en las exportaciones mundiales.	0.35	1.03	1.08	1.38
	Serv. Personales, Culturales y de Entretenimiento.	-	0.78	0.69	2.67
	Serv. De Contenido Audiovisual.	-	1.58	2.24	2.21
Brasil	Participación porcentual de SIC-SEIT en las exportaciones mundiales.	0.92	0.93	1.17	1.29
	Serv. Empresariales Relacionados con el Comercio.	-	1.61	2.04	2.36
	Serv. Empresariales.	1.37	1.66	2.04	2.17
Polonia	Participación porcentual de SIC-SEIT en las exportaciones mundiales.	0.30	0.50	0.79	0.75
	Serv. Empresariales Relacionados con Serv. Profesionales y de Consultoría en Gestión.	0.50	1.89	2.60	2.93
	Serv. Computacionales.	0.14	0.52	0.83	1.51
Argentina	Participación porcentual de SIC-SEIT en las exportaciones mundiales.	0.11	0.28	0.38	0.37
	Serv. De Contenido Audiovisual.	0.24	2.45	1.87	2.93
	Serv. Personales, Culturales y de Entretenimiento.	0.13	1.28	0.99	1.26
Rumania	Participación porcentual de SIC-SEIT en las exportaciones mundiales.	0.11	0.34	0.27	0.37
	Serv. Computacionales.	0.15	0.51	0.62	0.93
México	Participación porcentual de SIC-SEIT en las exportaciones mundiales.	0.46	0.20	0.15	0.28
	Serv. De Seguros y Pensiones.	7.04	2.80	2.34	2.76
	Serv. De Contenido Audiovisual.	4.45	2.48	0.54	0.61
	Serv. De Cargos por Regalías y Licencias.	0.05	0.05	0.04	0.66
Colombia	Participación porcentual de SIC-SEIT en las exportaciones mundiales.	0.05	0.05	0.06	0.07
	Serv. De Contenido Audiovisual.	0.16	0.17	0.18	0.74

FUENTE: FMI-BOPS Consultado en Septiembre del 2014

Lo anterior tiene lugar dentro de una dinámica global en donde las exportaciones de servicios que más crecen de 2001 a 2013 son los servicios computacionales e informáticos (14% tasa media anual); seguido de los servicios de telecomunicaciones y los servicios de seguros y pensiones (12%); financieros (10%); y con un crecimiento que oscila en 9% los servicios personales, culturales y recreativos; servicios empresariales; y derechos y licencias (FMI-BOP), por lo que India es el país mejor posicionado al especializarse en los servicios más dinámicos, seguido de China y Rusia.

El Cuadro 4 también muestra el incremento en la participación en las exportaciones mundiales de los países latinoamericanos, de una intensidad notoriamente más reducida que los casos detallados más arriba, y en proporciones similares a países como Polonia y Rumania que se encuentran entre los países con precios altos de los servicios de telecomunicaciones y por tanto con ISTCs poco competitivas (véase nuevamente Gráfica 2).

¿Pero cuáles son los principales países de la región que se incorporan al proceso? Por orden decreciente en su monto exportador: Brasil, Argentina, México, Chile, Costa Rica, Colombia y Uruguay, cuyas exportaciones totales de este tipo de servicios crecen de US\$ 11.9 MM a US\$ 46.7 MM de 2004 a 2013, a una tasa anual media de 11.9% (Gráfica 3), y alcanzan una participación en las exportaciones mundiales de 2.7% (véase Cuadro 5).



Tal incremento de las exportaciones se debe, en primer término, a derechos y licencias, cuyo monto aumenta de US\$ 221 M a US\$ 3.2 MM a una tasa media anual de 31% de 2001 a 2013; seguido de los servicios de computación e informática, con aumento de US\$ 279 M a US\$ 5 MM a 26%; los servicios financieros de US\$ 559 M a US\$ 3.6 MM a 17%; servicios empresariales (de negocios) de US\$ 6.3 MM a US\$ 29.5 MM a 13%; servicios de seguros de US\$ 2.2 MM a US\$ 3.7 MM a 7.6%; servicios de personales, culturales y recreativos de US\$ 458 M a US\$ 705 M a 4.5%; y servicios de telecomunicaciones con decremento de US\$ 1.8 MM a US\$ 868 M a -4.5% (FMI-BOP); por lo que no existe en la región una clara especialización de los

países en los servicios de mayor dinamismo mundial, a diferencia los casos de países en desarrollo fuera de la región, particularmente India y China.

En cuanto al perfil exportador de los países, Argentina es el que mayormente incrementa su participación en las exportaciones latinoamericanas a más de 15%, particularmente en servicios personales, culturales y recreativos, y específicamente audiovisual; Brasil que alcanza una participación de 52% e incrementa notablemente su peso en servicios de telecomunicaciones; Chile con una participación de 9% y un incremento en su peso principalmente en servicios personales, culturales y recreativos; Colombia con una participación de casi 3% e incremento en su peso igualmente en servicios personales, culturales y recreativos; Costa Rica con participación de casi 6% e incremento en su peso en servicios financieros; Uruguay con participación de 1.6% e incremento en su peso en servicios empresariales (de negocios); Ecuador con participación de 0.5% e incremento en su peso en servicios personales, culturales y recreativos; y finalmente México, único país que reduce su participación a poco más de 11%, aun cuando incrementa su participación en servicios de derechos y licencias, como lo muestra el Cuadro 5.

Cuadro 5: Principales países latinoamericanos mas ecuador a la exportación de SIC - SEIT (Porcentajes)					
Pais	Concepto	2000	2007	2010	2013
Argentina	Participación % en exportaciones latinoamericanas de SIC - SEIT	5.76	15.75	17.99	15.13
	Participación en el total latinoamericano de servicio de seguros	0.56	n.a.	0.62	3.46
	Participación en el total latinoamericano de otros servicios de negocios	5.14	17.14	17.82	17.79
	Participación en el total latinoamericano de servicios personales, culturales y recreativos	47.23	52.72	54.63	55.32
Brasil	Participación % en exportaciones latinoamericanas de SIC - SEIT	47.23	52.72	54.63	52.51
	Participación en el total latinoamericano de servicios de telecomunicación	0.06	19.04	35.56	30.47
Chile	Participación % en exportaciones latinoamericanas de SIC - SEIT	7.27	8.36	9.87	8.88
	Participación en el total latinoamericano de servicios de telecomunicación	11.41	11.12	n.d	n.d.
	Participación en el total latinoamericano de otros servicios financieros	6.70	3.09	17.44	14.25
	Participación en el total latinoamericano de computación e informática	11.95	5.24	9.94	11.02
Colombia	Participación % en exportaciones latinoamericanas de SIC - SEIT	2.71	2.56	2.68	2.91
	Participación en el total latinoamericano de computación e informática	0.87	1.81	1.4	1.57
	Participación en el total latinoamericano de otros servicios de negocios	1.23	1.39	2.01	2.65
	Participación en el total latinoamericano de servicios personales, culturales y recreativos	5.09	4.68	15.2	25.69
Costa Rica	Participación % en exportaciones latinoamericanas de SIC - SEIT	2.93	3.93	5.15	5.68
	Participación en el total latinoamericano de otros servicios financieros	0.68	0.89	0.93	1.14
México	Participación % en exportaciones latinoamericanas de SIC - SEIT	23.82	11.29	6.41	11.48
	Participación en el total latinoamericano derechos y licencias	19.51	15.81	11.61	72.13
Uruguay	Participación % en exportaciones latinoamericanas de SIC - SEIT	1.15	1.73	1.88	1.56
	Participación en el total latinoamericano de otros servicios telecomunicación	1.51	1.38	2.71	3.71
	Participación en el total latinoamericano de servicio de seguros	1.47	0.14	0.27	0.28
Ecuador	Participación % en exportaciones latinoamericanas de SIC - SEIT	0.52	0.56	0.66	0.52
	Participación en el total latinoamericano de otros servicios telecomunicación	3.25	6.67	12.42	14.23
	Participación en el total latinoamericano de servicios personales, culturales y recreativos	0.0	5.1	10.64	12.53
	Participación de exportaciones SIC - SEIT latinoamericano en total mundial	2.10	1.93	2.37	2.71

Fuente: FMI - BOPS Consultado en septiembre 2014

* Para Ecuador en el reporte del 2013 consideran datos del 2012

Sin embargo, no obstante el importante dinamismo reciente y las condiciones favorables para su expansión en la actual recuperación, la integración de los países latinoamericanos en los procesos de relocalización-subcontratación internacionales de base electrónica-informática entraña las siguientes limitaciones, adicionales al hecho de no centrarse en los servicios más dinámicos: 1) es una modalidad de integración que se fundamenta en la combinación de fuerza de trabajo de bajo costo internacional con grado de calificación medio y una infraestructura en telecomunicaciones de cierto desarrollo y en general poco competitiva -salvo Colombia-, que implica, por tanto, poca diferenciación de los servicios

proporcionados; y 2) se basa en una limitada propiedad intelectual y el crecimiento de las rentas internacionales obtenidas solamente tiene lugar a partir del incremento de la escala de la producción (SELA, 2009).

Por lo que si los países latinoamericanos quieren aprovechar plenamente la oportunidad que se abre con los servicios intensivos en conocimiento y de base electrónico-informática, deben trascender su mera incorporación en los procesos de relocalización-subcontratación internacionales, la cual tiene que ser planteada sólo como una primera etapa de incorporación, en un proceso continuo de ascenso en las redes productivas orientado a la formación de una propiedad intelectual propia que permita la generación y apropiación de rentas a partir de la diferenciación productiva basada en la innovación, y no únicamente en la ampliación de la escala de la producción. En esa perspectiva resulta fundamental el desarrollo de una ISTC competitiva, con alto nivel de penetración de los servicios y acceso social generalizado, que implique una fuerte conectividad internacional de las redes de internet, lo que haría necesaria la elevación sustancial del coeficiente de inversión a ingresos.

A partir de ello los países latinoamericanos podrían aprovechar los servicios intensivos en conocimiento y de base electrónico-informática, además del desarrollo de software, como oportunidad de ascenso en las redes productivas globales de acuerdo con sus especificidades económico-sociales; basados más en las innovaciones incrementales que en las de cambio tecnológico y más fundamentadas en la capacidad emprendedora en relación con la inversión a gran escala en I&D, protagonizando el papel de las pequeñas y medianas empresas. Lo anterior debido a la naturaleza específica de los servicios en general, y de los servicios de conocimiento en particular, en relación con la manufactura, consistente en la existencia de un margen mayor de innovación incremental en los servicios, derivado de su carácter heterogéneo-único y culturalmente específico (Bitran, et al. [1993], Citado por Mansharamani [2005])²², además del elemento de conocimiento tácito presente y asociado a su especificidad cultural.

Conclusiones

La acumulación de capital basada en el conocimiento requiere de condiciones generales o “externalidades” ampliadas relacionadas con la constitución del SC-E en condición inmediata de la producción social y la incorporación de comunidades de conocimiento, que tienen que ser garantizadas por el Estado, en tanto que representante de lo social, en un accionar económico-espacial extendido en los siguientes términos: 1) intermediación de la integración en el mercado mundial y la globalización en relación con la reproducción y acumulación interna, y articulación (nacional) de la diferenciación y ubicación multiescalar del territorio en la división global del trabajo; 2) articulación del SC-E con el conjunto de la producción social e

22 Cada encuentro entre productor y usuario para la provisión de un servicio es heterogéneo y en cierta medida único, puesto que la producción es al mismo tiempo el consumo del servicio y el proceso depende de las condiciones específicas y momentáneas en que tiene lugar el encuentro entre ambos, lo cual se acentúa con la tendencia a la customización de los servicios. Además, están sujetos a una especificidad cultural que influye sobre las necesidades específicas del usuario, además de las expectativas y valores de ambos, productor y usuario, lo que repercute sobre su percepción y valoración respectiva del encuentro (Bitran, et al. [1993], citado por Mansharamani [2005]).

inclusión social en el ciclo interno de conocimiento que implique un proceso generalizado de movilización social orientada a la innovación y el aprendizaje; 3) desarrollo de una infraestructura informática y de las telecomunicaciones y su acceso y uso generalizado; 4) necesidad de la reproducción cognitiva, y, por tanto, física también, de la fuerza de trabajo, o el desarrollo del trabajo complejo²³; 5) promoción del surgimiento y desarrollo de sectores productivos claves dentro del SE-IT, con efectos multiplicadores sobre la inversión y la producción²⁴.

En esa perspectiva para que se verifique el tránsito en los países latinoamericanos de una modalidad de integración en los procesos de relocalización-subcontratación de SIC-SE-IT basada en una limitada generación de propiedad intelectual propia y ampliación de la escala de la producción como forma de obtención de rentas internacionales, a otra fundamentada en la generación de propiedad intelectual y la diferenciación productiva, se requiere de un accionar estatal que promueva específicamente el desarrollo de la ISTC como infraestructura para la conformación de un ciclo interno de conocimiento y la integre en los procesos globales de conocimiento, lo que implica su competitividad internacional.

Para ello es necesaria una estrategia para emprender un gran esfuerzo de inversión en infraestructura en telecomunicaciones (dado el fuerte rezago internacional de los países) de redes de fibra óptica y redes inalámbricas de 3° y 4° generación, lo cual implica costos de inversión considerables y crecientes que sólo pueden ser afrontados a partir de la convocatoria estatal a la participación y contribución de los grandes usuarios potencialmente beneficiarios, como el sistema de salud, el sector científico-educativo y la banca, en conjunto con los operadores de la industria, sobre la base de un modelo de acceso abierto, lo que constituye una estrategia que acelera el despliegue de una infraestructura nacional de banda ancha.

Lo anterior tendría que complementarse con un accionar estatal que fomente el desarrollo tanto de los SIC-SE-IT más dinámicos globalmente, particularmente los servicios computacionales, informáticos y de telecomunicaciones, como el de software, para lograr un tipo de ascenso en las redes productivas globales basado más en las innovaciones incrementales que en las de cambio tecnológico y mayormente fundamentado en la capacidad emprendedora en relación con la inversión a gran escala en I&D. El accionar estatal tendría que centrarse, además, en fomentar un papel protagónico de las pequeñas y medianas empresas así como de la inclusión social, orientado al aprovechamiento del mayor margen de innovación incremental que resulta del carácter heterogéneo-único y culturalmente específico, además del elemento de conocimiento tácito, presente en este tipo de servicios.

23 O el llamado "capital humano", esto es, el conjunto de conocimientos e ideas innovadoras desarrolladas en cualquier momento por los sujetos en las empresas, universidades y el gobierno, lo que supone la necesidad de inversión en educación, capacitación y salud, etc.

24 Un sector es clave en tres sentidos: 1) tiene una contribución mayor en el progreso tecnológico que es central para el crecimiento a largo plazo; 2) cuenta con una tasa de retorno para los sujetos de la producción mayor que cualquier otra actividad económica; y 3) tiene efectos externos, como la aceleración de la innovación tecnológica, que benefician ampliamente al resto de la economía (Borras y Stowsky, 1997: 9). Por ejemplo, las industrias estadounidenses de la computación y del software surgieron y se desarrollaron gracias al subsidio del Estado al desarrollo tecnológico y la protección de la competencia externa (Flamm, 1993: 163).

Es a partir de estos fundamentos que los países de la región podrían aprovechar plenamente la oportunidad abierta por la relocalización-subcontratación de SIC-SE-IT en términos de una estrategia de desarrollo bajo premisas nacionales.

Referencias Bibliográficas

- América Móvil. [Consultado en línea] Documento en línea. Recuperado en <http://www.americamovil.com.mx/amx/en/cm/investor/repY.html?p=29&s=41><http://www.americamovil.com.mx/amx/cm/reports/Q/1T15.pdf><http://www.telesemana.com/blog/2015/02/17/estadisticas-resultados-america-movil-a-diciembre-de-2014/>
- Bayly M. N. (2000). *Macroeconomic Implications of the New Economy*. US: BRIE – University of California, Berkeley.
- Banco Mundial Estadísticas [Consultado en línea] . Recuperado en <http://datos.bancomundial.org/indicador/IT.CEL.SETS.P2/countries><http://datos.bancomundial.org/indicador/IT.MLT.MAIN.P2>
- Bitran et. al. (1993) MIT Sloan Management Review Journal
- Borrus M. & Stowsky, J. (1997). *Technology Policy and Economic Growth*. Working Paper #97 US: BRIE – University of California, Berkeley.
- Coriat, Benjamin, (1991) “El espíritu Toyota” en *Pensar al revés: trabajo y organización de la empresa japonesa*, México, Siglo xxi Editores, 1995.
- Debat, A. & Ordóñez S. (2009). *Revolución informática, nuevo ciclo industrial e industria electrónica en México*. México: IIEc–UNAM-Casa Juan Pablos
- DeLong J.B. y Summers L.H., *The “New Economy”*: Background, Historical Perspective, Questions and Speculations, BRIE Working Papers, 2000
- Flamm K. (1993). ‘Measurement of DRAM Prices: Technology and Market Structure’ in Murray F. Foss, Marilyn E. Manser, and Allan H. Young, eds. *Price Measurements and Their Uses*. Chicago: University of Chicago Press.
- FMI-BOPS [consultado en línea] <http://elibrary-data.imf.org/DataReport.aspx?c=7179283&d=33061&e=170784>
- Fondo Monetario Internacional- Balanza de pagos [Consultado en línea] <http://www2.imfstatistics.org/BOP>
- Foray, D. (2000). *Economics of knowledge*. London: The MIT Press.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) -Censos Económicos (1998, 2003 y 2008) [Disponible en línea] <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/ce/>
- Mandel, E. (1979). *El capitalismo tardío*. Ediciones Era. Mexico.
- Mansharamani, V. (2005). *Towards a theory of service innovation: an inductive case study approach to evaluating the uniqueness of services* (Doctoral dissertation, Massachusetts Institute of Technology).
- Miller Dale (1993) “Logic programming: proceedings of the 1993 international” Cambridge, Massachusetts: The MIT Press
- ONU (2013) Statistics Database [Consultado en Línea] <http://comtrade.un.org/>
- Ordóñez, S. (2004). “Nueva fase de desarrollo y capitalismo del conocimiento: elementos teóricos.” *COMERCIO EXTERIOR*, Vol.54, No.1, enero
- Ordóñez, S. (2009) ‘El Capitalismo del conocimiento. La nueva división internacional del trabajo y México’ en Dabat A. y Rodríguez J., (coord.), *Globalización y*

- conocimiento. El nuevo entorno del desarrollo económico de México. México: IIEc-UNAM, CRIM-UNAM y FE-UNAM.
- Ordóñez, S. (2013) 'Crisis global y procesos de innovación de base electrónica-informática en América Latina'. En del Valle, Carmen (Coord). Ciencia, tecnología e innovación en el desarrollo de México y América Latina. Tomo II: Dinámica de innovación y aprendizaje en territorios y sectores productivos. México: IIEc-UNAM.
- Ordóñez, S. y Dabat, A. (2006) "Revolución informática, nuevo ciclo industrial y la nueva industria electrónica de exportación en México", en prensa en el IIECUNAM,
- Telefónica. Consultado en línea. Recuperado en <http://www.telesemana.com/blog/2015/02/26/estadisticas-resultados-de-telefonica-a-diciembre-de-2014/>
- UNCTAD (2009) "Information Economy Report. Trends and Outlook in Turbulent Times"
- UNCTAD FDI/TNC database [2009]. [Consultado en línea] <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>
- Wellenius, Bjorn y Peter A. Stern (1993) "Implementing reforms in the telecommunications sector: lessons from experience" Washington, Banco Mundial

1.4 PROSPECTIVA: SU UTILIDAD EN EL MARCO DE LAS ESTRATEGIAS Y EN LA ECONOMÍA INTERNACIONAL

PhD.Magda Cejas M

Docente Investigador. Ateneo. ESPE

PhD.Carlos Grau A

Universidad de Barcelona España

RESUMEN:

El trabajo hace mención a la prospectiva como un modo de percibir el futuro y una forma de concebirlo a través de la acción del hombre. Desde esta perspectiva el estudio pretende identificar aquellos aspectos que combinados con la estrategia genera una gran utilidad en los diferentes escenarios futuros que en un determinado periodo que va del presente al horizonte del estudio, puedan presentarse. En este ámbito, el estudio realiza un análisis de los procesos que determinan la prospectiva como herramienta de utilidad en el marco de las estrategias y de la economía en tiempos complejos. Como metodología se concibe el trabajo de tipo documental e interpretativo. Abordándose temas de interés para la comprensión y didáctica de la utilidad generada en la desarrollo de la prospectiva y las estrategias. Se destaca de igual manera la gran necesidad de reconocer las perspectivas macroeconómicas globales que ponen de manifiesto factores tales como: el crecimiento mundial, la lenta creación de empleos y salarios bajos, el comercio y las finanzas internacionales, los riesgos e incertidumbres suscitados de los ajustes de las políticas monetarias y de las economías emergentes combinadas con la vulnerabilidad interna y externas, así como los desafíos de la política fiscal, mercados laborales y además aquellas que giran en torno a nivel internacional condiciones que sin lugar a dudas a través del estudio de la prospectiva generaría un aporte en el valor de las posibles opciones en cuanto a Economía se refiere.

Palabras Claves: Economía, Estrategia y Prospectivas.

SUMMARY:

The work mentions the foresight as a way of perceiving the future and a way of conceiving through human action. From this perspective, the study aims to identify those aspects combined with the strategy generates useful in different future scenarios in a given period from the present to the horizon of the study, may arise. In this area, the study analyzes the processes that determine the prospective as a useful tool in the framework of the strategies and the economy in difficult times. As work methodology and interpretative documentary is conceived. Addressing issues of interest to the understanding and teaching of the profit generated in the development of prospective and strategies. Equally highlights the great need to recognize the global macroeconomic outlook that show factors such as global growth, slow job creation and low wages, trade and finance, risks and uncertainties arising settings monetary policy and emerging economies combined with internal and external vulnerability and the challenges of fiscal policy, labor markets and also those that revolve around international conditions that undoubtedly through the study of the Prospective generate a contribution in the value of the options in terms of economy is concerned.

Keywords: Economics, Strategy and Prospects .

Introducción:

Una de las mayores preocupaciones de la humanidad ha sido el desconocimiento del futuro en este sentido se incrementa cada vez más el temor a lo desconocido y a las amenazas que puede comportar los cambios y transformaciones, que sin lugar a dudas generara inseguridad y angustia. No obstante, el temor al futuro no es exclusivo de los humanos, está presente en múltiples eventos y circunstancias que también identifican a las organizaciones, incluso a los animales dado que ellos se resguardan en madrigueras por temor a futuros ataques de otros animales. De esta manera cuando denotamos el futuro nos referimos a la prospectiva, la cual se viene empleando como una herramienta de planeamiento de políticas públicas y privadas desde la década de los años cincuenta, hoy en el marco del siglo XXI, el empleo de la prospectiva es cada vez más exitosa y las razones para la utilización de la misma es cada vez mas preponderante en el mundo de la economía de hoy.

A propósito de lo expresado para J.M. Keynes expresaba *“No conocemos más que el pasado pero no trabajamos más que para el porvenir”*. Esta frase hace considerar igualmente en la cotidianidad del día a día, cuando en los oráculos, las pitonisas, los hechiceros, chamanes, brujos, etc., presionaban y coaccionaban a reyes y no reyes diciendo saber lo que ocurriría, sobre todo si no hacían lo que ellos decían, lo que hace suponer una forma particular de presentar el futuro desde nuestros antepasados.

En la misma proporción Dr. Escorsa, (Profesor de la Universidad Politécnica de Cataluña), en una magnífica conferencia en España habló de lo poco que conocemos sobre el futuro mostrándonos una serie de frases e imágenes de las cuales es interesante plantear algunas referidas al tema que ocupa este aporte de carácter científico:

- Leo Forest, inventor del tubo catódico, opinaba en 1926 que “a pesar de que la televisión es teórica y técnicamente factible, comercialmente la considero un imposible”.
- Louis Lumière, uno de los hermanos inventores del cine, afirmó que “mi invento podrá ser disfrutado como una curiosidad científica... pero desde el punto de vista comercial no tiene el más mínimo interés”.
- G. Westinhouse creía que “los trenes podrían llegar como máximo a 90 o 100 millas por hora, pero por razones de seguridad no sobrepasarían nunca las 40 millas por hora”.

A tenor de lo expuesto es conveniente indicar que el objetivo de este trabajo de investigación pretende destacar la preponderancia de la **Prospectiva y su utilidad en el marco de las estrategias y en la Economía global como herramienta clave y fortalecedora** para la consecución de planes y programas que generen el desarrollo científico, tecnológico e industrial en los países. Para el desarrollo del mismo se conviene en destacar la acepción de la estrategia, la génesis de la prospectiva y su utilidad respectiva. Siendo así, es importante destacar que la temática gira igualmente a razón de la economía del conocimiento permitiendo considerar los efectos colaterales en el marco de la economía actual, además de los

alcances individuales, colectivos, sociales, laborales y educativos que permite vislumbrar desde diversas ópticas el significado y alcance de la prospectiva trayendo consigo innovaciones que han generado una nueva organización del trabajo y marcan una nueva visión en el ámbito del desarrollo de las economías mundiales.

La Estrategia en las Organizaciones

La estrategia está relacionada con el triunfo, la estrategia no es un manual de instrucciones, un plan pormenorizado de acción o un conjunto de instrucciones programadas, es la materia unificadora que da coherencia y sentido a las decisiones de una organización o una persona, por lo cual juega un papel determinante dentro de las organizaciones ya que la misma permite de una u otra manera que las empresas logren alcanzar sus objetivos y metas dentro del entorno laboral. En este orden de ideas para Porter (1987:170) “La estrategia es apostar a una opción en la competencia en donde la esencia de la misma está en saber elegir lo que no se debe hacer”.

Por otro lado, Grant (1994) coincide en definir la estrategia:

Un modelo o plan que integra los principales objetivos, políticas y sucesión de acciones de una organización en todo coherente. Una estrategia bien formulada ayuda a ordenar y asignar los recursos de una organización de una forma singular y viable basada en sus capacidades y carencias internas relativas, a la anticipación de los cambios del entorno y en las eventualidades maniobras de los adversarios inteligentes. (p.37)

De esta manera igualmente para Elorduy (2002) citado por Davalos y Ferreira (2006) la estrategia es la conceptualización, expresa o implícita del líder de la organización de: 1) los objetivos o propósitos a largo plazo de la organización; 2) las amplias restricciones y políticas, auto impuestas por el líder o aceptadas y, 3) el conjunto de planes y metas a corto plazo (p.4)

En este sentido, la estrategia es definida como ventaja competitiva, el único propósito de la estrategia es permitir que la empresa obtenga, tan eficientemente como sea posible, una ventaja sostenible sobre sus competidores., por lo cual la estrategia corporativa supone, así, un intento por alterar las fortalezas relativas de la compañía para distanciarse de sus competidores de la manera eficiente.

Cabe destacar los cuatros elementos o componentes fundamentales de la Estrategia:

- ◆ **El campo de actividad** que se refiere a la relación productiva con el entorno socioeconómico.
- ◆ **Las capacidades** que incluyen los recursos y las habilidades presentes o potenciales que posee y domina la empresa con los cuales puede hacer frente a los retos del entorno.

♦ **Las ventajas competitivas:** o características respecto a la competencia que reducen los costes de los productos a vender o posicionan favorablemente a la empresa para obtener rentas superiores en relación con los otros competidores actuales y potenciales.

♦ **El efecto sinérgico:** que implica la búsqueda y exploración de interrelaciones entre distintas actividades, recursos, habilidades, unidades organizativas etc.

De igual manera se establece tres niveles que conforman la Estrategia:

1. **Estrategia corporativa o de la empresa:** se trata de considerar la empresa en relación con su entorno, planteándose en que actividades se requiera participar y cuál es la combinación más adecuada de estas. Se refiere a las decisiones de establecer posiciones en industrias diferentes y a las acciones que usa para dirigir sus negocios diferenciados.

2. **Estrategias de Negocios:** se refiere al plan de actuación directiva para un solo negocio, o para las denominadas unidades estratégicas de negocio, definiéndolo como un conjunto homogéneo de actividades o negocios, para el cual es posible formular una estrategia común y a su vez diferente de la estrategia adecuada para otras actividades.

3. **Estrategia funcional:** en este último nivel lo importante es saber cómo utilizar y aplicar los recursos y habilidades dentro de cada área funcional de cada negocio o unidad estratégica, con el fin de maximizar la productividad de dichos recursos.

Importante resulta destacar que el logro de una estrategia con éxito es precisamente destacar según Grant (ob.cit) las siguientes características:

Objetivos sencillos, coherentes y a largo plazo: ambas iniciativas están asociadas al objetivo que se tenga al momento de plantear la estrategia. Los objetivos profesionales son tan importantes que se convierten en prioritarios ante otras muchas metas de la vida, por lo cual la mayoría de las personas deben considerar sus prioridades.

Profundo conocimiento del entorno competitivo: toda estrategia debe considerar los factores que resulten directamente o indirectamente del entorno competitivo. Las personas al considerar el entorno que les rodea tendrán mejores oportunidades y de esta forma asegurara el progreso.

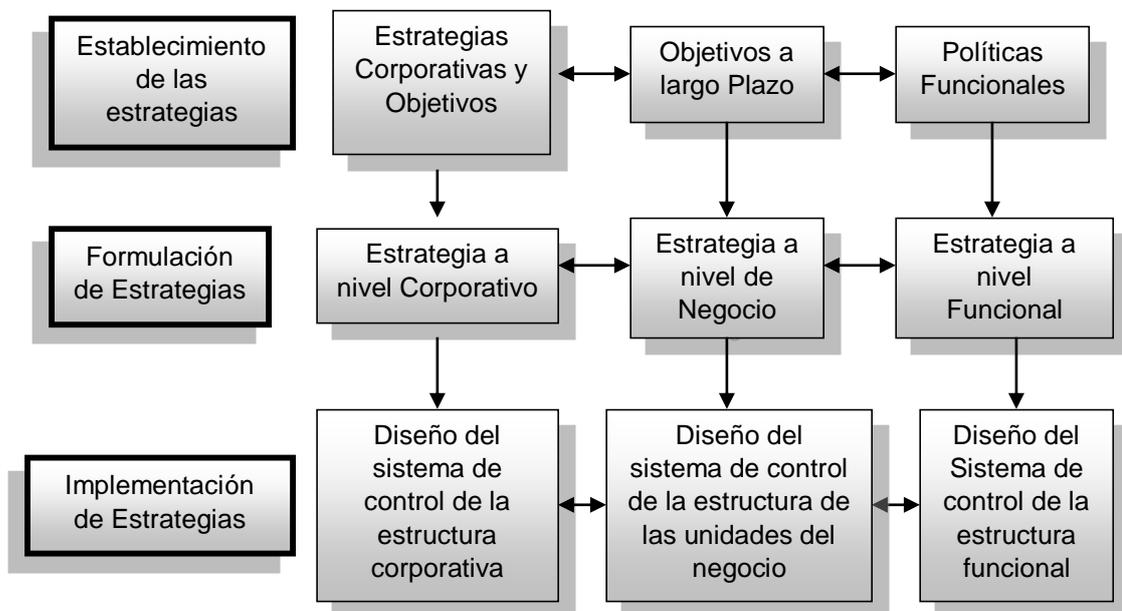
Valoración Objetiva de los Recursos: en toda estrategia debe considerarse el énfasis en la explotación al máximo de las fortalezas internas al mismo tiempo que aquellas que no lo sean, es decir las debilidades. Esto permitirá establecer una valoración real de los recursos que se requieran para el desarrollo del plan.

Implantación Eficaz: Además de contar con estrategias bien fundadas también es necesario contar con aquellas que sean implementadas eficazmente. Por lo cual tomara en cuenta la constancia y determinación requerida en las situaciones correspondientes.

Estos factores y características harán posible tener estrategias de éxitos con objetivos claros, comprensión del entorno, valoración de los recursos y será posible constituir los elementos necesarios para el éxito de la misma.

En otro orden de ideas, se hace necesario considerar los distintos niveles que conforma la estrategia en las organizaciones, los cuales tratan de determinar y desarrollar lo mejor posible las actividades correspondientes a las unidades estratégicas, contribuyendo desde una perspectiva competitiva en el desarrollo de los potenciales internos teniendo en cuenta las personas. (Ver figura xx)

Figura 01. Interacción existente entre los distintos niveles que conforman la organización



Fuente: Cejas, M (2010). Organización de Empresas. A partir de Dávalos y Ferreira(2006)

La estrategia competitiva consiste en lo que está haciendo una compañía para tratar de desarmar a las compañías rivales. La estrategia de una compañía puede ser ofensiva o defensiva, cambiando de una posición a otra según las condiciones del mercado. En el caso de las estrategias defensivas su propósito es disminuir el riesgo de ataque y debilitar el impacto de los niveles. Aunque por lo regular la estrategia defensiva no aumenta la ventaja competitiva de una compañía.

Porter (2003) establece tres tipos de estrategia competitiva existentes en el mercado laboral:

- ◆ Luchar por ser el productor líder en costos en la industria (El esfuerzo por ser productor de bajo costo)
- ◆ Buscar la diferenciación del producto que se ofrece respecto al de los rivales (Estrategia de diferenciación)
- ◆ Centrarse en una porción más limitada del mercado en lugar de un mercado completo (Estrategias de enfoques y especialización).

En la temática de la estrategia conviene señalar el rol que juega la dirección estratégica la cual supone un cambio de actitud, filosofía, metodología y de contenido en relación a la gerencia clásica la cual toma en cuenta todos los cambios que se han originado en el contexto empresarial por el proceso de globalización, la internacionalización de los mercados y el crecimiento económico que conlleva a la adopción de políticas adecuadas a la competencia económica mundial.

La dirección estratégica es una alternativa necesaria para responder a los nuevos escenarios organizacionales, cambios que evolucionan cada vez más, por tanto la dirección estratégica proporciona un marco para las decisiones esenciales que se tomarán en base a una metodología que soporta una reflexión sistematizada y una actitud activa y orientada al futuro, donde la sinergia subyace como por lo que el mayor esfuerzo debería ser la búsqueda de la mayor sinergia positiva a través de la coherencia de los distintos elementos.

La dirección estratégica según Johnson y Scholes (1997) se puede considerar constituida por tres elementos principales:

El primero el análisis estratégico en el cual el estratega trata de comprender la posición estratégica de la empresa,

El segundo la selección estratégica que tiene que ver con la formulación de cursos de acción posible, su evaluación y los elección entre ellos y

El tercero la implantación estratégica que comprende la planificación de aquellas tareas relacionadas con la forma de efectuar la elección estratégica y la dirección de los cambios requeridos.

Figura 02. Un modelo básico del proceso de la Dirección Estratégica



Fuente: Jonhson y Scholes (1997). Adaptado por Cejas 2005

A través de Davalos y Ferreira (2006) conviene señalar que la estrategia tiene que ver con el ajuste de los recursos y capacidades de una empresa a las oportunidades que surgen no sólo con su entorno, sino también tiene que ver con la relación entre la estrategia y el ambiente interno de la empresa relacionando directamente con sus recursos y capacidades. Grant (ob.cit) citado por Davalos y Ferreira se exponen en forma clara y precisa la evolución que ha tenido la dirección estratégica, adicional a ello es desarrollado un periodo más de evolución de la estrategia

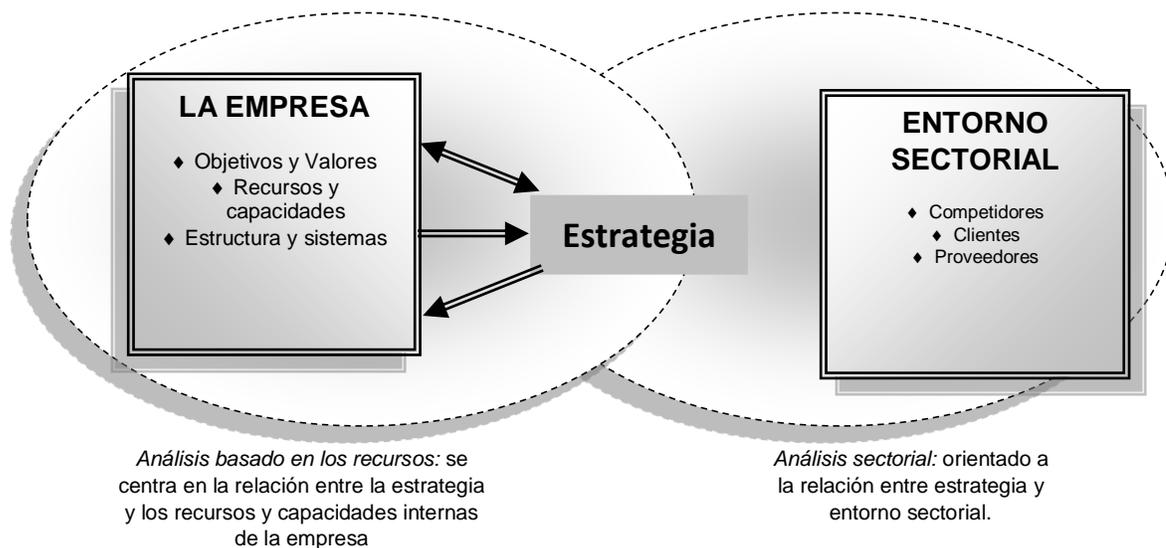
PERIODO	Años 50	Años 60	Años 70	Finales De Los 70' Principios De Los 80'	Finales De Los 80' Principios De Los 90'	Finales De Los 90' Principios Del 2000
Tema Dominante	Planificación y control Presupuestario	Planificación Corporativa	Estrategia Corporativa	Análisis sectorial de la competencia.	Búsqueda de Ventajas Competitivas	♦ Integración de los Recursos Humanos en la formulación de estrategias Organizacionales.
Puntos Principales	♦ Control financiero a través de los presupuestos	♦ Planificación de Crecimiento	♦ Planificación de las Carteleras	♦ Elección de sectores, de mercados y segmentos de mercado y ubicación en ellos.	♦ Fuentes de Ventajas Competitivas en la empresa. ♦ Aspectos dinámicos de la estrategia.	♦ Capacitación del Recurso Humano con el que contamos sustentado en el Coaching. ♦ Captación de personal con Competencias. ♦ Clientes a los cuales va dirigido el producto
Principales Conceptos Y Técnicas	♦ Presupuesto Financiero. ♦ Planificación de inversiones. ♦ Valoración de los proyectos.	♦ Previsiones de mercado. ♦ Diversificación y análisis de sinergia	♦ Unidad de estrategia del negocio como unidad de análisis. ♦ Matrices de planificación de carteleras. ♦ Análisis de la curva de experiencia. ♦ Ingresos y cuota de mercado.	♦ Análisis de la estructura Sectorial. ♦ Análisis de la competencia. ♦ Análisis PIMS	♦ Análisis de los Recursos. ♦ Análisis de las capacidades y competencias Organizativas.	♦ Análisis del Recurso Humano. ♦ Análisis del entorno y la competencia. ♦ Análisis del mercado de clientes.
Implicaciones Organizativas	♦ La dirección financiera clave para la función cooperativa.	♦ Desarrollo de los departamentos de planificación Corporativa. ♦ Aumento de los conglomerados. ♦ Difusión de las Formas M	♦ Integración del control Financiero y estratégico. ♦ Planificación estratégica como dialogo entre la sede central y sus divisiones.	♦ Desinversión de unidades poco atractivas. ♦ Dirección de activos	♦ Reestructuración Corporativa y re-ingeniería. ♦ Construcción de capacidades a través de sistemas de información para la dirección, gestión de recursos humanos, alianzas estratégicas y nuevas formas organizativas.	♦ Reestructuración Organizacional. ♦ Cambio de paradigmas y nuevas perspectivas del negocio. ♦ Trabajo en equipo.

Cuadro 1. Evolución de la Dirección Estratégica al transcurrir de los Años

Fuente: Grant (1994), Adaptado por Fereira y Dávalos (2006)

Sin duda alguna la dirección estratégica ha tenido que enfrentar cambios significativos en cuanto a su concepción y análisis, tomando en cuenta claro está cada una de las necesidades presentes tanto en la parte interna como externa de la organización. Es por ello que las estrategias empresariales deben encontrarse enfocadas en la competitividad, y funcionar concatenadas con las nuevas tendencias que sugieren integrar al recurso humano en la formulación de dichas estrategias empresariales, ya que son ellos quienes representan la verdadera materia prima de la empresa. La figura xx muestra la forma en la cual la empresa interactúa con el entorno en la formulación de estrategias.

Figura 03. Interacción entre la empresa y el entorno sectorial para la



determinación de las Estrategias

Fuente: Grant (1995). Dirección Estratégica. Conceptos. Técnicas y aplicaciones (p. 151)

Así entonces existen muchas fuentes de ventajas competitivas, entre estas es posible mencionar: la elaboración del producto con la más alta calidad, proporcionar un servicio superior a los clientes en comparación con la competencia, tener menores costos con un beneficio considerable, tener una buena ubicación geográfica, diseñar un producto que tenga mejor rendimiento que las marcas de la competencia, etc. Finalmente la empresa es una organización compleja formada por personas, por lo cual sus objetivos, en general, no pueden ser alcanzados por una sola persona y esto obliga a establecer una división y especialización del trabajo, dicha división y especialización es lo que da origen a la estructura interna y al reparto de tareas dentro del proceso productivo del negocio. De esta manera una misma estrategia de empresa puede dar lugar a diferentes estructuras de acuerdo con el criterio que emplee la alta dirección en la distribución de responsabilidades. Incluso ciertas estructuras podrían hacer posible la ejecución de una estrategia completa.

Los pasos a seguir para definir una estrategia serian:

1.- **Entorno:** El análisis estratégico del entorno (Genérico y Competitivo) determina las amenazas y oportunidades que nos ofrece el entorno.

2.- **Expectativas sobre el futuro:** El arte de estos análisis no radica en las amenazas y oportunidades que nos muestran ahora sino las que mostrarán a lo largo del horizonte temporal de la planificación, que con frecuencia se establece a 5 años. Entonces, estos análisis debían realizarse bajo la estimación o comprensión de las expectativas que nos mostraría el futuro.

3.- **Negocio:** Análisis interno.- Responde a la pregunta, ¿Cuan preparados estamos para afrontar las amenazas y oportunidades que nos muestra el entorno a lo largo del horizonte temporal motivo de estudio?

La estrategia consiste en determinar las líneas de acción para aprovechar las oportunidades y protegernos de las amenazas que nos mostrará el entorno en el futuro.

La planificación estratégica, determina los cambios en la estructura organizativa, en la financiación, estilos de dirección, cambios culturales, políticas de recursos humanos, mercado, producto, recursos, capacidades distintivas etc., para cumplir con el mandato de la estrategia. Así como determinar los pasos para la realización de todo esto.

La capacidad de percibir el futuro:

Se debe distinguir entre vidente y visionario. El vidente es la persona que por medios esotéricos conecta con el más allá en el pasado y el futuro de donde escucha voces y ve visiones. En cambio el visionario es aquella persona que tiene cierta sensibilidad para percibir detalles (que en estrategia denominamos “Señales débiles del entorno” (Ansoff 1997), que a otras personas les pasarán inadvertidas, y además los saben relacionar para hacerse una composición más o menos acertada del futuro, de la misma forma que algunas personas son capaces de recordar nombres o caras de alguien que hace mucho tiempo no han visto. Algo parecido, aunque de forma más lúdica lo tenemos en las novelas de los detectives H. Poirot o Sherlock Holmes, que son los únicos que perciben ciertos detalles importantes para descubrir al asesino. Ejemplos más reales de visionarios se pueden citar:

- Julio Verne habló de ir a la Luna en 1869. En sus 20.000 leguas de viaje submarino propuso un submarino cuando todavía no estaba descubierto.
- Asimov nos habló de robots humanoides.
- J. Oorwel (1949), en su obra 1984 nos descubre una sociedad alienada.
- Después de la Segunda Guerra Mundial, EE.UU. fueron los artífices de la reconstrucción europea y japonesa, y los europeos les veneraban gratitud y amistad eterna. En los años 60 J.J. Servan Schreiber, en su libro “El desafío americano” (1967) ya predijo que

EE.UU. no serían nuestros amigos, pues una vez reconstruida Europa y con pleno potencial de oferta, el mutuo enfrentamiento en los mercados mundiales crearía grandes problemas.

- Posteriormente el mismo autor, en su libro “El desafío mundial” (1980), dijo que Europa debía hacer frente común con EE.UU. a los problemas que se avecinaban, como las relaciones norte-sur y las relaciones este-oeste, cuanto casi nadie se había percatado del nuevo orden mundial. J.J.Servan Schreiber fue consejero del Gobierno Francés durante muchos años.

Las Decisiones.

Para Stoner, Freeman y Gilbert (2011:260) la toma de decisiones es un proceso que permite identificar y seleccionar un curso de acción para resolver un problema específico. El mismo permite visualizar el proceso de la toma de las decisiones como aquellos que desde varias perspectivas o puntos de vista que han sido formulados por distintas disciplinas. Así entonces, las decisiones provienen de una perspectiva psicología la cual fue desarrollada por un grupo de teóricos donde se señala a Simon y Argyris, la perspectiva psico sociología fundamenta sus puntos de vista en la interacción entre los individuos de una organización como tomadores de decisiones individuales cada uno de los individuos tiene criterios, limites y preferencias propias de si mismo, que con sus objetivos individuales pueden interferir en el momento de tomar decisiones organizacionales. Ansoff (1975) el cual categoriza la toma de decisiones en relación a los niveles altos, medio y bajo de la gerencia los cuales dependen del tipo de empresa y de la autoridad que esté en capacidad de delegar. Estas categorías se denotan en la figura:

Figura 04. Categorías de la toma de decisión:



Fuente: Ansoff (1975)

En este orden de ideas Ansoff (1975) plantea igualmente los niveles de decisión y su influencia en la organización.

NIVELES DE DECISIÓN	TIPO DE DECISIÓN	INFLUENCIA DE LA DECISIÓN
Alto	Estratégica	Objetivos, planes y políticas con impacto a largo plazo y que afectan a toda la empresa y el entorno
Medio	Administrativa	Recursos de la organización para crear un potencial máximo de rendimiento.
Bajo	Operativa	Asuntos que se repiten con frecuencia y que afectan sólo a un área o departamento.

Fuente: Cejas y Grau (2015) a partir de Ansoff (1975).

Entre los tipos de decisiones que se conocen se hace preciso destacar las objetivas, subjetivas, operativas y administrativas, donde explica que las decisiones son objetivas cuando resultan de la reflexión y del análisis, en caso contrario se denominan subjetivas. Las decisiones operativas se refieren al derecho del empleado a adoptar muchas de las decisiones que le conciernen en relación a su trabajo y a las prioridades de ejecución en situaciones normales. Y finalmente las decisiones administrativas se distinguen de las operativas en que definen los requerimientos acerca del esfuerzo y el comportamiento grupal.

Según Dominguez, Muriillo y otros (2010) en el proceso de la toma de decisiones se hace necesario evaluar, clarificar y descomponer las situaciones complejas en eventos que sean controlables, por tanto se hace relevante identificar:

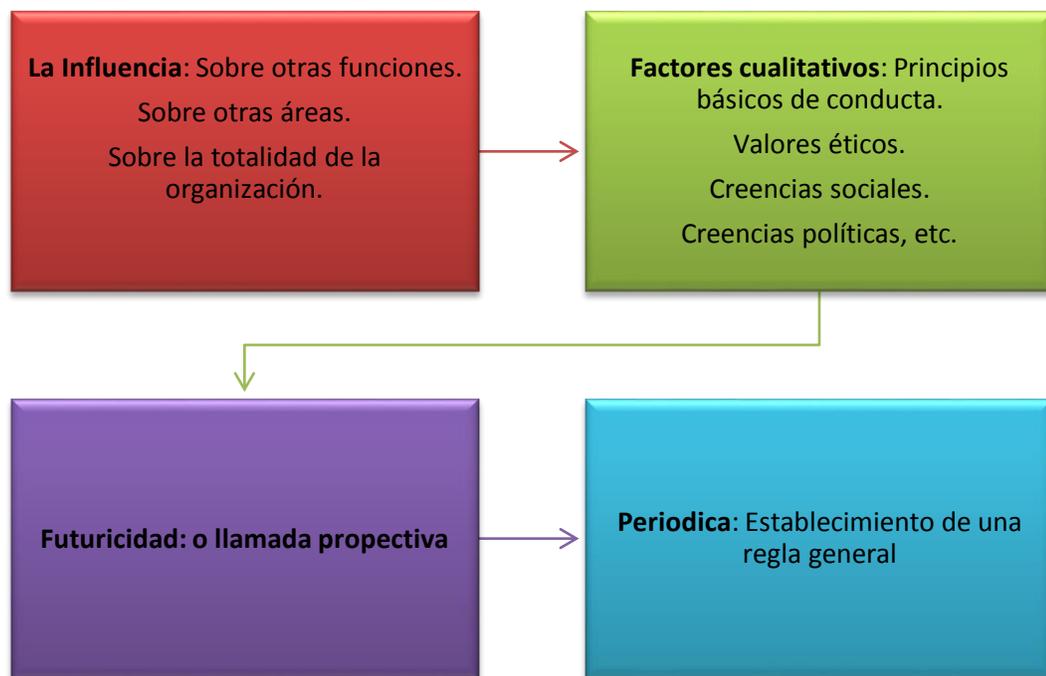
1. Los problemas que deben ser resueltos
2. Las decisiones que deben ser tomadas y
3. Los eventos futuros que deben ser analizados y Planificado.

Por tanto, el análisis de toda decisión implica clarificar el propósito, evaluar alternativas, valorar los riesgos y luego se toma la decisión. En este sentido para Stoner et al (ob.cit :267) “las decisiones programadas se toman de acuerdo con políticas, procedimientos o reglas, escritas o no escritas, que facilitan la toma de decisiones en situaciones recurrentes porque limitan o excluyen alternativas”. Las decisiones programadas se usan para abordar problemas recurrentes, sean complejos o simples. Si un problema es recurrente y si los elementos que lo componen se pueden definir, pronosticar y analizar, entonces puede ser candidato para una decisión programada. Las políticas, las reglas o los procedimientos que se usan para tomar decisiones programadas ahorran tiempo, permitiendo con ello dedicar atención a otras actividades más importantes.

De igual forma para Drucker, P. (1987) hay cuatro criterios básicos que determinan la naturaleza de las decisiones considerados para una clasificación respectiva sobre las decisiones:

- ✚ En primer lugar, se estima el grado de futuricidad de la decisión;
- ✚ El segundo criterio es la influencia que una decisión ejercer sobre otras funciones, sobre otras áreas o sobre la totalidad de la organización; e
- ✚ El tercer criterio se relaciona con la naturaleza de una decisión que también está determinada por el número de factores cualitativos que participan de la misma: principios básicos de conducta, valores éticos, creencia sociales, políticas, etc.
- ✚ El cuarto criterio, establece que las decisiones pueden clasificarse según muestren una recurrencia periódicas (exige el establecimiento de una regla general), o únicas (requiere un tratamiento diferenciado y cuando ocurre debe ser meditada cuidadosamente).

Complementándose dichos criterios con los aspectos tales como:



Cejas y Grau (2015)

Entre los tipos de decisiones se encuentran.

1. Las decisiones programadas son aquellas decisiones rutinarias y repetitivas que normalmente guían a la administración diaria. Ocurren en situaciones que envuelven, por una parte, un limitado número de variables de decisión sin ninguna complejidad y por la otra el manejo de la información necesaria, lo que facilita el proceso de decisión.

2. Las decisiones analíticas, aunque involucran problemas complejos con un alto número de variables de decisión, se tiene el conocimiento de los altos posibles resultados de las alternativas de decisión.

3. Las decisiones de adaptación implican situaciones con un alto número de variables de decisión y un alto nivel de incertidumbre sobre los resultados. La complejidad y la incertidumbre de estos problemas requieren la contribución de equipos interdisciplinarios, para poder tomar decisiones adecuadas.

4. Las decisiones basadas en el juicio o el criterio del decisor envuelven problemas con un limitado número de variables de decisión y con un alto nivel de incertidumbre sobre los resultados, los cuales son impredecibles.

Entre las herramientas existentes para la toma de decisiones se encuentran aquellas que son de carácter metodológico y otras de carácter cuantitativo, el decisor puede elegir la herramienta que más se adapte al problema y la decisión a tomar, en algunos casos esta elección dependerá de la importancia de la decisión en términos de los recursos que involucre o afecte, también es importante el nivel de aceptación que requiera para la puesta en marcha de la decisión por parte de los subordinados de ser el caso. Entre las técnicas se tienen:

- La técnica nominal de grupo
- Lluvia de ideas
- Los arboles de decisión
- La técnica Electra

La técnica nominal de grupo es una de las técnicas del proceso de recolección de información para el análisis de problemas, este es un proceso mediante el cual se permite que los participantes generen ideas o declaraciones individuales.

La lluvia de ideas, es uno de los métodos que permite generar ideas sobre los problemas, de aquellos aspectos y/o pares a mejorar, posibles causas otras soluciones y opinión al cambio

Los arboles de decisión se refiere fundamentalmente a la búsqueda de soluciones útiles para los problemas de clasificación donde cantidad de datos majeados son muy grandes y complejos.

La técnica de ELECTRA es utilizada como un método de apoyo caracterizado por la selección de una alternativa, la cual se considera teniendo en cuenta dos o más criterios.

Otro aspecto importante de Hellriegel y Slocum (1998), es el siguiente: Las condiciones en las que se toman las decisiones pueden clasificarse de la siguiente manera:

Certidumbre: condición en la que los individuos son plenamente informados de un problema las soluciones alternativas son obvias, y son claros los posibles resultados de cada decisión.

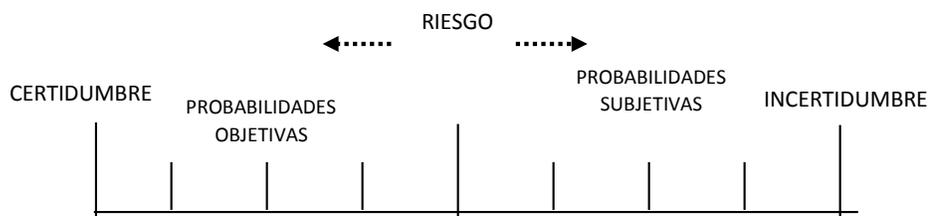
Riesgo: condición en la que los individuos pueden definir un problema, especificar la

probabilidad de ciertos hechos, identificar soluciones alternativas y enunciar la probabilidad de que cada solución de los resultados deseados.

Incertidumbre: condición en la que un individuo no dispone de la información necesaria para asignar probabilidades a los resultados de las soluciones alternativas.

Figura N° 05

Condiciones bajo las que se toman las decisiones



Fuente: Hellriegel y Slocum (1998)

En la teoría sobre la toma de decisiones, se hace preciso considerar los aspectos señalados en el cuadro:

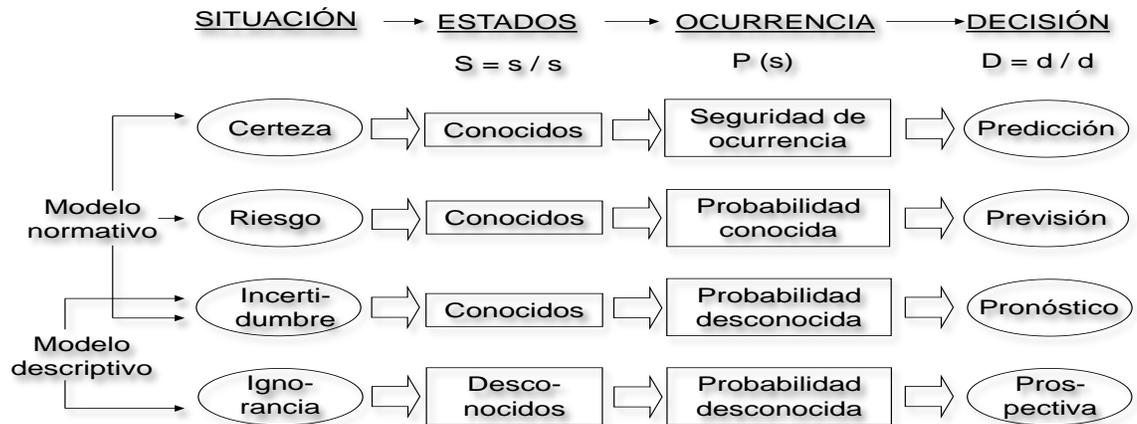
Cuadro: Aspectos relacionados con la Decisión:

Acontecimientos (Estados del futuro),	$S = s / s$	} $X = f(s,d)$
Ocurrencia. Probabilidades,	$p(s)$	
Decisiones posibles,	$D = d / d$	
Consecuencias,	$X = x / x$	

Fuente: Grau (2015) a partir de de D.V. Lindley (1977)

En todo proceso de toma de decisiones, se trata de elegir una de entre las decisiones posibles d/d para que las consecuencias x/x sean las mejores posibles para el decisor, pero pensando que estas consecuencias dependen de los acontecimientos futuros – estados de la naturaleza – s/s , que pueden estar sometidos a una probabilidad de ocurrencia $p(s)$. En este sentido y según la cantidad y tipo de datos conocidos en este sistema se dan distintas situaciones las cuales se ven reflejadas en la figura siguiente:

Figura 06: Situaciones que se reflejan en el proceso de la Toma de Decisiones.



Fuente: Grau, C (2014)

Entre los métodos más corrientes utilizados para tomar decisiones en cada una de las situaciones tenemos:

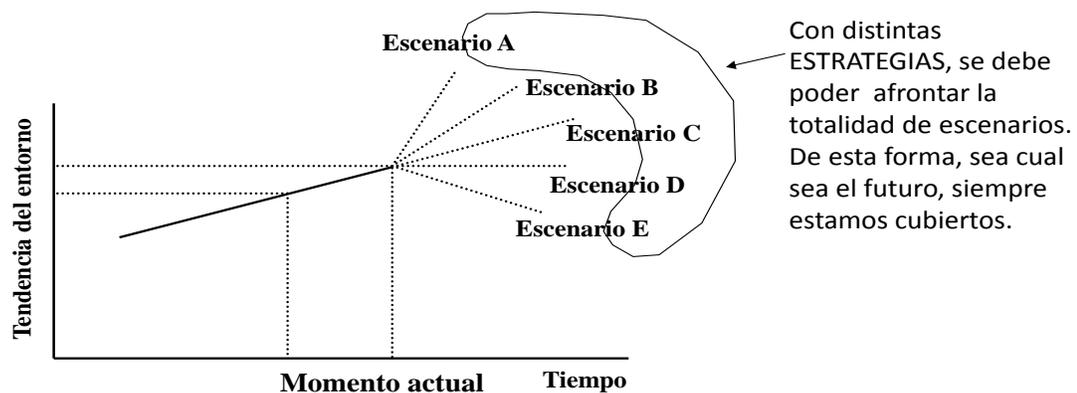
- ✓ Predicción.- Sistemas de ecuaciones, máximos y mínimos relativos, etc.
- ✓ Previsión.- Métodos y modelos estadísticos y econométricos.
- ✓ Pronóstico.- Distintos métodos, entre ellos muy importante la simulación.
- ✓ Prospectiva.- La realización de escenarios y en función de ellos tomar decisiones.

Cuando se habla del futuro siempre estamos en ámbito de prospectiva, puesto que ni tan sólo se conocen los tipos de acontecimientos que van a ocurrir y por tanto tampoco sus probabilidades de ocurrencia y sus consecuencias. Es la situación que se dispone de menos información y por tanto la situación más compleja. Es por esto que dedicamos este trabajo al estudio de la prospectiva.

La Prospectiva:

Somos conscientes que la calidad de los planteamientos anteriores dependerá de nuestra capacidad de estimar el futuro. Es evidente que del futuro nadie sabe nada, y cuanto más globalizado esté el mundo más difícil todavía. Pero no por esto debemos abandonar su estudio. La prospectiva parte del principio que el futuro es imposible de saber, pero definiendo una serie de variables que conforman la evolución mundial, nacional, regional, etc., según la amplitud del estudio, se pueden hacer distintos supuestos sobre su evolución. Cada uno de estos supuestos da lugar a definir un futuro posible denominado escenario. Jugando con distintos supuestos de evolución de las variables, se puede definir un abanico de futuros posibles o escenarios.

Figura 07: Escenarios futuros



Fuente: Grau (2015)

Tal como muestra la figura, hasta el momento actual se puede mostrar la tendencia por regresión, pero a partir de aquí las tendencias pueden ser distintas en función de los distintos escenarios o futuros posibles. Bien, entonces se deben prever un grupo de estrategias a realizar de forma que sea cual sea el escenario que nos muestre la realidad, siempre tenemos en marcha una estrategia adecuada para hacer frente a esta realidad. De esta manera la realidad no coincidirá con ninguno de los escenarios propuestos, pero seguramente la realidad estará situada, por ejemplo entre el escenario C y el D. Pues bien, se habrán lanzado estrategias para situaciones muy próximas a la realidad, como son los escenarios C y D que permitirán hacer frente a esta realidad. Para ello, se debe repetir el análisis estratégico tantas veces como escenarios tengamos y obtener tantas listas de amenazas y oportunidades para cada uno de los escenarios. Así se deberán definir tantas estrategias como escenarios tengamos. La realidad es que muchas veces una estrategia puede ser útil para más de un escenario y seguramente con menos estrategias se logra la cobertura.

Establecimiento de estrategias con estudios de prospectiva

Según estudios realizados en el Departamento de Economía y Organización de Empresas de la U.B. se propone los siguientes pasos para desarrollar una estrategia por medio de prospectiva:

- 1.- Sujeto, u organización afectada.-** Breve descripción del negocio y análisis de la organización que motiva el estudio. Determinación de sus debilidades y fortalezas en la situación actual del entorno.
- 2.- Acontecimiento que motive escenarios.-** Siempre hay algunas señales débiles del entorno que pueden orientar la realización de escenarios. En ausencia de señales del entorno se evaluarán con más desconocimiento del mundo.
- 3.- Lista de actores.-** Con frecuencia se pueden determinar una serie de naciones, regiones, organizaciones, personas, etc. que tomarán acciones según el escenario que ocurra en la realidad.
- 4.- Variables del sistema.-** Son las variables que se toman como base para proponer variaciones y relaciones que con su variación y relación configurarán los distintos escenarios.
- 5.- Determinar las variables más motrices y las más dependientes.-** Naturalmente si hemos de proponer posibles variaciones en las variables, debemos hacerlo en las que sean motrices, o sea, más independientes, si lo hacemos en las dependiente no tiene sentido pues se moverán en función de las que dependan. Este análisis de motricidad dependencia se acostumbra acompañar del “estudio de efectos olvidados”. Existen distintos métodos, como los propuestos por A. Kaufman y J. gil Aluja, (1987) y el propuesto por Godart (1993, 2000, 2001). En estos análisis se pretende detectar relaciones de segundo y tercer orden entre las variables, que a primera vista resultan imperceptibles.
- 6.- Hipótesis sobre la evolución de las variables motrices, y por consecuencia las dependientes.-** Este es uno de los puntos críticos del trabajo, puesto que de él dependerán los distintos escenarios. Aquí, el espíritu visionario del analista juega un papel importante. En la práctica, se acostumbra hacer un máximo de 4 a 5 supuestos que representen mejoría y empeoramiento a la situación actual.
- 7.- Escenario.-** Descripción de la situación generada con la evolución de las variables.- Describir cómo será el mundo como resultado de la evolución de las variables estudiadas en el punto anterior.
- 8.- Consecuencias generales.-** Describir las consecuencias que tendrá en el mundo cada uno de los escenarios.
- 9.- Consecuencias para el sujeto o para el sector.-** Realizar el análisis estratégico completo del entorno (comentado anteriormente) para cada uno de los escenarios.

10.- Estrategias.- A la vista de las amenazas y oportunidades de cada escenario y a la vista del análisis interno realizado en el punto 1, se deben determinar los caminos adecuados para que sea cual sea el escenario que la naturaleza nos muestre siempre consigamos unos mínimos objetivos que fijemos para cada escenario.

11.- Reacciones de los actores a las estrategias.- Con la globalización, los sectores tienden a la concentración, con lo cual, al existir pocos competidores se observan mutuamente para que cada uno de ellos pueda actuar en función de las actuaciones del otro. Además, pueden ser cada uno de los actores definidos anteriormente los que pueden actuar en función de nuestras decisiones. En consecuencia, se deben prever las reacciones que los distintos actores tendrán a nuestras acciones.

12.- Nuevas estrategias en función de las reacciones.- Estas actuaciones de los actores pueden motivar nuevas estrategias por nuestra parte. Estos pasos constituyen un valor agregado para el planteamiento y generación de estrategias en el marco de las empresas.

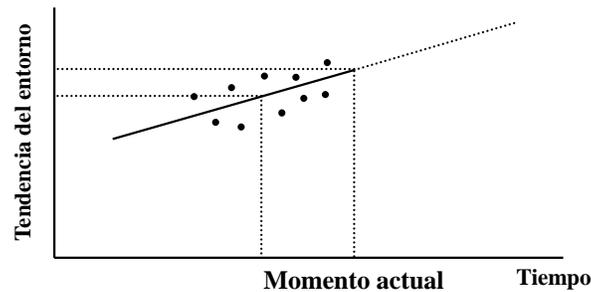
La planificación estratégica y su relación con la prospectiva.

Para sustentar la relación que tiene la planificación estratégica con la prospectiva se hace necesario mencionar tres épocas y su importante significado:

Primera época.- Plan anual.- Después de la Segunda Guerra Mundial, con una Europa y Japón destruidos la demanda era muy fuerte y la capacidad de oferta de estos países muy limitada. El problema no era vender, la demanda estaba garantizada, el problema era cómo producir más y mejor. Aparece el **plan anual o plan táctico** como herramienta de planificación y soporte de la dirección por objetivos. La planificación estaba generando doctrina y se admitía como herramienta habitual de la dirección.

Segunda época.- Plan a largo plazo.- Llegados los 60 Europa y Japón están reconstruidos y entonces la demanda disminuye, esos países habían recuperado su capacidad de oferta. Entonces aparece un nuevo panorama, el problema era vender, y el futuro que había estado asegurado empieza a preocupar a las empresas. Aparece la planificación a largo plazo o por extrapolación, normalmente a 5 años. Las empresas crean grandes departamentos de planificación, siempre partiendo del principio que el futuro tendrá las mismas premisas o planteamientos que el pasado. Se planifica por regresión y ajustes econométricos.

Figura 08: Tendencias del Entorno y el Momento Actual.



Fuente : Grau (2015)

Tercera época.- Planificación estratégica.- Llega el 73, con la creación de la OPEP y la consiguiente primera crisis del petróleo a nivel mundial. Los países sin energías como Europa y Japón sufren muchísimo y pierden competitividad. Finalmente la disminución de consumo mundial acaba perjudicando también a los países productores de petróleo y se vuelve a una cierta normalidad pero a partir de entonces el petróleo jamás volvería a ser barato y las industrias debían ajustar su competitividad a esta situación.

La planificación a largo plazo por extrapolación había fracasado rotundamente, el supuesto de que el futuro tendrá las mismas bases que el pasado no había funcionado, nadie había previsto la crisis del 73. El fracaso era además un fracaso doctrinal y científico. Sabíamos que la planificación a largo plazo no funcionaba, pero nadie sabía cómo planificar. Un mundo donde la globalización y la fuerte interrelación entre países hacían que cada uno de ellos jugara según su normativa legal, sus intereses y su cultura. Era como si el actor internacional estuviese jugando un partido de fútbol, donde cada jugador tuviese su propio reglamento, o mejor dicho no existiera reglamento.

En medio de este desorden, durante los 80 aparecen las obras de M. Porter, (1989 y 2004) que nos da una nueva orientación en la planificación y un nuevo concepto de estrategia. Propone un análisis estratégico basado en tres puntos de apoyo:

Figura 09: Análisis Estratégicos y los tres puntos de Apoyo.



Fuente: Grau (2015)

La prospectiva como herramienta clave en el marco de la economía global.

Según el Informe Mundial de Economía del 2015, dos condiciones profundas se dan de manifiesto en el mundo entero, y conlleva a reconocer la evolución macroeconómica que han tenido los países, lo cual genera la expresión de dos fuerzas profundas que permiten gestar profundas reflexiones en torno a las prospectivas a mediano plazo:

La primera estaría referida a la crisis financiera y la segunda a la crisis generada por la zona del euro, ambos factores han sido reseñados por el Informe Mundial sobre Economía del 2015. En este sentido el crecimiento mundial sigue siendo moderado, con perspectivas desiguales entre los países y las regiones, en comparación al año 2014 por tanto las economías avanzadas están mejorando entre tanto, el crecimiento en las economías de mercados emergentes y el desarrollo sigue siendo más bajo principalmente como consecuencia del deterioro de las perspectivas de algunas economías de mercados emergentes grandes y de los países exportadores de petróleo.

En este orden de ideas la generación de prospectivas orientadas a la comprensión de los escenarios económicos se destaca dado la necesidad de conocer las condiciones macroeconómicas y micro económicas que giren en torno al panorama mundial y plantear los posibles cambios que generen beneficios para las perspectivas mundiales. A tenor de lo expuesto es necesario considerar la serie de fuerzas complejas que a manera de estudio en el informe mundial sobre economía para el 2015 son necesarias mencionar a través de las tendencias a mediano y a largo plazo, los shocks mundiales y muchos factores específicos de cada país o región entre los que se destaca fundamentalmente en el informe mencionado los siguientes aspectos:

- En los mercados emergentes, los datos de crecimiento sorprendentemente negativos de los últimos cuatro años han empañado las expectativas en torno a las perspectivas de crecimiento a mediano plazo.
- En las economías avanzadas, las perspectivas en torno al producto potencial se ven ensombrecidas por el envejecimiento e la población, la debilidad de la inversión y el deslucido crecimiento de la productividad de los factores.
- Varias economías avanzadas y algunos mercados emergentes todavía está lidiando con los legados de las crisis, incluidas las continuas brechas del producto negativas y los elevados niveles de deuda pública o privada.
- Los rendimientos de los bonos a largo plazo han vuelto a bajar en muchas economías avanzada han tocado mínimos históricos.
- La caída de los precios del petróleo –que refleja en considerable medida factores vinculados a la oferta está estimulando el crecimiento a nivel mundial y en muchos importadores de petróleo, pero frenara la actividad de los países exportadores de petróleo.
- En cuanto a los tipos de cambio entre las principales monedas han fluctuado sustancialmente en los últimos meses, como consecuencia de las variaciones de las tasas de crecimiento de los países, las políticas monetarias y el abaratamiento del petróleo.

Estos efectos de estas fuerzas señaladas por el informe mundial pudo constarse en el aumento del crecimiento en las economías avanzadas proyectadas para el año 2015, en comparación al comportamiento del año 2014 tomando en consideración la desaceleración del crecimiento proyectado en los mercados emergentes. Esto implica la puesta en práctica de los procesos generados en virtud del comportamiento del mercado económico global.

Epílogo

En los años 70, frente a la crisis del petróleo, la compañía Volkswagen realizó un estudio sobre escenarios. Se puede encontrar un breve desarrollo de este trabajo en J.E. Navas y L.A. Guerras (1996, Cap. 3). En la actualidad, a pesar de la crisis mundial y especialmente la sufrida en el sector de automoción en los últimos años, la compañía Volkswagen es la primera del mundo en su sector, según publica el periódico La Vanguardia el 15 de agosto del 2009.

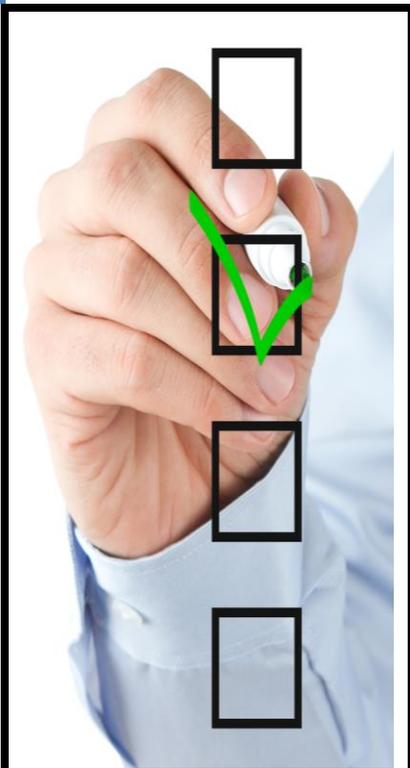
Bibliografía

- Ansoff, I.H.; (1997) “La Dirección Estratégica en la Práctica Empresarial”. Ed. Addison Wesley Iberoamericana. EE.UU.
- Bas, E; (1999) “Prospectiva. Herramientas para la gestión estratégica del cambio”. Ed. Ariel Prácticum. Barcelona.
- Drucker, P. (1987). La Innovación y el Empresario Innovador. Buenos Aires. Editorial Sudamericana.
- Fernández Güell, J.M.; (2004) “El Diseño de escenarios en el ámbito empresarial”. Ed. Pirámide. Madrid.
- Godet, M. (2001) “Creating Futures. Scenario Planning as a Strategic Management Tool”. De. Económica Std. London.
- Godet, M.; (1993) “De la anticipación a la acción. Manual de prospectiva y estrategia”. Ed. Marcombo Boixareu Ediciones. Barcelona.
- Godet, M.; (2000) “La caja de herramientas de la prospectiva estratégica” Cuadernos de LIPS. Cuaderno nº 5, abril del 2000. Publicado por Gerpa. Difusión Librairie des Arts et Métiers, París, y Prospektiker, Zarautz, España.
- Hellriegel D.; Slocum, J.W. (1998). Administración . 7ma. Edición. Internacional Thomson Editores. Mexico.
- Hugues de Jouvenel / Maria Àngels Roque (Directores) (1993); “Catalunya a l’Horitzó 2010. Prospectiva mediterrània” Ed. Enciclopèdia Catalana, S.A. Barcelona.
- Johnson, G.; Scholes, K. (1997) Dirección Estratégica. Análisis de la estrategia de las organizaciones. Prentice Hall. México.
- Kaufman, A y Gil Aluja, J.; (1987), “Técnicas operativas de gestión para el tratamiento de la incertidumbre” Ed. Hispano Europea. Barcelona.
- Kaufman, A. y Gil Aluja, J.; (1988) “Modelos para la investigación de efectos olvidados” Ed. Milladoiro. Vigo
- Lindley, D.V.; (1977) “Principios de la Teoría de la Decisión” Ed. Vicens Universidad. Barcelona
- Navas, J.E y Guerras, L. A.; (1996) “La Dirección Estratégica de la Empresa. Teoría y aplicaciones, Editorial Civitas, Madrid

- Porter, M-E.; (2004) “Estrategia competitiva. Técnicas para el Análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia”. Ed. CECSA. México.
- Porter; M.E.; (1989) “Ventaja competitiva. Creación y sostenimiento de un desarrollo superior”. Ed. CECSA. México.
- Stoner, R. E., Freeman D.R, Gilbert Jr (2011) Administración. 6ta Edición. Editorial Prentice Hall. México.
- Dávalos y Ferreira (2006). Estrategias y Recursos Humanos. Tesis de Grado. Universidad de Carabobo. Valencia. Venezuela.

INVESTIGACIÓN EN ECONOMÍA

Capítulo II. Política Fiscal y Economía Nacional



El Capítulo II presenta contribuciones científicas vinculadas a la política fiscal y a la Economía Ecuatoriana, con el fin de generar información relevante en torno al sector económico.

2.1 TEORÍA Y POLÍTICA FISCAL

Cristhian Villegas Herrera

Universidad Autónoma Metropolitana, México

cvillegas@correo.xoc.uam.mx

Resumen

Este artículo tiene la finalidad de mostrar el estado del arte en la teoría y política fiscal ortodoxa, para ello se evidenciarán las formalizaciones matemáticas mediante las cuales es posible demostrar tres resultados básicos: la política fiscal modifica la estructura económica, ampliando el tamaño de la intervención gubernamental y reduciendo la participación del sector privado; el déficit fiscal es inflacionario; en un escenario de largo plazo la política fiscal es inefectiva; y finalmente se introducirá el concepto de equidad intergeneracional. El estudio teórico que tiene lugar en el artículo, permitirá englobar las formalizaciones necesarias para explicar las razones por las cuales, la política fiscal del tipo discrecional ha sido desatendida y reemplazada por el uso de reglas fiscales.

Palabras clave: Déficit Fiscal, Inflación, Largo Plazo, Política fiscal, Reglas Fiscales

Abstract

This paper has two main objectives. The first is to analyze the mathematical formalization of three basic results around the orthodox fiscal policy: The fiscal policy origins distortions in the economic structure; fiscal deficit is inflationary; in a long-term scenario, the fiscal policy is ineffective; and finally is analyzing the intergeneration equity concept. The theoretical analysis allows having the necessary tools, to explain the reasons to abandon the discretionary fiscal policy and replacement by the use of fiscal rules.

Key Words: Inflation, Long-Term, Fiscal Deficit, Fiscal policy, Fiscal rules

Introducción

La teoría económica permite explicar, predecir y controlar los fenómenos económicos, cualquier intento de análisis económico sin fundamentos teóricos se convierte per se en una adivinanza desprovista de valor científico. La construcción de la teoría económica utiliza el método científico para arribar a sus resultados, las deducciones propias de ésta se derivan del axioma de conducta racional y su objeto de estudio es cerrado; como ciencia social, se encarga de estudiar las relaciones que tiene lugar entre los individuos que componen la sociedad y las explica utilizando categorías propias del análisis económico; la herramienta básica que ha sido generalmente aceptada para arribar a los resultados básicos de ésta, es la matemática.

Bajo esta concepción, es claro que las acciones de política económica apoyan sus expectativas en los resultados que se derivan de la teoría, razón por la cual, para entender dichas acciones es

necesario primero comprender los modelos y resultados que dan lugar a éstas, los cuales permiten entender la lógica teórico-matemática en los que se fundamentan sus resultados.

De manera muy general, es posible envolver las acciones de política económica en dos grandes rubros: la política monetaria y la política fiscal, ésta última se refiere principalmente a las operaciones de ingreso-gasto que realiza el sector público a través de los impuestos, la emisión de deuda, el gasto en todas sus vertientes, el déficit fiscal, etcétera; la primera comprende las políticas de tasas de interés, los agregados monetarios, el tipo de cambio y el requerimiento de reservas. Este artículo se centrará en el análisis de la política fiscal, realizando un recorrido teórico por los resultados fundamentales de la teoría económica mainstream, que permita comprender las razones por las cuales la política fiscal del tipo discrecional ha sido sustituida por el uso de reglas fiscales bajo la concepción de dicho cuerpo teórico.

En primer lugar, mediante una formalización matemática elemental, se mostrará que la política fiscal expansiva en una economía cerrada provoca aumentos en la tasa de interés y con ello distorsiones en la estructura del sistema económico, extendiendo la intervención pública y comprimiendo la participación del sector privado. En un escenario de economía abierta, se argumentarán los mecanismos a través de los cuales, la política fiscal se ve neutralizada por el deterioro de la balanza comercial, considerando un ambiente de libre movilidad de capital, en este último resultado, no será necesaria la formalización matemática, ya que es posible utilizar la anterior. Posteriormente se demostrará la relación entre la monetización del déficit y los procesos inflacionarios, incorporando la ecuación cuantitativa del dinero en un escenario dinámico. En esta sección se añadirán algunos conceptos matemáticos propios de la optimización dinámica que nos permitirán arribar a un estudio preciso de la relación entre el déficit público y la inflación, tanto en un escenario de economía cerrada como en un ambiente abierto.

Finalmente será analizado el Teorema de Equivalencia Ricardiana, el cual muestra que en un escenario con agentes que tienen una visión de largo plazo, el financiamiento mediante el uso de emisión de deuda, no tiene efectos en las decisiones intertemporales de consumo de los agentes, ya que éstos las descuentan plenamente. En este mismo sentido, se introducirá el concepto de equidad intergeneracional, el cual argumenta que un aumento en la deuda del sector público debe estar justificada por gasto en inversión que tenga repercusiones positivas en las generaciones futuras.

Desarrollo

La política fiscal del tipo discrecional, se refiere a aquella en la cual no existe alguna regla básica que permita homogeneizar las decisiones de ingreso-gasto por parte de las autoridades fiscales y ésta queda al juicio de los policymakers. Si bien la decisión es discrecional en términos del rubro específico del gasto o los impuestos, los resultados que se esperan de la aplicación de una política fiscal expansiva o contractiva, se derivan de la teoría económica, la cual es la base fundamental de la política económica en general.

Uno de los modelos más destacados y examinados para el análisis de la política económica es el IS-LM, éste tiene su origen en el artículo de Hicks(1937) y orientó las decisiones de política económica en los años siguientes a la segunda guerra mundial y hasta mediados de la década de 1970 (Blanchard & Fisher, 1989); el modelo señala que la economía tiende al empleo pleno de los factores en el largo plazo, mientras que en el corto plazo debido a rigideces en precios o a la insensibilidad de la inversión ante movimientos de la tasa de interés, es posible utilizar la política económica para resolver las patologías económicas y alcanzar así el producto potencial.

Las hipótesis del sistema económico tipo IS-LM, muestran un sector privado que destina su ingreso al consumo y a la inversión, además de dos instituciones exógenas, a saber: una autoridad fiscal y una autoridad monetaria.²⁵ La autoridad fiscal interviene en la economía a través del gasto público y los impuestos, el primero está compuesto por la compra de bienes y servicios y el gasto en inversión; mientras que el segundo se refiere a la recaudación impositiva que será de dos tipos: los directos e indirectos.

La consistencia contable impone que el producto agregado (q) se destine al consumo (q_c), al ahorro (q_s) y al pago de impuestos (q_r); por otro lado el producto agregado será igual a la suma del gasto en consumo, el gasto en inversión (q_i) y el gasto de gobierno (q_g), formalmente:

$$q = q_c + q_s + q_r \quad (1)$$

$$q = q_c + q_i + q_g \quad (2)$$

Igualando (1) y (2) se tiene que:

$$(q_s - q_i) + (q_r - q_g) = 0 \quad (3)$$

La ecuación (3) da razón de la consistencia contable del sistema y muestra que la autoridad fiscal puede incurrir en un déficit (superávit) fiscal, siempre que exista un superávit (déficit) del mismo tamaño en el mercado ahorro-inversión. La consistencia contable evidenciada por (3), no permite constituir relaciones de causalidad, se arribará a éstas a partir de las siguientes definiciones e hipótesis.

Se define el ahorro como la diferencia entre el ingreso y el consumo, formalmente,

$$q_s = q - q_c \quad (4)$$

Las hipótesis (5) y (6) expresan que el ahorro es función positiva de la tasa de interés (r), mientras que la inversión es una función negativa de ésta,

$$q_s = q_s(r); \quad q'_s > 0 \quad (5)$$

$$q_i = q_i(r); \quad q'_i < 0 \quad (6)$$

Sustituyendo las ecuaciones (4), (5) y (6) en (2) se obtiene que,

$$q_g = q_s(r) - q_i(r) \quad (7)$$

Diferenciando la ecuación (7) y ordenando términos,

$$\frac{dq_g}{dr} = \frac{1}{q'_s - q'_i} \quad (8)$$

²⁵En aras de exponer el modelo más simple posible y hasta evidenciar que no es así, se supondrá que la economía es cerrada y por lo tanto se refiere a la economía mundo.

Debido a las propiedades que se exponen en (5) y (6), se deduce que (8) será estrictamente positiva, lo que implica que aumentos en el gasto público, provocarán inevitablemente incrementos en la tasa de interés. Este procedimiento matemático, muestra que la intervención de la autoridad fiscal través de políticas fiscales expansivas del gasto, reproducirá distorsiones en la estructura del sistema económico, provocando aumentos en el ahorro privado pero reduciendo la inversión privada debido al encarecimiento del crédito. El exceso de ahorro sobre la inversión privada, debe ser cubierto por un aumento en la inversión que realiza la autoridad fiscal de manera exógena, para mantener la condición de igualdad entre el ahorro y la inversión agregada, ya que en una economía cerrada no es posible la desigualdad ahorro-inversión.

Si se modifica el escenario analítico a uno menos general, donde coexiste una economía pequeña y abierta (local) y el resto del mundo, donde la primera mantiene una política cambiaria del tipo flexible, en un escenario donde es vigente la libre movilidad de capitales entre ambas economías, se sabe por la demostración anterior que un aumento del gasto público de la economía local llevará a un aumento en su tasa de interés; debido a que la tasa de interés local es mayor a la tasa de interés del resto del mundo, se generará un proceso de entrada de capitales en busca de ganancias por el diferencial de tasas de interés, la entrada masiva de capitales presionará el tipo de cambio para apreciarse, empeorando con esto la situación de la balanza comercial.²⁶ El resultado final, será que el aumento del gasto público, se verá mermado por el deterioro de la balanza comercial, de hecho será neutralizado plenamente y la tasa de interés interna nuevamente se ajustará a la vigente en el resto del mundo.²⁷

Las líneas anteriores, permiten mostrar que la política fiscal modifica la estructura de la economía, debido a la injerencia que ésta tiene sobre la tasa de interés. La formalización matemática del modelo mostró que la política fiscal expansiva genera aumentos en la tasa de interés, tanto en una economía cerrada como en una economía abierta, modificando la participación del sector público y el sector privado, mermando la contribución de ésta última. El déficit de inversión tiene que ser absorbido con intervención pública, debido a que en un escenario de economía cerrada, se sabe que debe mantenerse la igualdad ahorro-inversión. El efecto *crowding-out* se define como el desplazamiento de la actividad económica privada por la actividad pública. En el desarrollo *ut supra* se trata un efecto desplazamiento que tiene lugar por las variaciones en la tasa de interés generadas por la política fiscal, pero existe una variedad de efectos desplazamiento, para abundar más sobre este tema puede consultarse Buitter(1977), en éste se realiza un análisis detallado del efecto *crowding-out* en diferentes escenarios económicos.²⁸

El déficit fiscal se define como la diferencia entre los ingresos y los gastos del gobierno, se dice que existe una situación de déficit cuando los gastos son mayores que los ingresos y una

²⁶ Se define una economía pequeña como aquella que no tiene influencias en la determinación de precios internacionales, en este caso en particular, se supone que la economía que estamos considerando es receptora de la tasa de interés internacional, sus decisiones de política económica no ejercen presión alguna sobre ésta.

²⁷ Para garantizar que la apreciación cambiaria tenga efectos negativos en la balanza comercial, se debe suponer que se cumple la condición Marshall-Lerner,

²⁸ Es necesario hacer vigente que el modelo IS-LM tradicional está situado en el análisis de estática comparativa que sustituye el método de evaluación del óptimo de Pareto y comenté una imprecisión en su construcción, ya que es un modelo estático en el que aparece un precio intertemporal, la tasa de interés y su construcción está entonces sostenida en base a hipótesis *ad-hoc*.

situación de superávit cuando los gastos sean menores a los ingresos. Existen diversas formas en que las autoridades fiscales pueden financiar el déficit fiscal, entre las que se encuentran la emisión de deuda o la monetización. Considerando nuevamente una economía cerrada y modificando algebraicamente la ecuación (3) se obtiene que,

$$q_s - q_i = q_g - q_T \quad (9)$$

Lo que muestra que una economía cerrada, la autoridad fiscal puede incurrir en un déficit, siempre que el ahorro agregado sea mayor que la inversión.

La monetización del déficit significa que el déficit público es financiado a través de emisión de dinero. Este proceso tiene lugar principalmente cuando las autoridades monetarias carecen de autonomía, aunque éste no es exclusivo de esta situación. Considerando el mismo escenario de economía cerrada del modelo IS-LM e introduciendo además la existencia de dinero, pero realizando un cambio metodológico del equilibrio instantáneo hacia un escenario temporal,

$$\frac{dM_t}{dt} = p(t)D_f(t) \quad (10)$$

Donde $\frac{dM_t}{dt}$ expresa la variación respecto al tiempo que tiene lugar en la cantidad de dinero en circulación en la economía, $p(t)$ representa el nivel general de precios en el periodo t y $D_f(t)$ expresa el déficit fiscal en el mismo periodo. La ecuación (9) formaliza el hecho de que el déficit fiscal es financiado a través de la emisión de dinero.

Para revelar la relación entre el déficit público y la inflación, considérese la ecuación cuantitativa del dinero,

$$M(t)V(t) = p(t)q(t) \quad (11)$$

Donde $V(t)$ representa la velocidad del dinero y $q(t)$ el volumen de producción de la economía, aplicando logaritmos naturales a la ecuación (11) se tiene que,

$$\ln M(t) + \ln V(t) = \ln p(t) + \ln q(t) \quad (12)$$

Diferenciando (12) respecto al tiempo,

$$\frac{\dot{M}}{M(t)} + \frac{\dot{V}}{V(t)} = \frac{\dot{p}}{p(t)} + \frac{\dot{q}}{q(t)} \quad (13)$$

Donde $\frac{\dot{M}}{M(t)}$ se refiere a la tasa de crecimiento de la base monetaria, $\frac{\dot{V}}{V(t)}$ representa la tasa de crecimiento de la velocidad del dinero, $\frac{\dot{p}}{p(t)}$ expresa a la tasa de crecimiento de los precios y finalmente $\frac{\dot{q}}{q(t)}$ define la tasa de crecimiento del producto. La ecuación (13) permite relacionar las variables en un escenario dinámico donde cada variable está en función del tiempo. Sustituyendo (10) y (11) en (13),

$$\frac{\dot{p}(t)}{p(t)} = v(t) \frac{D_f(t)}{q(t)} + \frac{\dot{V}(t)}{V(t)} - \frac{\dot{q}(t)}{q(t)} \quad (14)$$

La manipulación algebraica nos permitió arribar a la ecuación (14), la cual reconoce que variaciones en la relación deuda-producto $\left(\frac{D_f(t)}{q(t)}\right)$ provocarán variaciones en el mismo sentido en la inflación, ello significa que la emisión de dinero para financiar el déficit público es generadora de procesos inflacionarios, cuanto más se endeude un sistema económico con relación a su nivel de producción, mayor será el fenómeno inflacionario que éste enfrente.²⁹

Introduciendo la Teoría de la Paridad de Poder Adquisitivo (PPP por sus siglas en inglés), es posible modificar el análisis a una economía que mantiene relaciones comerciales y financieras con el resto del mundo. La ecuación representativa de PPP está determinada por,

$$p(t) = e(t)p^*(t) \quad (15)$$

Donde $p(t)$ se refiere al nivel de precios de la economía local en el tiempo “t”, $e(t)$ es el tipo de cambio y $p^*(t)$ representa el nivel general de precios en el resto del mundo. Si asumimos que el nivel de precios en el resto del mundo es constante; aplicando logaritmos y derivando respecto al tiempo la ecuación (15) se arriba a,

$$\frac{dp(t)}{p(t)} = \frac{de(t)}{e(t)} \quad (16)$$

Igualando la ecuación (14) con (16) y considerando además que $\frac{dp(t)}{dt} = \dot{p}$ y que $\frac{de(t)}{e(t)} = \dot{e}$,

$$\frac{\dot{e}}{e(t)} = v(t)\frac{D_f(t)}{q(t)} + \frac{\dot{V}(t)}{V(t)} - \frac{\dot{q}(t)}{q(t)} \quad (17)$$

En un escenario abierto y suponiendo válida la ecuación (15), el incremento en la relación deuda-producto es igualmente inflacionaria, aunque el mecanismo es distinto. La autoridad monetaria emite dinero para que el gobierno pueda financiar su situación de déficit, ello provoca un aumento de saldos monetarios en los agentes, quienes tratarán de convertirlos en moneda extranjera, este aumento en la demanda de moneda extranjera generará presiones cambiarias, que se verán reflejadas en una depreciación de la moneda local y finalmente en inflación.

Hasta este punto se ha demostrado la existencia de dos fenómenos relevantes que afectan negativamente la posibilidad de aplicar política fiscal. En primer lugar, se sabe que la política fiscal causa distorsiones en las decisiones individuales de consumo, inversión y ahorro, las cuales deben ser cubiertas con intervención gubernamental, debido a que por ejemplo: una política fiscal expansiva, provoca aumentos en la tasa de interés y con ello una disminución en la inversión privada, un aumento en el ahorro y una reducción del consumo, el déficit de inversión debe ser cubierto con intervención exógena de la autoridad fiscal; por otro lado, en un escenario abierto la política fiscal es inefectiva para modificar el volumen de producción y

²⁹ En Larraín & Sachs (2002, pág. 321), el resultado no muestra la tasa de crecimiento del producto como un determinante de los procesos inflacionarios, debido a que éste supone que el producto se encuentra en el nivel potencial.

con ello el empleo, ya que una política fiscal expansiva engendrará un aumento en la tasa de interés local, incentivando la entrada de capitales que se materializa en una depreciación cambiaria y con ello un deterioro de la balanza comercial del mismo tamaño que el impulso fiscal inicial, de tal forma que no hay efecto alguno sobre el nivel de producción; y finalmente, se demostró que el financiamiento del déficit fiscal mediante la emisión monetaria es inflacionario, tanto en un escenario de economía cerrada como en uno en el cual, la economía local mantiene relaciones financieras y comerciales con el resto del mundo. Otro de los resultados fundamentales para el análisis de la política fiscal es el conocido Teorema de Equivalencia Ricardiana, cuya idea fundamental fue propuesta por el notable economista David Ricardo y formalizado después por Barro (1974). Para mostrar este teorema supongamos un escenario de economía cerrada dividido en dos periodos de tiempo: el periodo t y el periodo $t+1$, en la cual existe un consumidor representativo de todos los demás, éste toma decisiones de ahorro y consumo en el periodo t y solo de consumo en el periodo $t+1$.

El consumidor tendrá como objetivo, la maximización del valor presente de la utilidad de ambos periodos, a saber,

$$V_c = u(c_1) + \frac{1}{1+\rho} u(c_2) \quad (18)$$

Donde $u(c_1)$ se refiere a la función de utilidad del primer periodo, que está determinada por el consumo en dicho periodo, $\rho > 0$ representa la tasa de descuento y $u(c_2)$ la función de utilidad del segundo periodo que está también determinada por el consumo en éste periodo.

El consumidor tendrá dotaciones iniciales positivas en ambos periodos, determinadas por: y_1 y y_2 , éstos pueden ahorrar parte de su dotación inicial en activos financieros que pagan una tasa r de interés. También tiene que destinar parte de su ingreso al pago de impuestos, los cuales son de suma fija y tiene que pagarlos tanto en el primer periodo, como en el segundo, se define cada caso como: T_1 , T_2 .

La restricción presupuestaria del primer periodo está determinado por,

$$y_1 - T_1 = c_1 + a_1 \quad (19)$$

Donde a_1 representa el ahorro del consumidor. Para el periodo dos, el consumidor se enfrentará a,

$$y_2 - T_2 + a_1(1+r) = c_2 \quad (20)$$

El consumidor recibirá en el segundo periodo el principal a_1 más los intereses generados a la tasa r y en vista de que no existe un periodo tercero, no tiene cabida el ahorro en este periodo dos, así que el total de su ingreso disponible lo destina a su consumo. Incorporando la ecuación (20) en (19) se arriba a la restricción intertemporal del agente, que es,

$$y_1 - T_1 + \frac{y_2}{1+r} - \frac{T_2}{1+r} = c_1 + \frac{c_2}{1+r} \quad (21)$$

La hipótesis referente al consumidor será,

$$\text{Máx} V_c = u(c_1) + \frac{1}{1+\rho} u(c_2) \quad (18)$$

$$\text{Sujeto a } y_1 - T_1 + \frac{y_2}{1+r} - \frac{T_2}{1+r} = c_1 + \frac{c_2}{1+r} \quad (21)$$

Por las propiedades de las funciones de utilidad, se sabe que la condición de equilibrio que se obtiene de las condiciones de primer orden está definida por,

$$\frac{u'(c_1)}{u'(c_2)} = \frac{1+r}{1+\rho} \quad (22)$$

La cual nos dice que el consumidor determinará sus decisiones óptimas de consumo y ahorro, con base a la igualación entre la relación de las utilidades marginales y la relación del factor de interés y el factor de descuento.³⁰

El segundo agente que participa en esta economía se denomina gobierno; para financiar su gasto en ambos periodos g_1 y g_2 , puede recaudar ingresos a través de los impuestos o emitir activos de deuda (b_1), los cuales pagan una tasa r de interés. La restricción del gobierno en el periodo uno es,

$$g_1 = b_1 + T_1 \quad (23)$$

En el periodo dos,

$$g_2 + (1+r)b_1 = T_2 \quad (24)$$

En el primer periodo puede financiar su gasto con impuestos y con emisión de deuda, mientras que en el segundo periodo utiliza los impuestos recaudados para financiar sus gastos y pagar el principal más intereses de la deuda emitida en el primer periodo. La restricción intertemporal será,

$$g_1 + \frac{g_2}{1+r} = T_1 + \frac{T_2}{1+r} \quad (25)$$

Sumando las restricciones presupuestarias de ambos agentes, para obtener la versión contable de la Ley de Walras se obtiene que,

$$y_1 - c_1 + \frac{y_2}{1+r} - \frac{c_2}{1+r} = g_1 + \frac{g_2}{1+r} \quad (26)$$

Es posible observar que la deuda e impuestos ha desaparecido de la ecuación (25), lo que significa que los agentes toman decisiones descentralizadas independientemente de la forma en que el gobierno financie su gasto, considerando una trayectoria dada de consumo y una tasa dada de interés. El Teorema de Equivalencia Ricardiana (TER) fue originalmente planteado en un modelo de generaciones traslapadas, aunque es posible estudiarlo en un escenario como que se plantea en este trabajo, sin olvidar las condiciones necesarias para que se cumpla el teorema, las cuales según Brennan & Buchanan (1980) son:

- El gasto público en el periodo uno es constante así como los instrumentos de financiamiento

³⁰ Debido a que la función (18) es una función separable y no es estrictamente cóncava, la ecuación (21) puede dar lugar a una, ninguna o múltiples soluciones. Se plantea este tipo de función debido a que es la generalmente utilizada para la exposición analítica intertemporal de la teoría *mainstream*, véase por ejemplo Blanchard y Fisher (1989). Una función característica de un consumidor representativo, debería suponerse estrictamente cóncava y no separable, esto garantizaría que la solución sea única y no de esquina.

- ❑ El mercado de capitales es perfecto y la tasa de interés que ofrece el gobierno es la misma que ofrece cualquier otro activo financiero existente en la economía
- ❑ Los agentes conocen su dotación inicial en ambos periodos
- ❑ Todos los impuestos son de suma fija
- ❑ Los agentes anticipan completamente las obligaciones que deben pagar en el futuro por la emisión de deuda del gobierno
- ❑ Los agentes planean en el periodo t sus acciones en t y en $t+1$

Como todo teorema matemático, éste está sujeto a axiomas, en este caso el axioma de conducta racional de los agentes económicos además de hipótesis explicativas y descriptivas, son el fundamento metodológico para arribar a sus resultados. De esta breve demostración, se deduce que en un escenario intertemporal, cuando los agentes tienen un horizonte de decisión de largo plazo, éstos descuentan las decisiones de financiamiento del gobierno, por ejemplo si el gobierno decide aumentar su nivel de endeudamiento en el primer periodo, los agentes aumentarán su nivel de ahorro, manteniendo constante su consumo, ya que anticipan plenamente que en el segundo periodo la economía se enfrentará a un inevitable aumento de impuestos, lo contrario también es cierto.

El TER nos muestra que las decisiones de financiamiento del gobierno son neutrales en las decisiones de los agentes, cuando estos tienen una visión de largo plazo, un aumento en el nivel de endeudamiento en el periodo t , se verá reflejado necesariamente en un aumento impositivo en el periodo $t+1$.

En este mismo sentido, es posible ahora incorporar el concepto de equidad intergeneracional. Si se piensa en una situación en la cual el gobierno aumenta su deuda para financiar algún evento deportivo internacional en un periodo t de tiempo, éste será disfrutado solo por aquellos agentes que estén vigentes en la realización de dicho evento, en cambio serán las generaciones futuras, las que tengan que sufrir el inevitable aumento impositivo.

Lo anterior significa que el gobierno debe endeudarse solo si el beneficio del gasto es también recibido por las generaciones futuras, la emisión de deuda no debe ser concebida para financiar el gasto corriente, construir vías de comunicación, infraestructura o gastos en inversión que puedan disfrutar las generaciones futuras son las únicas que estarían justificadas. En la actualidad, cuando la inversión es de una gran cuantía, se realizan contratos con empresas privadas que asumen el riesgo y cubren los costos a cambio de la obtención de beneficios durante cierto periodo de tiempo, permitiendo que el gobierno no se vea en la necesidad de emitir deuda.

Conclusiones:

Las líneas anteriores permiten al lector tener una panorámica teórica que justifica del abandono de la política fiscal discrecional, como una política económica viable, en el marco teórico propio de la teoría económica tradicional. En primer lugar se demostró que la política fiscal engendra distorsiones en la composición de la economía, el aumento en la tasa de interés, luego de un aumento en el gasto público, provoca una caída en la inversión privada que debe ser reemplazada por inversión pública, ampliando la intervención pública a costa de la reducción del sector privado. En este mismo modelo, se arribó a los mecanismos según los

cuales, en una economía pequeña y abierta que se enfrenta a un escenario de libre movilidad de capitales y tipo de cambio flexible, la política fiscal es inefectiva para disminuir el desempleo y generar crecimiento económico.

El segundo lugar se demostró la influencia de la monetización del déficit sobre los procesos inflacionarios. Cuando el gobierno emite dinero para financiar su exceso de gasto se enfrentará inevitablemente al fenómeno inflacionario, el cual se verá reflejado en distorsiones en las decisiones individuales, ya que estos se enfrentarán a un proceso de ahorro forzoso. Además se mostró la relación entre la relación deuda-producto con el tipo de cambio en un escenario de economía abierta y considerando el esquema PPP, se deduce que un mayor nivel de endeudamiento conlleva presiones hacia el tipo de cambio, que lo lleva hacia la depreciación, deteriorando la balanza comercial de un país que tiene un régimen de tipo de cambio flexible y una pérdida de reservas internacionales en una economía cuyo régimen cambiario sea fijo.

Finalmente se arribó al análisis de una economía con agentes que proyectan a largo plazo sus decisiones de ahorro y consumo, en la cual, la forma de financiamiento del gobierno tiene efectos nulos sobre el sistema, ya que los agentes descuentan los inevitables aumentos impositivos futuros, cuando el gobierno decide financiar su gasto a través de emisión de deuda en el presente. En este mismo sentido, se incorporó el concepto de equidad intergeneracional. Si se piensa en una situación en la cual el gobierno aumenta su deuda para financiar su gasto corriente en un periodo t de tiempo, este será disfrutado solo por aquellos agentes que estén vigentes en la realización de éste, en cambio serán las generaciones futuras las que tengan que sufrir el inevitable aumento impositivo.

Los resultados anteriores, permiten conocer las derivaciones básicas de la teoría económica tradicional en los que se fundamenta el abandono de la política fiscal discrecional, como una política contracíclica. En cambio se plantea el uso de reglas fiscales que reduzcan la discrecionalidad de la política fiscal.

El uso de reglas fiscales aumentan la credibilidad de los gobierno en cuanto a sus metas, ya que éstas funcionan como un ancla para el actuar de las autoridades fiscales (García, 2004) . Se debe tener presente que el riesgo país es una variable fundamental para las decisiones de inversión, la economía mantiene una buena nota cuando se sabe que las autoridades fiscales siguen algún tipo de regla para realizar sus políticas y aunque los gobiernos sigan reglas fiscales, estas tienen siempre cierto grado de discrecionalidad aunque bastante limitado en la aplicación de su políticas, por ejemplo es posible determinar un nivel máximo de endeudamiento del 2% sobre el Producto Interno Bruto.

Otro de los argumentos que fundamentan el abandono de la política fiscal discrecional es que en un escenario de monetización del déficit, esta es inflacionaria y va en contra de los objetivos de las autoridades monetarias, las autoridades monetarias y fiscales se enfrentan entonces a una contradicción, ya que la autoridad monetaria pretende controlar los proceso inflacionarios y la fiscal, estaría fomentándolos.

Las reglas fiscales tiene ciertas condiciones y características que deben de cumplir, de tal forma que sean sencillas, aplicables y evaluables, no es intención de este breve trabajo hacer un análisis exhaustivo de estas, meramente mostrar los fundamentos teóricos que dan lugar a ellas, para un estudio más profundo sobre este tema puede verse García (2004).

Referencias Bibliográficas

- Barro, R. (1974). Are Government Bond Net Wealth? *Journal of Political Economy*, 82(6), 1095-1117.
- Blanchard, O. J., & Fisher. (1989). *Lectures on Macroeconomics*. Cambridge MIT Press.
- Brennan, G., & Buchanan, J. M. (1980). The Logic of the Ricardian Equivalence Theorem. *Finanzarchiv*, 4-16.
- Buiter, W. H. (1977). "Crowding-out" and the effectiveness of the fiscal policy. *Journal of Public Economics*, 7, 309-328.
- García, A. (2004, Septiembre-Diciembre). Teoría General sobre Reglas Fiscales. *Quaderns de Política Económica*, 21-37.
- Hicks, J. R. (1937). Mr. Keynes and the "classics"; a suggested interpretation. *Econometrica*, 5(2), 147-159.
- Keynes, J. M. (1936). *Teoría General de la Ocupación el Interés y el Dinero* (décima reimpression en español ed.). México: FCE.
- Kicillof, A. (2009). *Una exégesis de "Mr. Keynes y los clásicos" de J.R. Hicks. El nacimiento del modelo IS-LM o el pecado original de la macroeconomía moderna*. Brasil.
- Larraín, F., & Sachs, J. (2002). *Macroeconomía en la Economía Global* (2a ed.). Buenos Aires: Pearson Education.
- Lasa, A. (1997). Deuda, Inflación y Déficit. Una perspectiva Macroeconómica de la Política Fiscal. México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Leijonhufvud, A. (1976). *Análisis de Keynes y de la economía keynesiana: Un estudio de teoría monetaria*. (J. Aubadera Vives, Trans.) España: Vicens-Vives.
- Lizarazu, E. (2006, abril-junio). La macroeconomía IS-LM. Una retrospectiva teórica estilizada. *Investigación Económica*, 65(256), 103-129.
- Minsky, H. (1987). *Las Razones de Keynes*. (J. Ferreiro, Trans.) México: Fondo de Cultura Económica.
- Noriega, F. (2001). *Macroeconomía para el Desarrollo. Teoría de la Inexistencia del Mercado de Trabajo*. Mexico D.F.: McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Noriega, F. (2011). *Macroeconomía Divergente*. Morelia, Michoacan, México: Facultad de Economía "Vasco de Quiroga".
- Robinson, J. (1976). The age of growth. *Challenge*, 19(2), 4-9.
- Villegas, C. (2012, Agosto 30). ¿Qué nos dice la teoría sobre la crisis económica actual? *El Financiero*(8656), p. 29.

2.2 VENTAJAS COMPETITIVAS Y COMPARATIVAS DENTRO DEL COMERCIO MÉXICO - ECUADOR. UNA NECESIDAD PARA APROVECHAR EL COMERCIO MUTUO

PhD. Maximiliano Gracia Hernández

Colegio del Estado de Hidalgo - México

maximiliano@buatulco.umar.mx

Resumen: Este trabajo tiene por objetivo detectar las ventajas competitivas y comparativas en el comercio internacional entre México y Ecuador, se emplean las posturas teóricas de la competitividad, como una necesidad de mejora para competir mejor en el mercado internacional, particularmente se destacan las aportaciones de Porter, Krugman y Villarreal. Se evidencia la asimetría de las dos economías con base en datos macroeconómicos, sin embargo ello no representa un obstáculo para el intercambio comercial entre ambas economías (lo anterior basado en las posturas Ricardianas), por ello se investigan las ventajas competitivas y comparativas de las dos economías para realizar comercio mutuo. Los resultados indican la importancia de productos en los cuales México tiene ventajas competitivas, particularmente en productos manufacturados; por su parte Ecuador muestra ventajas comparativas en productos con escaso valor agregado. Lo anterior evidencia la necesidad que tiene Ecuador para producir bienes con valor agregado, lo cual le permita aprovechar el mercado mexicano de 117 millones de consumidores.

Palabra claves: comercio internacional, Comercio México-Ecuador, ventajas competitivas, ventajas comparativas

Summary: This work identifies the competitive and comparative advantages between Mexico and Ecuador, We use the theoretical positions of the competitiveness, particularly are outlined the contributions of Porter, Krugman and Villarreal. Mexico and Ecuador are two asymmetric economies; nevertheless it does not represent an obstacle for the commercial exchange between both economies. The results of the work show the importance of products in which Mexico has competitive advantages, particularly in manufactured products; Ecuador has comparative advantages in products with scanty added value.

Key words: International trade, Trade Mexico-Ecuador, competitive advantages, comparative advantages

En los últimos años se ha desarrollado un proceso de integración comercial entre los países, los cuales no deben quedar al margen de la competencia, aquellos que no quieran participar dentro de la integración comercial verán inundados sus mercados por productos importados. Competimos afuera de nuestras fronteras comerciales o, nos vendrán a competir al interior de nuestras economías.

Dada la internacionalización de las economías, México ya se encuentra inmerso dentro de la competencia mundial. Para ser más precisos, como señala Paul Krugman, hoy los países no compiten, compiten las empresas; en este entorno de referencia, las empresas en los últimos años transitan de un proceso nacional a otro internacional, se han visto obligadas en los últimos veinte años a alcanzar niveles más eficientes y competitivos tanto en costos como en calidad, por una simple y sencilla razón, o lo hacen o son desplazadas del mercado.

Dado el proceso de globalización, es una necesidad realizar vinculaciones estrechas y estratégicas entre las empresas, el objetivo es generar sinergia positiva que fomente la producción nacional, el comercio internacional y la atracción de inversiones extranjeras. Las nuevas estrategias deben originar en las regiones el fortalecimiento del mercado interno, incrementar las exportaciones y generar nuevos empleos, el objetivo final es incrementar el bienestar social y económico, lo cual permita una mejor calidad de vida para la población.

En la literatura teórica se argumenta la importancia de la exportación de productos con alto valor agregado (Dussel, P. 2003; Krugman P. 1994). La importancia cualitativa del mercado mexicano nos muestra a Ecuador como exportador de productos con bajo nivel agregado, a diferencia de las exportaciones mexicanas, país que produce y exporta a Ecuador principalmente bienes manufacturados.

Esta investigación tiene como primer objetivo detectar las ventajas competitivas y comparativas en el comercio internacional entre México y Ecuador; segundo, mostrar la complementariedad existente entre las economías de Ecuador y México; Tercero, demostrar la existencia de complementación comercial por productos y las ventajas competitivas y comparativas que tienen ambas economías para aprovechar mejor su comercio exterior.

Para lograr generar ventajas competitivas es necesario que las empresas le apuesten a la competitividad, por ello, en la primera sección de la investigación se presenta una serie de postulados teóricos referentes a dicha estrategia de acción.

En la segunda sección de la investigación se muestran algunos datos económicos básicos de las dos economías, lo cual pretende mostrar que aunque son asimétricas, ello no las limita para lograr incrementar su comercio mutuo.

La tercera y cuarta sección presentan el contexto comercial tanto de México como de Ecuador. Se aportan algunos datos básicos de la relación comercial de ambos países con el mundo.

La quinta sección muestra la relación comercial entre México y Ecuador, además se presenta la importancia que dichas economías tienen bajo un entorno comparativo al interior de los países de la ALADI.

La sexta sección presenta las ventajas comparativas y competitivas de México y Ecuador, se hace principalmente por productos.

Desarrollo teórico actual de la competitividad

En este entorno de competencia mundial, escribir acerca del comercio internacional y no vincularlo con el concepto de competitividad sería algo incompleto, es por ello que en este primer apartado presento una serie de ideas vinculadas al concepto de competitividad y, es que si los países, las regiones y particularmente las empresas no incorporan dentro de sus procesos productivos un elemento fundamental llamado competitividad, entonces quedarían fuera de la competencia en el mercado mundial, por ello la importancia dentro de cualquier estudio de comercio mundial incorporar un análisis de la competitividad como el aquí presentado.

El concepto de competitividad no se encuentra plenamente definido, se modifica con base al tiempo, el lugar y el objeto de estudio. En el modelo Heckscher - Ohlin (H-O), se señala que las distintas dotaciones de factores entre los países generan diferencias de productividad. Lo importante no es la cantidad absoluta de capital y de trabajo que se empleen en la producción de dos bienes, sino, la cantidad de capital por unidad de trabajo.

En el entorno actual la nación logra incrementar su productividad a partir de la exportación. Un país exportará los bienes cuya producción utilice intensivamente el factor relativamente abundante y barato, e importará los insumos y bienes cuya producción requiera de uso intensivo del factor relativamente escaso y caro. H-O vinculan la teoría de la ventaja comparativa a su análisis del comercio internacional.

Michael Porter (1991:167) señala, “El único concepto significativo de competitividad en el nivel nacional es la productividad. El objetivo principal de una nación es el de generar las condiciones para elevar el nivel de vida de sus ciudadanos. La habilidad para hacerlo depende de la productividad, y ésta se vincula con la forma en que las naciones utilicen el capital y el trabajo. La productividad es la cantidad de output producido por unidad de capital invertido.

Paul Krugman considera que la competitividad es un concepto difícil de definir, argumenta (2005:20): ...”adoptar la posición de que las palabras quieren decir lo que nosotros queremos que signifiquen, que todos son libres, si ese es su deseo, de usar el término de competitividad como una forma poética de decir productividad, implicando de hecho que la competencia internacional no tiene nada que ver con el término”.

Dados los elementos antes expuestos, consideramos que la competitividad es la capacidad de una empresa, sector, región o país, con ventajas para incorporarse al mercado mundial de forma eficiente. Estas superioridades pueden ser el resultado de: la calidad, la tecnología, el aprovechamiento de las economías de escala, una excelente comercialización, eficiencia de la mano de obra y en general un marco económico adecuado para desarrollar actividades de producción.

Carlos Bianco (2007:1) detecta diferentes tipos de competitividad: macroeconómica, microeconómica, sectorial, regional, industrial, por lo alto, por lo bajo, genuina, auténtica, espuria, precio, no precio, costo, no costo, estructural, sistémica, empresarial, internacional, comercial, revelada, potencial y global.

Autores como Fagerberg han definido a la competitividad internacional (CI), como: la capacidad de un país para lograr objetivos fundamentales de la política económica, tales como el crecimiento en el ingreso y el empleo, sin incurrir en dificultades en la balanza de pagos

(Fagerberg, Jan. 1988:355). Scott, Bruce, (1985:14-15), lo define en la misma línea, sin embargo, matiza en la idea de competencia. La CI es "la capacidad de producir, distribuir y proveer el servicio de los bienes a la economía internacional en competencia con los bienes y servicios producidos en otros países, y hacerlo de forma que aumente el nivel de vida"

Fernando Fajnzylber incorpora un elemento adicional al análisis anterior: el progreso técnico. El autor define la CI como: "la capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales y elevar simultáneamente el nivel de vida de su población. Esto exige el incremento de la productividad y, por ende, la incorporación de progreso técnico" (Fajnzylber, Fernando 1988: 13)

Tyson, Laura (1992:1) destaca al igual que Fajnzylber la importancia de llevar la productividad a la mejora de la calidad de vida, además argumenta que la competitividad internacional es: "...our ability to produce goods and service that meet the test of international markets while our citizens enjoy a standard of living that is both rising and sustainable"

Jones y Teece vinculan la CI con el crecimiento económico de los socios participantes en el intercambio, manifiestan que la CI es: "el grado por el cual un país, en un mundo de mercados abiertos, produce bienes y servicios que satisfagan las exigencias del mercado y simultáneamente expande su PBI y su PBI per cápita al menos tan rápidamente como sus socios comerciales" (Jones Peter & Teece, David, 1988: 108)

Dados los elementos anteriores, se puede concretar que el concepto de competitividad internacional se puede definir como la capacidad de un país para diseñar, producir y comercializar bienes y servicios mejores y más baratos que los de la competencia internacional, lo cual redunde en el aumento del ingreso de la población, dado el incremento en el empleo y por ende en la calidad de vida de esa sociedad.

Rene Villarreal ha desarrollado un modelo de competitividad para el desarrollo, considera que la economía ha pasado a una nueva era denominada *mutatis mutandis* en la cual las variables cambian a la vez, ello lleva a la generación de incertidumbre y desconcierto. Cuando antes se competía con manufacturas, hoy se hace con mentefacturas; cuando antes se competía con producción estandarizada, hoy se hace con producción estandarizada; cuando antes se competía bajo costos unitarios bajos, hoy se hace con capacidad y velocidad para aprender e innovar más rápido que la competencia (2002: 99-108).

Dice Villarreal que se percibe la globalización en los mercados productivos, del comercio, de las finanzas y de la información, lo cual origina apertura e interdependencia, finalmente la etapa actual de cambio la caracteriza como la era del conocimiento, donde el factor clave es el capital intelectual que conlleva a una ventaja competitiva sustentable. Las empresas enmarcadas bajo lineamientos de competitividad sustentable logran ser empresas del futuro con tres características fundamentales: Inteligentes en la organización, flexibles en la producción y ágiles en la comercialización atributos indispensables para enfrentar los tres impulsores de la nueva economía del siglo XXI. La innovación y mejora continua son los únicos factores garantes de la competitividad a largo plazo.

En este contexto, señala Villarreal, R. (2002:100), se requiere de empresas flexibles y con capacidad de respuesta y velocidad al cambio, apoyadas por trabajadores del conocimiento

multivalente o multi habilidades, que permitan formar el capital intelectual de aprendizaje e innovación continuos de la empresa. Empresas que aprendan, innoven y respondan rápidamente tendrán mayores posibilidades de mantenerse en la competencia. El autor destaca que se vive en este momento una hipercompetencia global en el mercado local. Este concepto surge a partir de la observación de la realidad, y es que los factores estáticos y el comercio entre países es una realidad que ha quedado atrás.

Al igual que el enfoque de la competitividad sistémica de la escuela alemana Villarreal, R., considera importante revisar la competitividad en seis niveles (2002:109): microeconómico, mesoeconómico, macroeconómico internacional, institucional, político social. Además es importante la articulación entre empresas, sectores y comunidades o ciudades (cadenas empresariales, clusters y polos regionales)

Para el autor, "...la competitividad adquiere carácter sistémico al involucrar el cambio y la incertidumbre en distintos niveles y la toma de decisiones de múltiples actores en cada uno de éstos: desde el nivel micro, de la empresa, hasta el nivel país y mercado global. Al final del camino son las empresas quienes deben ser competitivas, si bien dicha competitividad está condicionada por la del país en su conjunto, y sin duda alguna por el nivel y calidad de educación de su gente".

Algunos datos económicos de Ecuador y México

Las dos economías objeto de esta investigación son asimétricas, si comparamos algunos datos económicos podemos detectarlo en la siguiente tabla:

Tabla I. Datos económicos comparativos México - Ecuador	
México	Ecuador
Es la economía número 15 mundial por tamaño del PIB	Es la economía número 64 mundial por tamaño del PIB.
La <u>deuda pública</u> en 2013 fue de 584.930 millones de dólares, lo cual representa un 46,39 por ciento del PIB	La <u>deuda pública</u> en 2013 fue de 22.839 millones de dólares, lo cual representa un 24,36 por ciento del PIB
La deuda per cápita en el año 2013 fue de 4,941 dólares por habitante.	La deuda per cápita en el año 2013 fue de 1,394 dólares por habitante.
En el mes de octubre de 2014 el IPC fue del 4.3 por ciento.	En el mes de octubre de 2014 el IPC fue del 4.0 por ciento.
El PIB per cápita en 2013 fue de 10.650 dólares, lo cual se sitúa en el puesto 63 del ranking de 183 países.	El PIB per cápita en 2013 fue de 5.720 dólares, lo cual se sitúa en el puesto 87 de 183 países.
El índice de desarrollo humano en 2013 fue de 0,756 puntos, con lo cual se ubica en el lugar 68 de 178 países.	El índice de desarrollo humano fue en 2013 de 0,711 puntos, con lo cual se ubica en el lugar 95 de 178 países.

Dentro del Doing Business, México se ubican en el lugar 39° de 189 países que conforman el ranking, que clasifica los países según la facilidad que ofrecen para hacer negocios.	Dentro del Doing Business, Ecuador se ubica en el lugar 115° de 189 países que conforman el ranking que clasifica los países según la facilidad que ofrecen para hacer negocios.
La corrupción es un fenómeno constante dentro de varios países de América Latina, si consideramos el índice de percepción de la corrupción del sector Público, este es de 34 puntos, con el que se colocó en el puesto 109 de los 175 publicados en el ranking (los países en los que hay menor percepción de corrupción ocupan los primeros puestos).	La corrupción en Ecuador éste es de 35 puntos, con el que se colocó en el lugar 100 de los 175 publicados en el ranking.
El PIB fue de 1'260,915 millones de dólares en el año 2013	El PIB de Ecuador ascendió durante el año 2013 a 94,473 millones de dólares
Las exportaciones de México fueron de 380,188.6 millones de dólares	Las exportaciones de Ecuador fueron de 24,957,6 millones de dólares
Las exportaciones de México como porcentaje del PIB fue del 30.2 por ciento	Las exportaciones de Ecuador como porcentaje del PIB fue del 27.2 por ciento
Las importaciones como porcentaje del PIB representaron el 31 por ciento	Las importaciones como porcentaje del PIB representan el 28.8 por ciento
La balanza de México igualmente le representa déficit por 10,776.8 millones de dólares	La balanza comercial es deficitaria para Ecuador en 2,347 millones de dólares
México tiene una extensión de 1'964,375 km ²	Ecuador comparado con México es un país pequeño, tiene una extensión territorial de 283,561 km ²

Fuente: Elaboración personal con base en Banco Mundial, FMI, OMC, Banco Central de Ecuador y Banco de México

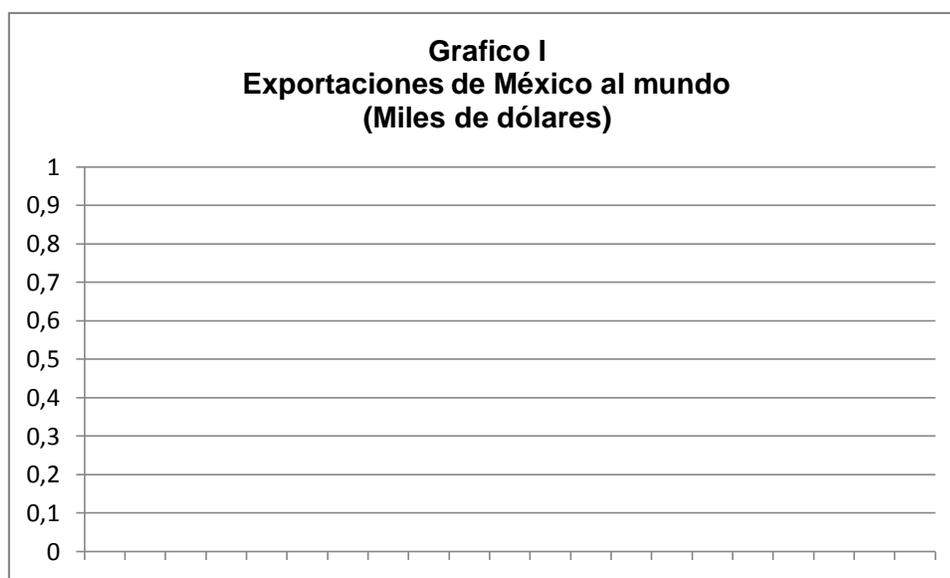
Contexto comercial de México

En el marco mundial México tiene firmados 10 Tratados de Libre Comercio con 45 países; 30 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones y; 9 acuerdos de alcance limitado, dentro de los cuales se encuentran Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial.

México es uno de los países más abiertos del mundo, esta nación ha pasado por un proceso de apertura comercial que dio inicio desde el año 1986, además es una economía vinculada con América Latina, región con la cual tiene firmados 5 tratados de libre comercio con nueve países, cuatro acuerdos de complementación económica y 3 acuerdos de alcance parcial.

Además de todos los acuerdos firmados, México forma parte de la Organización Mundial del Comercio (OMC), del Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y de la ALADI.

Todos los acuerdos comerciales, pero en particular el firmado con los Estados Unidos en 1994, permitieron incrementar las exportaciones mexicanas, tal y como lo muestra el siguiente gráfico.



Fuente: Elaboración personal con base en Secretaría de Economía con datos de Banco de México

Como se observa, las exportaciones mexicanas a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte crecieron de manera exponencial, pasaron de casi 50 mil millones de dólares en el año 1993 a casi 400 mil millones de dólares en el año 2013.

Contexto comercial de Ecuador

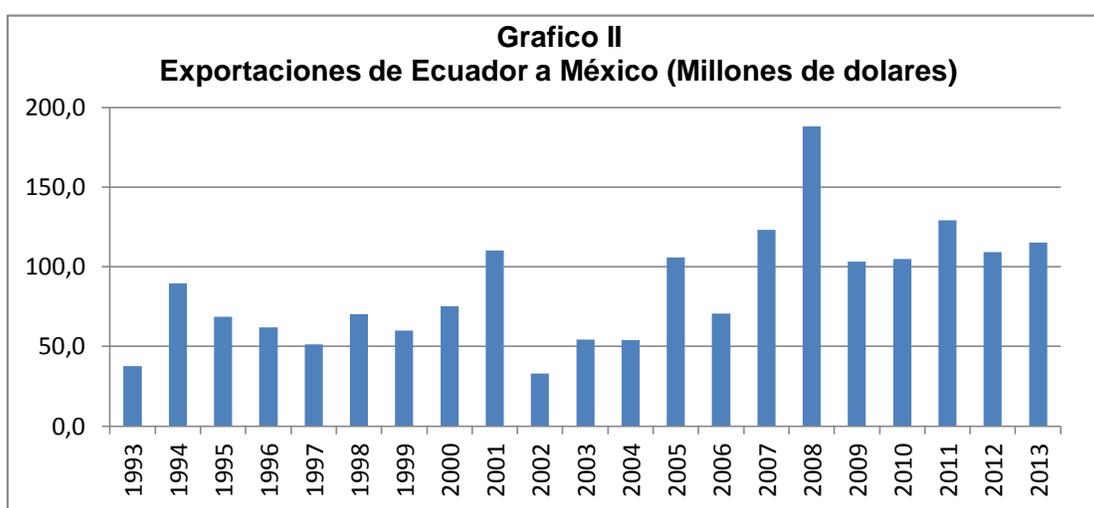
Ecuador tiene firmados Acuerdos de complementación y acuerdos comerciales con países del mundo, entre los cuales se encuentran: Chile, Brasil, Turquía, Guatemala, Panamá, Indonesia, Catar, etc.

La economía ecuatoriana es la octava de América Latina, la exportación de petróleo le representa el 45 por ciento de las exportaciones totales. Es un país cuyos principales productos de exportación no petroleros son: banano, camarón, atún, flores, muebles, vehículos, cacao, café, frutas y vegetales procesados y frescos. Ecuador es un país que tiene una ventaja comparativa dada su localización geográfica y la variedad de climas en el país, aunado a la existencia de mano de obra calificada y tecnología con un desarrollo medio (comparado con países desarrollados).

Actualidad del comercio entre Ecuador y México

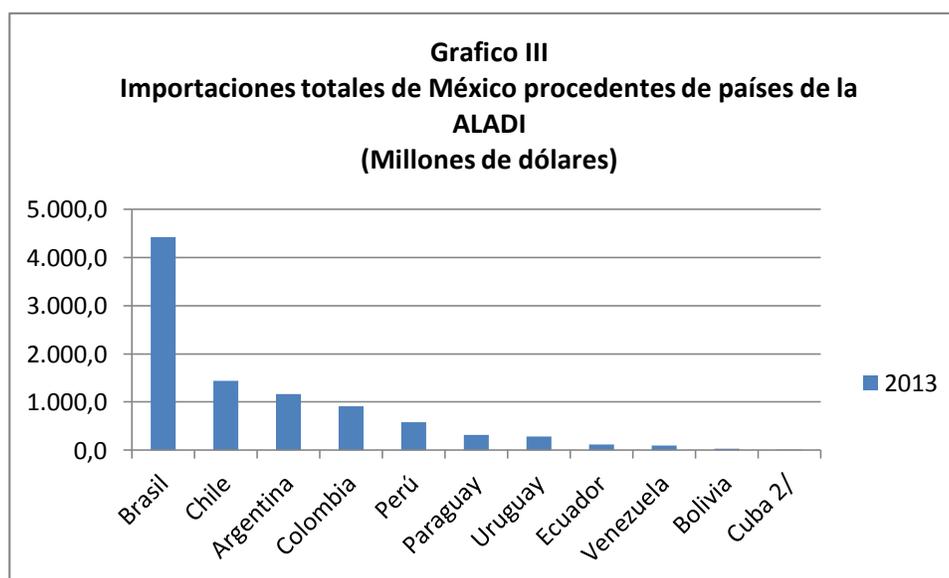
México en los últimos años ha dado la espalda a América Latina, eso debe cambiar por un simple fenómeno llamado soberanía nacional y, es que cerca del 80 por ciento del comercio internacional de México es intercambiado con una sola nación, los Estados Unidos, por ello se hace imprescindible voltear el rostro hacia América Latina, pero no solamente con la firma de Tratados y Acuerdos, sino realmente con el incremento del comercio entre las naciones de la América de Bolívar y de Martí.

En 2013 los principales productos exportados por México a Ecuador fueron: televisores, automóviles, medicamentos y vehículos para el transporte de mercancías. Ecuador por su parte exportó a México poco más de 115 millones de dólares durante el año de referencia. Dicho comercio se incrementó durante los últimos años, particularmente a partir del año 2002.



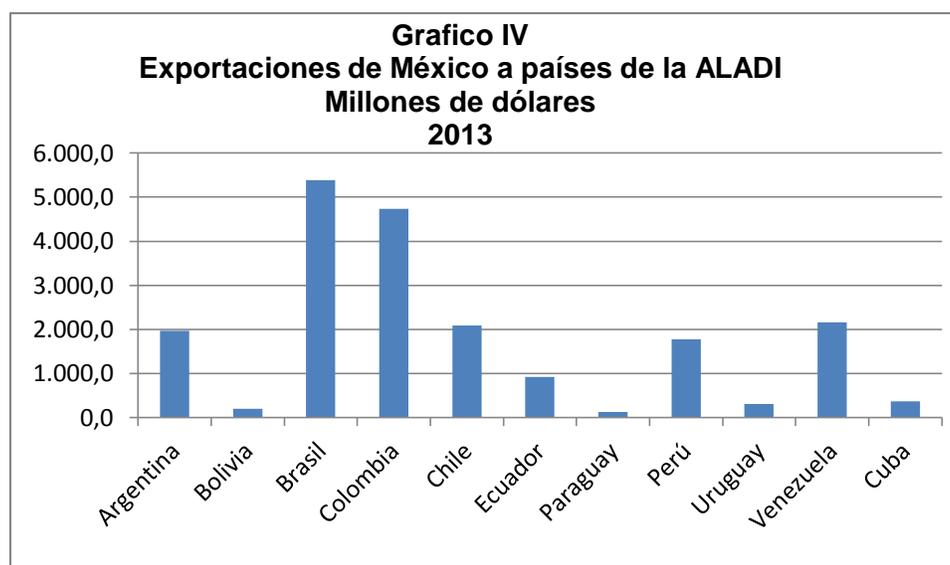
Fuente: Elaboración personal con base en Secretaría de Economía con datos de Banco de México

Actualmente, la hermana República de Ecuador no es tan importante para el comercio mexicano, representa dentro de los países miembros de la ALADI el octavo país por origen de las importaciones, se ubica por debajo de países como Brasil, Chile, Argentina, Colombia, Perú, Paraguay y Uruguay.



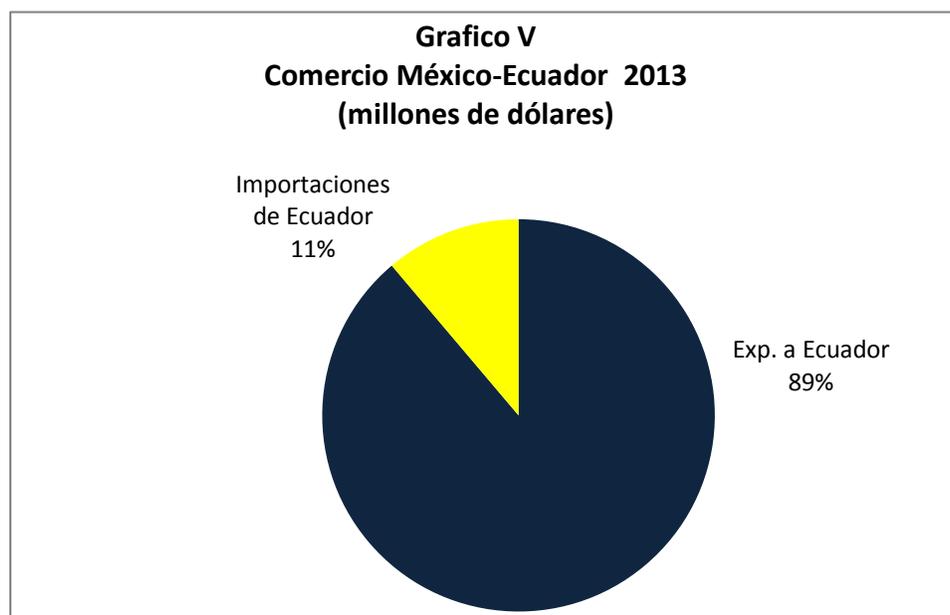
Fuente: Elaboración personal con base en Secretaría de Economía con datos de Banco de México

Por otra parte, Ecuador representa para México dentro de los países de la ALADI el séptimo país por nivel de exportación, se ubica por debajo de Brasil, Colombia, Venezuela, Chile, Argentina y Perú.



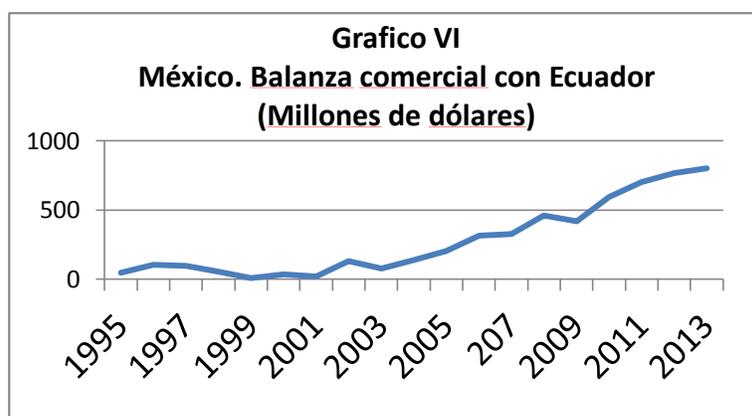
Fuente: Elaboración personal con base en Secretaría de Economía con datos de Banco de México.

El total comercializado durante el año 2013 por estas dos naciones, fue de 1,032 millones de dólares, México exportó a Ecuador 917 millones, equivalentes al 89 por ciento del total, por su parte Ecuador exportó a México 115 millones, equivalente al 11 por ciento del total exportado mutuamente.



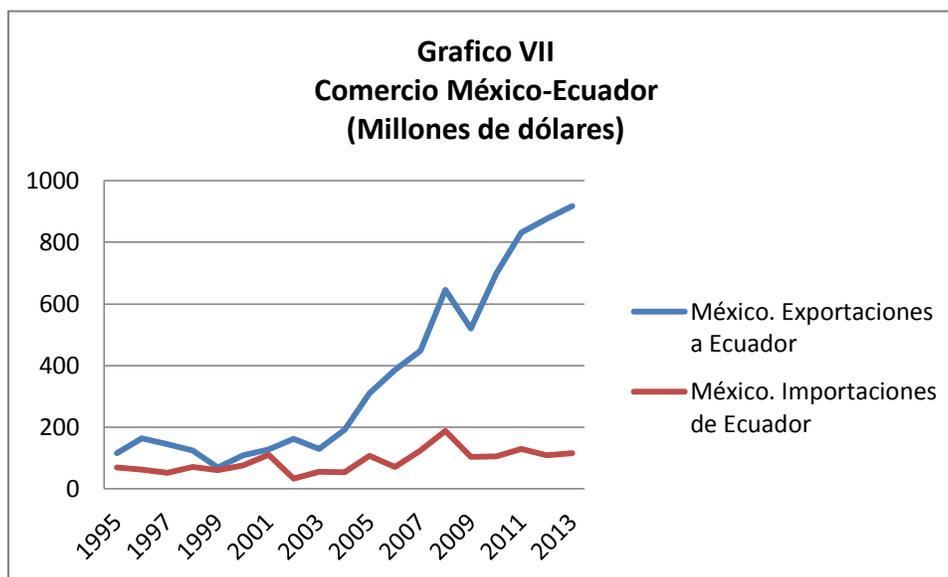
Fuente: Elaboración personal con base en Secretaría de Economía con datos de Banco de México.

El comercio entre Ecuador y México ha mostrado un importante crecimiento en los últimos años, particularmente el aumento se detecta para México, por otra parte, el comercio mutuo continúa siendo deficitario para Ecuador en casi 800 millones de dólares. Cabe matizar que dicho déficit se incrementó a partir del año 2001 y en mayor proporción a partir del año 2003, sin embargo, es hasta la aplicación del Acuerdo de Alcance Parcial, el cual entró en vigor el 27 de diciembre de 2007, que el comercio se consolida.



Fuente: Elaboración personal con base en Secretaría de Economía con datos de Banco de México.

Como se observa en la siguiente gráfica, el comercio entre ambas naciones se quintuplicó durante la pasada década, dicho incremento fue generado en su mayoría por las exportaciones mexicanas. Actualmente se tiene un comercio mutuo de 1,032 millones de dólares.

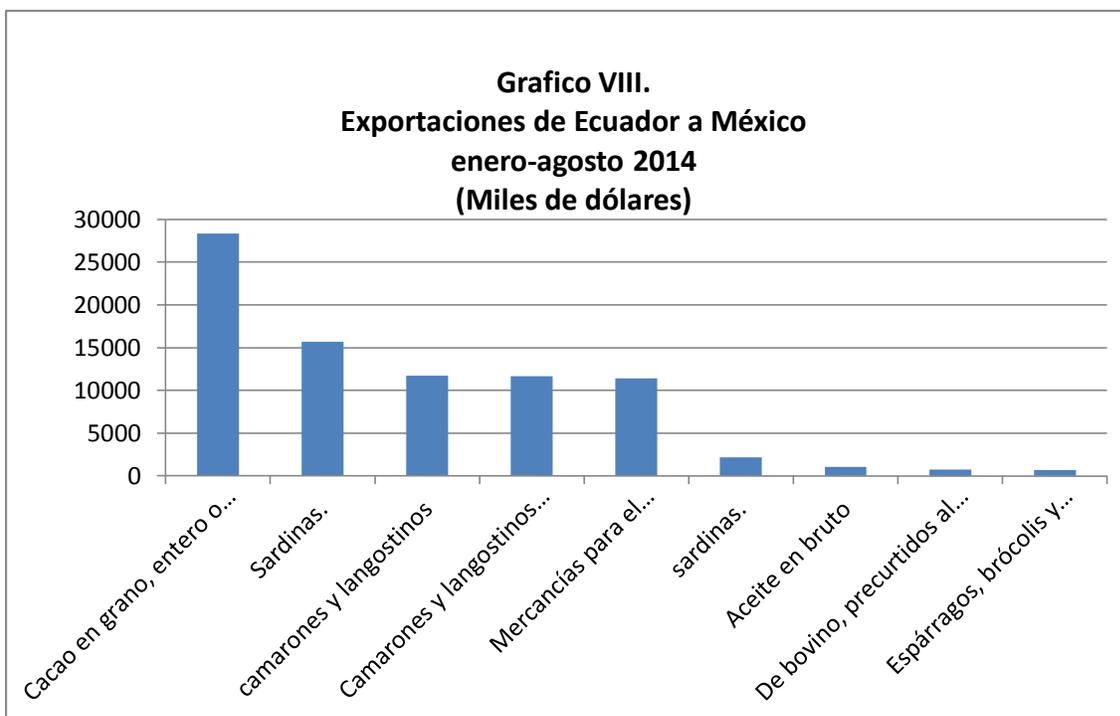


Fuente: Elaboración personal con base en Secretaría de Economía con datos de Banco de México.

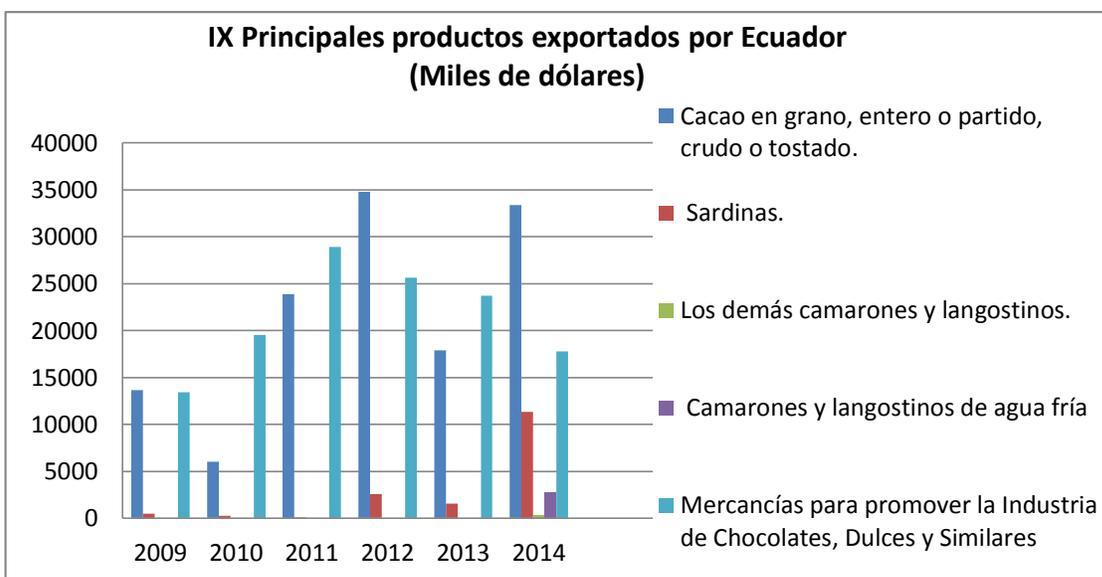
Ventajas comparativas y competitivas por producto entre Ecuador y México

Ventajas de Ecuador

Ecuador tiene varias ventajas para ser aprovechadas dentro de su comercio exterior con México y con el resto del mundo, destacan productos importantes en los cuales tiene ventajas comparativas: el cacao en grano, sardinas, fibras sintéticas, confitería, camarón, atún, filetes de pescado, mango, tableros para reuniones de oficina o para impartir clases, dichos productos representaron el 80 por ciento del total exportado durante el año 2013.



Elaboración personal con base en Secretaría de Economía con datos de Banco de México



(2014^a presenta datos de enero a agosto)

Fuente: Elaboración personal con base en Secretaría de Economía con datos de Banco de México

Los principales productos exportados de Ecuador a México han tenido una evolución favorable, por ejemplo el cacao en grano pasó de 13 a 33 mil dólares de 2009 a 2014 (enero a

agosto), en el mismo periodo la sardina pasó de 473 a 11 mil dólares y las mercancías para promover la industria del chocolate pasó de 13 a 17 mil dólares.

El cacao es un producto importante dentro del comercio exterior de Ecuador, en este producto se está poniendo especial atención, actualmente se concluyó un proyecto estatal para reactivar el sector cacaotero ecuatoriano a través de la renovación de 60 mil hectáreas, además se tuvo como objetivo la reactivación de 30 mil hectáreas para la producción de dicho producto. En ese sentido, el objetivo logrado fue exportar cerca de 300 mil toneladas de cacao.

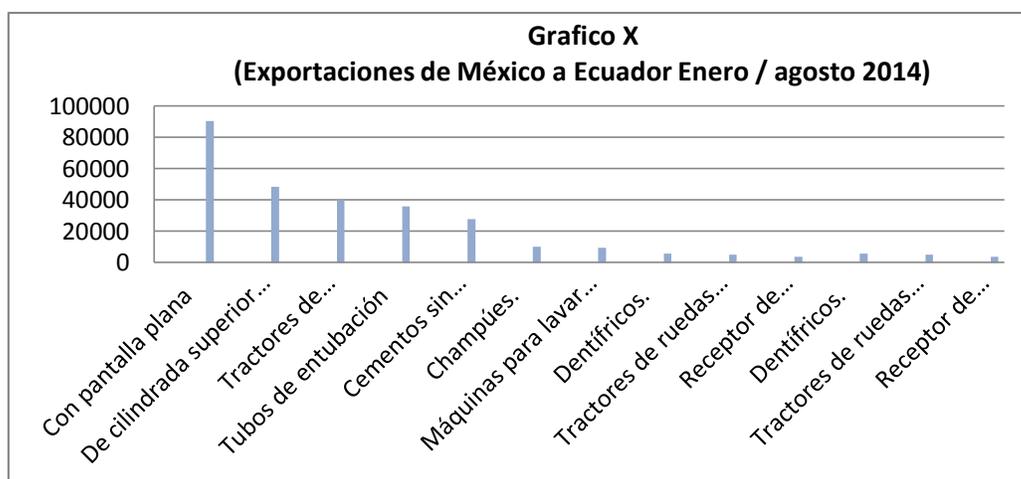
Ecuador tiene una gran ventaja comparativa y competitiva en la producción y exportación de cacao, el 70 por ciento de la exportación se destinó a países como Colombia, México, Estados Unidos y Argentina.

Hace un par de semanas apareció en los principales diarios de circulación nacional de México la noticia acerca de que la captura de sardina había descendido cerca del 30 por ciento, por ende esa es una oportunidad para Ecuador, el cual debería de aprovechar ese tipo de circunstancias a través del incremento de su exportación de sardina a México.

La producción de atún en Ecuador se ha incrementado en forma importante, de 1998 a la fecha creció cerca de un 70 por ciento, lo cual al ser un producto de exportación permite tener mayor producción para aprovechar el mercado internacional.

Ventajas de México

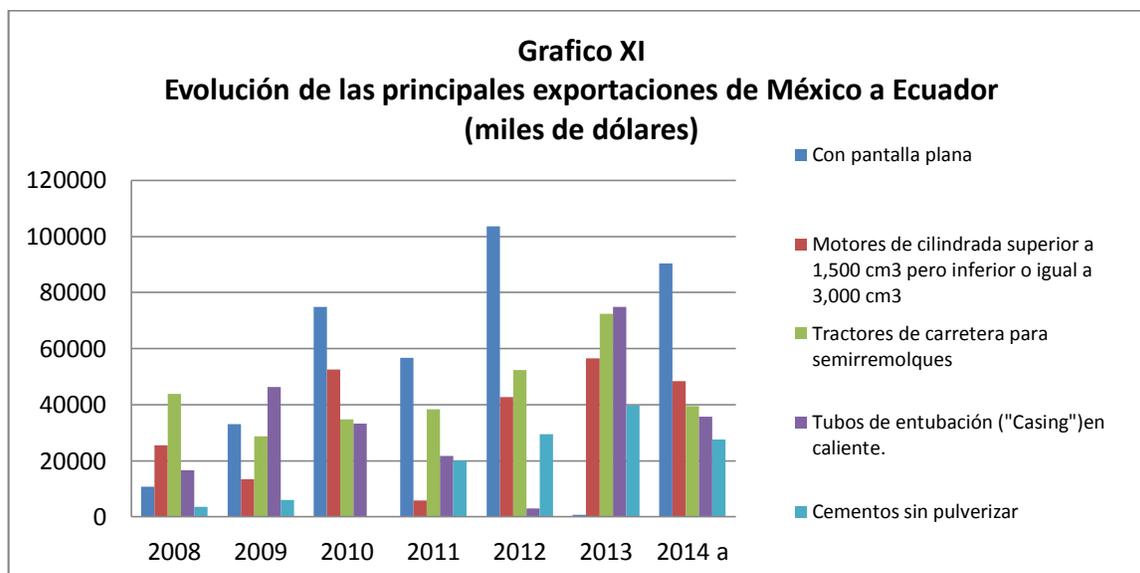
Las principales exportaciones de México a Ecuador se basan en pocos productos, destacan por importancia: las pantallas planas, los motores de cilindrada, tractores de carretera para semirremolques, tubos de entubación, cementos sin pulverizar, champús, máquinas de lavar ropa superior a 10 kilos, dentífricos, tractores de rueda, receptor de micro ondas. Como se detecta son productos que tiene implícito valor agregado.



Fuente: Elaboración personal con base en Secretaría de Economía con datos de Banco de México

Los cinco principales productos exportados por México a Ecuador muestran una evolución favorable a lo largo de los años, por ejemplo, los motores tuvieron un crecimiento en las

exportaciones, las cuales pasaron de 25 mil dólares en el año 2008 a 48 mil dólares en 2014 (enero-agosto), los tubos de entubación pasaron de 16 mil a 35 mil dólares y el cemento sin pulverizar pasó de 3 mil a 27 mil dólares.



(2014^a presenta datos de enero a agosto)

Fuente: Elaboración personal con base en Secretaría de Economía con datos de Banco de México

De los productos exportados de México a Ecuador, México es un país con fuertes ventajas en exportación mundial de pantallas planas, es el primer exportador mundial. En México se ubican empresas mundiales como Samsung, LG, Toshiba, Flaxconn, Flextronics e Intel.

En lo referente a tubos de entubación casing o de producción tubing, México tiene ventajas y amplia experiencia en su producción, son productos utilizados para la extracción de petróleo o gas. Otro producto importante es el cemento, en el cual México ocupa el sexto lugar mundial en la exportación de dicho producto. En lo referente a la producción y exportación de refrigeradores, México ocupa el primer lugar como exportador mundial y es el segundo exportador de lavadoras de 10 kilos o menos. En México se ubican empresas como LG, Whirlpool, Electrolux, Mabe y Haier.

Reflexiones finales

Ecuador y México se ofrecen oportunidades mutuas para que nuevos productos se exporten hacia los dos mercados, o los ya existentes incrementen su exportación. Existen productos bien posicionados en ambos países.

Como se detectó en la investigación, las exportaciones tradicionales de Ecuador hacia México muestran un buen desempeño comercial, sin embargo éstas no se encuentran diversificadas y además tienen poco valor agregado, ello si lo comparamos con lo importado desde México.

Consideramos que Ecuador tiene posibilidades para incrementar sus exportaciones a México, dichas oportunidades se basan en la disminución de aranceles, lo cual puede generar por ejemplo el incremento de las ventas de pisos y productos de madera de Ecuador hacia México, lo cual de alguna manera es frenado por la falta de un acuerdo comercial que incentive el intercambio mutuo.

Referencias

- Bianco C. (2007): "¿De qué hablamos cuando hablamos de competitividad?, Documento de Trabajo N° 31, marzo de 2007. Centro de Estudios sobre ciencias, Desarrollo y Educación Superior. Consultado en mayo de 2007. Disponible en http://www.centroredes.org.ar/documentos/documentos_trabajo/files/Doc.Nro31.pdf
- Dussel, E. Ser maquila o no ser maquila, ¿es ésa la pregunta?. Revista Comercio exterior, 2003, México
- Fajnzylber, Fernando. (1988): "Competitividad internacional, Evolución y lecciones", en Revista de la CEPAL, No 36, diciembre, Santiago de Chile. Pp 7-24
- Fagerberg, Jan. (1988). International competitiveness. The economic Journal Vol. 98 No num. 98, June, pp 355-374.
- Jones, Peter Teece and David J. Teece (1988): "The research agenda on competitiveness. A program of research for the Nation's business schools", en Antonio Furino (ed), Cooperation and Competition in the Global Economy: Issues and Strategies, Cambridge, MA: Ballinger, 1988, 352 pp
- Krugman, Paul., 2005, El internacionalismo moderno. La economía internacional y las mentiras de la competitividad, Biblioteca de Bolsillo, 2ª edic. Barcelona.
- Krugman, Paul. Competitiveness: A dangerous obsession. Foreign Affairs, vol. 73 NQ 2: 28-44, march/april, 1994.
- Porter, Michael. 1991, the competitive advantage of Nations . En Cynthia A. Montgomery, Porter, M. 1991, Strategy: Seeking and Securing Competitive Advantage, Harvard Business School Press pp 475
- Scott Bruce., George C. Lodge, Joseph L. Bower (1985): "US competitiveness in the world economy", Boston, MA: Harvard Business School Press. 543 pp ISBN 0875841600
- Tyson, Laura (1992) Trade conflict in high technology industries, Institute for International Economics, 3a Edic. Washington pp. 324.
- Villarreal, R. Rocío de V. (2002), México competitivo 2020, Edit. Oceano, México, 356 pp

2.3 ALIANZA ESTRATÉGICA ENTRE ORGANIZACIONES PÚBLICAS Y PRIVADAS PARA FORTALECER EL SISTEMA FINANCIERO POPULAR EN EL ECUADOR

* Dr. C. Raúl Vicente Andrade Merino³¹

**Dra. C. Mercedes del Carmen Franco Rodríguez³²

***Msc. Mauro Andrade Romero³³

RESUMEN

El estado ecuatoriano, a través de sus políticas públicas busca canalizar sus esfuerzos para construir una sociedad del buen vivir, donde se privilegie al hombre sobre el capital, como principio y fin de su gestión. Implementa políticas que intervienen en la disminución de la pobreza y desigualdad, creando condiciones propias para una sociedad justa, equitativa, con infraestructura en donde las personas se desarrollen de manera integral con salud y educación. En este sentido, ha propiciado también la construcción de viviendas, apoyándose en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, como brazo ejecutor de sus políticas crediticias para la adquisición de vivienda. El BIESS junto al Banco del Pichincha, son los principales actores como generadores de crédito para adquirir vivienda, sin embargo, las organizaciones del sistema financiero popular y solidario participan con la desventaja propia de sus instituciones; su limitado capital. El logro de alianzas estratégicas fortalece el dinamismo del mercado financiero.

PALABRAS CLAVE: finanzas populares, mutuales, cooperativas, cajas comunales, economía solidaria.

ABSTRACT

The Ecuadorian State, through its public policies seeks to channel its efforts to build a society of good living, where it favors the man on capital, as the beginning and end of his administration. Implements policies involved in the reduction of poverty and inequality, creating own conditions for a just, equitable, just society with infrastructure where people develop holistically with health and education. In this regard, it has also led to the construction of housing, based on the Ecuadorian Institute of Social Security, such executive arm of its lending for house purchase policies. The BIESS with Banco del Pichincha, are the main actors as sources of credit to purchase housing, however, popular organizations involved and supportive financial system to the disadvantage of their own institutions; their limited capital. Achieving strategic alliances strengthens the dynamism of financial markets.

KEYWORDS: popular finance, mutual funds, cooperatives, village banks, solidarity economy.

³¹ Profesor principal en la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Ecuador. E-mail: ra7m7@yahoo.com

³² Profesora auxiliar en la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad de Oriente, Santiago de Cuba, Investigadora del Centro de Estudios de Economía Aplicada. E-mail: mercedesf@eco.uo.edu.cu

³³ Master en Políticas Públicas y Desarrollo Económico. Profesor auxiliar de la Escuela Superior Politécnica del Chimborazo, Ecuador. E-mail: mauro_a@hotmail.com

Introducción

El estado ecuatoriano, implementa políticas públicas que intervienen en la disminución de la pobreza y desigualdad, creando condiciones propias para una sociedad justa, equitativa, en donde las personas se desarrollen de manera integral. En este sentido, ha propiciado también la construcción de viviendas, apoyándose en el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS), como brazo ejecutor de sus políticas crediticias para la adquisición de vivienda. El BIESS junto al Banco del Pichincha, representan la principal competencia de las organizaciones del sistema financiero popular y solidario que desarrollan su actividad en el financiamiento de la construcción de viviendas como es el caso de las mutuales en Ecuador.

El logro de alianzas estratégicas que garanticen a estas organizaciones la continuidad en el mercado financiero como constructor de proyectos de vivienda de interés social en concordancia plena con las políticas estatales, es imprescindible. La práctica de la gestión financiera con responsabilidad social empresarial y el hecho de comulgar en pensamientos y acciones, con la política permite identificar a las mutuales como actores del sector financiero popular y solidario. De ahí la propuesta de los autores, esclarece cómo pueden las mutuales convertirse en un aliado del estado ecuatoriano, realizando una alianza estratégica con el BIESS su principal competidor. La propuesta impulsada por el gobierno de Rafael Correa, parte de la regulación de los mercados financieros, la protección de la industria nacional, la sustitución de importaciones, los cambios en la matriz productiva y el empleo de una filosofía económica y política identificada con el estado de bienestar³⁴.

El sistema económico social y solidario está compuesto por organizaciones públicas, privadas y las organizaciones de la economía popular solidaria, como se aprecia en la figura 1. Esta última es reconocida programáticamente en la constitución ecuatoriana,³⁵ según el artículo 283, “la economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios.” Este nuevo subsistema se convierte en el más relevante y característico del Sistema Económico Social y Solidario, en julio del 2012 el sector financiero popular y solidario llegó a representar el 16,5% de los depósitos y el 23% de los préstamos, triplicando su participación en la cartera de créditos en los últimos cinco años, según datos del Center for Economic and Policy Research de los Estados Unidos de América.³⁶ La adscripción a este nuevo enfoque implica pensar en transformaciones consideradas por el neoliberalismo como utópicas. El reconocimiento de esta realidad sistemáticamente ignorada implica un reto importante y la creación de nuevas políticas públicas dirigidas a consolidar la Economía Social y Solidaria con carácter sistémico.

Fundamentación teórica

Las organizaciones que afirman su voluntad de cooperar caracterizan fundamentalmente las alianzas estratégicas, donde se combina rivalidad y cooperación, en el libro "Estrategia, Estructura, Decisión e Identidad" el grupo expertos Strategor³⁷ define las alianzas estratégicas como; "asociaciones entre varias empresas competidoras o potencialmente competidoras, que

³⁴Marty, David., “Ecuador: Las claves del milagro económico.”, www.economiccritica.net. Consultado 13 de enero 2014.

³⁵ Constitución Ecuatoriana 2008. www.asambleanacional.gov.ec. Consultado 13 de enero 2014.

³⁶Weisbrof, Mark; Johnston, Jake; Lefebure, Sthephen., “El New Deal de Ecuador: Reforma y regulación del sector financiero.”, Center for Economic and Policy Research., pp. 12, Washington, Estados Unidos de América, 2013.

³⁷seudónimo literario utilizado por profesores e investigadores de la Hautes Études Commerciales (HEC), creada en el año 1881 por la Cámara de Comercio e Industria de París.

prefieren llevar a cabo un proyecto o una actividad específica mediante la coordinación de las capacidades, los medios y los recursos necesarios en lugar de; competir unas con otras en el negocio en cuestión; fusionarse entre ellas o proceder a cesiones o adquisiciones de negocio."³⁸ Algunos investigadores han pretendido proponer métodos de uso universal para gestionar las alianzas estratégicas, sin embargo los estudios más recientes desarrollados por Strategor sugieren que deben desarrollarse soluciones específicas de acuerdo a las características de las organizaciones implicadas. La propuesta de un procedimiento de alianza estratégica entre una entidad Pública (BIESS) y una organización mutual resulta novedoso y sin antecedentes en el sistema financiero ecuatoriano.

La alianza puede reforzar la posición de una organización en un área determinada o ser un medio para abandonarla progresivamente, esta puede generar ventajas y desventajas para los implicados. La principal desventaja de las alianzas es que generalmente se utilizan para resolver problemas en el corto plazo, para alcanzar objetivos inmediatos y limitados; infravalorando las implicaciones estratégicas a largo plazo. Sin embargo son las ventajas de estas alianzas sobre otras formas clásicas de organizaciones como: fusiones, adquisiciones, crecimiento interno; las que las hacen atractivas. Las empresas aliadas pueden beneficiarse sin fundirse en una entidad más vasta conservando su autonomía, identidad y cultura. Las alianzas son reversibles (no son irrevocables) y ofrecen un margen de maniobra a las organizaciones implicadas. Todas estas ventajas se producen en el caso de la alianza entre las mutuales y el BIESS. La definición del sistema económico del Ecuador como social y solidario implica un cambio de la visión centrada en el mercado que privilegiaba el capital por encima de los seres humanos. La anterior visión relegó a un segundo plano a una serie de actores que ahora pasan a ser un eje fundamental en la concepción de la economía del país.

El artículo 311 de la constitución³⁹ dice: "El sector financiero popular y solidario se compondrá de cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro. Las iniciativas de servicios del sector financiero popular y solidario, y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas, recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, en la medida en que impulsen el desarrollo de la economía popular y solidaria." En la praxis esto se ha traducido en una mayor participación de las entidades financieras cooperativas en los préstamos. No obstante, más allá de las cooperativas, las denominadas finanzas populares solidarias (FPS) están compuestas por entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales y cajas de ahorro. Sin embargo, a pesar de la importancia de estos actores en la nueva concepción de la economía ecuatoriana, la memoria escrita vinculada a este tema es incipiente.

Entre los estudios realizados en esta temática destaca el libro de Miño⁴⁰, "La historia del cooperativismo en el Ecuador". Este autor expone el origen del cooperativismo, la conformación del sector en los gremios de trabajadores del puerto de Guayaquil y en las intermediaciones de Quito, por medio de las cajas de ahorro. Identificando la cooperación como

³⁸"Estrategia, Estructura, decisión, identidad. Política General de la Empresa.", Capítulo 10, pp. 213, Grupo de profesores de la Universidad HEC de París, España, 1995.

³⁹Constitución Ecuatoriana 2008. www.asambleanacional.gov.ec. Consultado 13 de enero 2014.

⁴⁰ Miño Grijalva, Wilson., "La historia de cooperativismo en el Ecuador.", Serie histórica de la Política Económica del Ecuador., www.politicaeconomica.gob.ec. Consultado 13 de enero 2014.

forma de acceso de amplios sectores sociales sobre todo en el campo del ahorro y crédito y del transporte. El autor da cuenta de los diversos actores que sientan las bases del crecimiento y desarrollo del sistema cooperativista actual; y el papel de pequeñas cooperativas rurales, los bancos comunales, las cajas de ahorro y otras asociaciones comunales. Por último, identifica el advenimiento de la Revolución Ciudadana con una ruptura histórica en el desenvolvimiento del sector y en la definición de sectores de la Economía Popular y Solidaria (EPS) y de las Finanzas Populares y Solidarias.

El establecimiento de un nuevo marco constitucional logrado por el movimiento Alianza País determina, a juicio de Miño, un profundo reordenamiento institucional. Con la derogación de la Ley de Cooperativas de 1966 y la expedición de la ley Orgánica de la Economía Social y Solidaria y el Sector Financiero Popular y Solidario, se impulsa de manera sistémica el predominio del ser humano en la economía y la sociedad. Con ese marco jurídico se produce un cambio conceptual, abandonando el concepto de economía social de mercado para asumir el de ESS. La nueva visión de la economía ecuatoriana privilegia el trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su gestión, por sobre la apropiación individual, el lucro y la acumulación del capital; dicha visión responde al socialismo del siglo XXI y a la llamada filosofía del buen vivir. Estas transformaciones han significado un reto que Miño identifica con la creación de una nueva arquitectura técnico-administrativa.

Sin embargo en este contexto las mutuales no son consideradas dentro del sistema financiero popular y solidario. En la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria tercer inciso, artículo dos⁴¹, se definen las organizaciones que conforman la economía popular y solidaria y el sector financiero popular y solidario; estableciéndose que sus disposiciones no serán aplicables a las mutualistas. De esta forma estas asociaciones son excluidas a pesar de sus modelos organizacionales basados en principios asociativos y solidarios e identificadas como entes privados.

A juicio de los autores de esta investigación, las mutuales deben ser reconocidas como actores del sistema financiero popular y solidario; con sus modelos empresariales genuinos pueden convertirse en organizaciones representativas de la ESS en el Ecuador. Para lograr este reconocimiento estas entidades deben crear nuevas estrategias que fortalezcan su dinámica organizacional original, autónoma y eficaz; y su filosofía de gestión basada en la solidaridad. El trabajo de las mutuales se rige por valores o principios que comulgan con las ideas de una ESS y que comprenden adhesión voluntaria, organización democrática, la independencia de los poderes públicos y privados establecidos, la no discriminación, la contribución económica acorde a los servicios brindados, la capitalización social de los excedentes, la educación social y mutual y la integración para el desarrollo.

Adicionalmente, presentan ventajas comparativas sobre las organizaciones gubernamentales y las organizaciones empresariales convencionales que pueden ser explicadas en esencia por su:

⁴¹ Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario. Registro Oficial No. 444, pp.3, Ecuador, 2011.

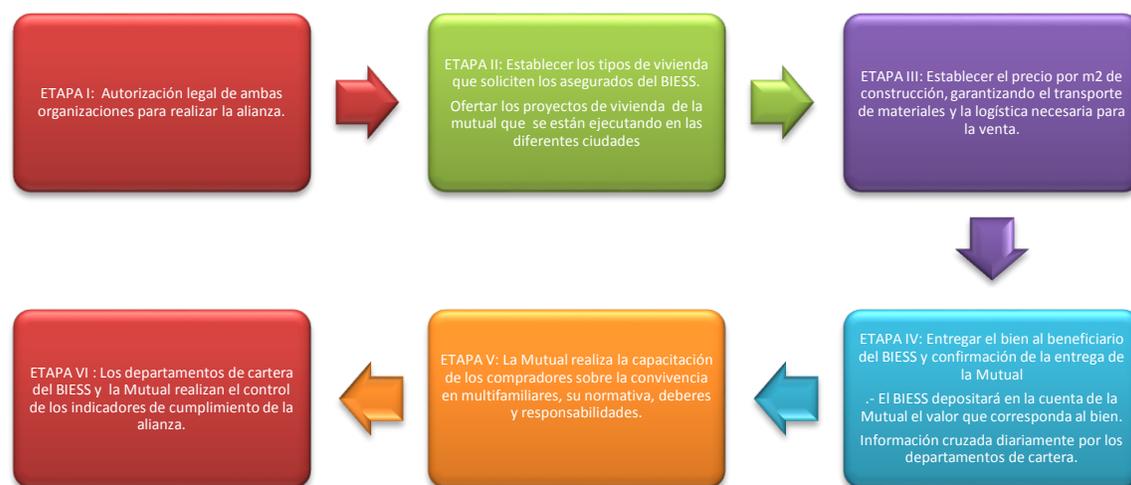
- Organización peculiar, que combina la jerarquía en la gestión ejecutiva con la adopción de decisiones democráticas; los asociados contribuyen en la gestión de dirección por su participación en las decisiones de manera democrática.
- Conjunción de intereses de sus miembros; las cuotas de participación e integración se utilizan para satisfacer objetivos solidarios de sus asociados.
- Capacidad de reducir riesgos para sus asociados; al existir una cuota de ingreso por asociarse, se minimiza el riesgo.
- Aptitud para llevar a cabo inversiones dependientes de las ayudas mutuas; capacidad de gestión de los recursos aportados por los asociados para satisfacer sus necesidades.
- Autonomía de gestión e independencia respecto a los poderes públicos; la independencia de la ayuda económica evita interrelaciones e injerencias estatales, permitiendo la toma de decisiones autónomas.

Estas ventajas permiten a las mutuales fortalecer su presencia y competitividad en el contexto empresarial, constituyéndose en una alternativa viable en la realidad económica ecuatoriana. No obstante, al ser consideradas entidades privadas de intermediación financiera, se lesiona su visión trascendental como integradora de una nueva sociedad, equilibrada y justa. A juicio de los autores, las mutuales pueden convertirse en actores importantes; su filosofía de integración de personas para satisfacer objetivos comunes, se identifica plenamente con la economía social. Además, estas instituciones pueden coexistir en el sistema financiero popular y solidario con pocos cambios, desconocerlas sería un error, ya que estas pueden transformarse en pilares para la construcción de la sociedad del buen vivir. En el caso ecuatoriano existen condiciones para el fomento de la ESS al ser reconocida como un sector y existir políticas públicas encaminadas a su fortalecimiento con un carácter sistémico. Sin embargo las mutuales que son reconocidas universalmente como referentes de la ESS y que pudieran convertirse junto a otros actores en un pilar importante para el desarrollo, han sido marginadas del sector financiero popular y solidario.

Resultados y discusión

Se propone un procedimiento para realizar alianzas estratégicas que ha quedado estructurado (ver figura 1) en seis etapas: Etapa I. Establecimiento de las condiciones de la alianza; Etapa II. Conciliar oferta y demanda de viviendas de ambas instituciones; Etapa III. Establecimiento de precios; Etapa IV. Venta de Viviendas; Etapa V. Capacitación de los compradores y Etapa VI. Control de Alianza.

Procedimiento para Alianza Estratégica BIESS – Mutual



Fuente : Figura 1. Procedimiento para la alianza estratégica BIESS-Mutual en el Sistema Financiero Ecuatoriano

La alianza también genera compromisos entre las organizaciones, en este caso:

- La mutual se compromete a construir proyectos de vivienda en los lugares que el BIESS considere prioritarios para su mercado objetivo.
- El BIESS se compromete a financiar el 100% del valor de la vivienda construida por la mutual a todos sus beneficiarios.

Cada aliado asume la responsabilidad de disímiles tareas relacionadas con la capacidad que posee; en este caso no hay necesidad de crear una filial en común, las tareas asumidas por cada aliado se muestran en la figura 2.

Esta alianza estratégica permite a las mutuales colocar los proyectos inmobiliarios en construcción; ampliar su mercado; mitigar su falta de liquidez y la ubica en una "zona de seguridad" protegiéndola de la competencia. El BIESS se favorece al mejorar la calidad de la oferta de viviendas para sus beneficiarios renovando la calidad del servicio que presta y capacitando a sus clientes en las normas de convivencia. A su vez ambas organizaciones contribuyen a disminuir las diferencias existentes entre la oferta y la demanda de vivienda; optimizando la política pública de ofertar crédito para vivienda.

Las organizaciones que emprenden alianzas deben prever los efectos de las mismas para cada entidad implicada. La alianza BIESS-Mutuales genera beneficios para ambas instituciones, no

obstante, la etapa seis del procedimiento propone indicadores que permiten el control de la alianza. Para controlar el desarrollo de la alianza se propone aplicar la herramienta lista de chequeo. La misma permite realizar un análisis sobre el desenvolvimiento de la alianza y realizar un análisis cualitativo de la misma, lo que posibilita:

- Instrumentar un enfoque proactivo en el desarrollo de la alianza.
- Emitir juicios críticos.
- Contribuir a la sostenibilidad de la alianza en términos de cumplimientos de sus objetivos y beneficios mutuos.

Para realizar el control de la alianza se proponen los siguientes indicadores de cumplimiento:

1.- Porcentaje de cumplimiento de los compromisos de la alianza entre las mutuales y el BIESS.

$$Ic = 1 - \frac{\text{Total de compromisos incumplidos}}{\text{Cantidad total de compromisos concertados}} * 100 \quad (1.1)$$

Dónde:

Ic: Porcentaje de cumplimiento de la alianza.

El indicador permite valorar el porcentaje de cumplimiento de los compromisos contraídos entre ambas instituciones.

2.- Estabilidad de la alianza entre la mutual y el BIESS.

$$Ea = 1 - \frac{\sigma}{\bar{x}} \quad (1.2)$$

Dónde:

σ : Promedio de desviaciones en el periodo analizado con relación al número promedio de cumplimiento de los compromisos.

\bar{x} : Valor medio del cumplimiento de los acuerdos de la alianza en el período analizado.

Mientras más próximo se encuentre a uno el valor del indicador más estable será la alianza establecida entre ambas instituciones.

Para evaluar el rendimiento de la alianza se proponen los indicadores siguientes:

3.- Porcentaje de incremento de la liquidez.

$$IL_i = \left(\frac{L_i}{L_{i-1}} - 1 \right) * 100 \quad (1.3)$$

Dónde:

L_i : Liquidez en el período i , igual a los fondos disponibles del período entre el total de depósitos a corto plazo.

Este indicador permite calcular la variación que se ha producido en el periodo de análisis en términos porcentuales, si la variación es positiva indica un incremento de la liquidez, y si es negativa una disminución en el período i .

4.- Porcentaje de incremento de la eficiencia.

$$IE_i = \left(\frac{E_i}{E_{i-1}} - 1 \right) * 100 \quad (1.4)$$

dónde:

E_i : Eficiencia en el período i , igual a los gastos de operación del período entre el total de activos.

Este indicador permite evaluar el efecto de la alianza sobre la eficiencia, calculando la proporción en la que han variado los gastos de operación con relación al total de activos en el período de análisis.

5.- Porcentaje de familias capacitadas en programas de buena vecindad.

$$If = \frac{\text{Total de familias capacitadas}}{\text{Cantidad total de compradores}} * 100 \quad (1.5)$$

dónde:

If: Porcentaje de familias capacitadas.

6.- indicador de la variación del número de clientes.

$$C_i = \left(\frac{C_i}{C_{i-1}} - 1 \right) * 100 \quad (1.6)$$

dónde:

C_i : Cantidad de clientes en el período i .

Los indicadores If y C_i permiten evaluar si como resultado de la alianza, ha crecido la proporción de familias capacitadas en los programas de buena vecindad de la mutual y si se ha incrementado el número de cliente, respectivamente.

Con el cálculo de los indicadores propuestos en la etapa de control se garantiza que la alianza mantenga un enfoque proactivo contribuyendo a la sostenibilidad de la misma.

Conclusiones

1. La Alianza estratégica BIESS-MUTUAL incrementa el limitado capital de estas organizaciones, permitiéndoles fortalecer su gestión solidaria en el financiamiento para la adquisición de vivienda.
2. Los indicadores diseñados tanto para el control de la alianza con el BIESS son contribuciones importantes que permiten calcular la incidencia del subsistema mutual en el sector financiero.

Referencias Bibliográficas:

- Agenda de la Revolución y de la Economía Popular y Solidaria. 2011-2013. Ministerio de Inclusión Económica y Social. Ecuador, 2011.
- Andrade Merino, Raúl Vicente., "Las mutuales en el Sistema Financiero Ecuatoriano, Retos y Perspectivas.", Revista Científica Aplicada mkt Descubre Comercialización Investigación y Negocios. ISSN-1392-7352. Vol. III, pp. 25-36. Ecuador, diciembre 2013.
- Andrade Merino, Raúl Vicente; Franco Rodríguez, Mercedes del Carmen; Andrade Romero, Mauro., "Las mutuales, sus modelos de gestión empresarial y su papel como dinamizadoras del desarrollo local." VI Taller de Información y Gestión

- Tecnológica INFOGEST. Innovación, Gestión Empresarial y Desarrollo. Cuba. ISBN 978-959-234-079-4., noviembre 2013
- Andrade Merino, Raúl Vicente; Franco Rodríguez, Mercedes del Carmen., "Las mutuales, instituciones representativas de la Economía Social y su papel como dinamizadoras del desarrollo local." Revista Investigación y Saberes. Vol. II No 2, pp. 36-54. Universidad Técnica de Esmeraldas, Ecuador. Enero 2014.
- Armendáris Naranjo, Oscar., Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador. Dirección Nacional de Estudios., "Comportamiento del sistema financiero Ecuatoriano. Periodo diciembre 2011- diciembre 2012".
- Blas, José Castelli., "Mutualismo y mutualidades". Intercoop Editora Cooperativa Ltda. Buenos Aires, 1985.
- Boron, Atilio., "Socialismo del Siglo XXI.", Ediciones Luxemburgo, 2009.
- Coraggio, José Luis., "Tres Corrientes de la ESS.", Revista temas, No 75, pp. 4, Julio-septiembre 2013.
- Defourny, Jacques., "La larga marcha del concepto de economía social", Economía Social. Precisiones conceptuales y algunas experiencias históricas. Ediciones Altamira. Argentina, 2003.
- Guerra, Pablo., "legislaciones sobre ESS en América Latina y el Caribe." Revista temas, No 75, pp. 45, Julio-septiembre 2013.
- Jiménez Gil, William., "La figura mutualista herramienta flexible en el desarrollo de empresas de economía solidaria.", Colombia, 2001.
- Laspiur, Alfredo., "El concepto de Economía Social Cambios y desafíos futuros.", Ponencia Universidad Católica de Santa María de Buenos Aires. Argentina, 2005.
- Laville, Jean, Louis., "Introducción- Un enfoque europeo.", Economía Social y Solidaria: una visión europea., Altamira, Buenos Aires, 2004.
- Ley de Mercado de Valores., codificación., La Comisión de legislación y codificación del Congreso Nacional., Ecuador, Enero 2006.
- Ley General de Instituciones del Sistema Financiero., Ecuador, Mayo 1994.
- Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario., Registro Oficial No. 444, Ecuador, 2011.
- Miño Grijalva, Wilson., "La historia de cooperativismo en el Ecuador.", Serie histórica de la Política Económica del Ecuador., "www.politicaeconomica.gob.ec/wp-content/Consultado 13 de enero 2014.
- Plan Nacional para el Buen Vivir 2009-2013., Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo., Capítulo 3.1. Aproximaciones al concepto del buen vivir. Quito, Ecuador, 2009.
- Strategor., "Estrategia, Estructura, Decisión, Identidad. Política General de la Empresa.", Grupo de profesores de la Universidad HEC de Paris, España, 1995.
- Torrenbó y Coder, José., "Instituciones de economía social. Cooperativas, mutualidades y sindicatos.", Sucesores de Manuel Soler, Barcelona-Buenos Aires, sin año de edición.
- XIX., México, 2002.

2.4 LA POLÍTICA NACIONAL DE VIVIENDA SOCIAL Y LOS GOBIERNOS AUTÓNOMOS DESCENTRALIZADOS EN EL ECUADOR

Econ. Roberto Javier Dávila Cedeño Mg. Ap.

Universidad Técnica de Manabí.

rdavila@utm.edu.ec

Resumen

El artículo está basado en las experiencias de varios trabajos realizados por el autor, utilizando el método de investigación científica descriptiva, explicativas y del estudio académico profesional en el sector público del Ecuador en temas de vivienda social y competencias.

Se han tomado como base las consultorías, intercambios académicos– profesionales en el sector público – privado nacional. Esto ha permitido reflexionar sobre los principales obstáculos que enfrenta el estudio del tema de vivienda social y el papel que deben jugar los Gobiernos Autónomos Descentralizados en el País para bajar el déficit de vivienda, dejando como resultado un modelo administrativo para la gestión e intervención de los autores que permita armar estrategias de intervención social relacionados a la vivienda.

Palabras claves

Déficit inmobiliario, GADs, buen vivir, estrategias, modelo de gestión

Abstract

The article is based on the experiences of several works by the author, using the method of descriptive, explanatory and professional academic study in the public sector of Ecuador on issues of social housing and scientific research skills.

They have been based consultancies, academic exchanges - professionals in the public sector - private national. This has allowed to reflect on the main obstacles to study the issue of social housing and the role to be played by autonomous governments in the country to lower housing deficit, leaving as a result a management model for the management and intervention allowing authors build social intervention strategies related to housing.

Keywords

Housing deficit GADs , good living , strategies , management model

Introducción

La política social implementada desde el Gobierno Central en el Ecuador tiene varias aristas, entre las cuales se encuentra el reducir el déficit de vivienda en el país, enfocándose de manera especial en los sectores más desprotegidos de la sociedad, para lo cual el Gobierno establece varios mecanismos de ayuda como el bono de la vivienda y créditos especiales para este fin, así mismo se trazan objetivos y metas, las mismas que de acuerdo a los resultados no han sido totalmente satisfactorias, en el análisis se consideran a los actores involucrados y el rol de estos en el proceso de cumplimiento de dichas metas.

Las estrategias del gobierno para el fin determinado han resultado insuficientes a pesar de las inversiones realizadas y las soluciones habitacionales construidas, las causas que determinan este no cumplimiento a las intenciones gubernamentales están en la poca y casi nula asociatividad para poder articular los productos sociales que oferta el Gobierno a esta arista social establecida en el tema de vivienda con el sector de la construcción, Gobiernos Autónomos descentralizados (GADs) y los demás actores vinculados al Ejecutivo, donde cada quien de manera casi aislada ha ido en busca de oportunidades puntuales de acuerdo a su propia actividad e interés, dejando de lado el Plan Nacional del Buen Vivir, de allí que los Gobiernos Autónomos Descentralizados deben aceptar responsabilidades sociales para sumarse a este proyecto de reducción del déficit de vivienda en el país.

Uno de los objetivos fundamentales de este estudio es establecer estrategias de intervención de los GADs, para que estos inserten en sus planes operativos de planificación anual la construcción de viviendas populares articuladas a todos los productos de carácter social que el gobierno central ofrece desde sus distintos ministerios y que son promocionados desde la misma Presidencia de la República mediante programas masivos de vivienda popular. Otro objetivo contempla la entrega de herramientas administrativas organizacionales que permitan la viabilidad para que los municipios desarrollen programas de vivienda social que permitan bajar el índice del déficit de las mismas en el país.

Investigación científica

Para referenciar algunos casos de déficit de vivienda en varios países de Latinoamérica tenemos:

Un informe del Municipio de Rosario en Argentina indica que la construcción del Parque Habitacional Wilde y Newbery de la ciudad de Rosario fue auspiciado por el Municipio de la localidad, en el cual se establecieron varias formas de trabajar de manera articulada y el objetivo fue diversificar los programas de vivienda, a los efectos de favorecer el desarrollo de un proceso de integración social.

Según informe publicado por la Alcaldía de Sucre del Estado de Miranda en Venezuela en <https://alcaldiamunicipiosucre.gob.ve/gobierno-municipal/institutos/instituto-municipal-de-vivienda-y-habitat-imvih/>, recuperado Octubre 2014 “el Instituto Municipal de Vivienda y Hábitat (IMVIH) del Municipio fue creado conociendo la necesidad de establecer espacios públicos de calidad, generando estrategias que garantizan su accesibilidad y sustentabilidad, gracias al trabajo conjunto con la ciudadanía, para lograr una verdadera integración social. El IMVIH busca promover y ser el ente conector entre la política de vivienda y hábitat del Municipio Sucre del Estado Miranda y las comunidades organizadas o en vías de organización,

mediante la realización y canalización de obras y programas, orientando la solución de los problemas en materia de vivienda de los habitantes del Municipio, a través de la asistencia técnica integral de los aspectos sociales, legales, técnico-constructivos, económico-financieros y urbanísticos”.

Según el Ministerio de Vivienda de España “Un rasgo diferencial del último auge inmobiliario respecto a los precedentes en España, ha sido el mayor afán de comprar viviendas como inversión, unido a la mayor presencia de compradores extranjeros. Cuando las gestoras de inversiones pasaron a ofrecer, junto a los productos financieros, productos inmobiliarios que se podían comprar sobre el papel, el mercado inmobiliario español pasó a competir con los mercados financieros a la hora de atraer el ahorro de los potenciales inversores. Así, la crisis bursátil de principios de siglo (2000-2003), unida a las sucesivas rebajas del tipo de interés, influyeron de forma importante, ya que generaron una gran cantidad de dinero dispuesto a invertirse en terrenos e inmuebles. De otro lado, se promovió mucha vivienda libre en propiedad como objeto de inversión directa de los propios hogares, que se apoyaba en un sistema de crédito hipotecario muy desarrollado.

Con todo ello, España ha cubierto sobradamente el déficit de viviendas con relación a la población, pero no las necesidades de vivienda de ésta, habida cuenta que las fuertes subidas de precios se han simultaneado con una presencia cada vez menos significativa de la vivienda social. Por otra parte, España se sitúa a la cabeza de los países de su entorno en viviendas secundarias y desocupadas. Uno de los objetivos centrales de la actual política de vivienda se centra, por tanto, en potenciar la vivienda social, no tanto mediante nuevas promociones, como reutilizando el gran stock de inmuebles y viviendas desocupadas o secundarias. A la vez, el establecimiento de reservas de suelo con uso residencial, en un porcentaje determinado legalmente, para la finalidad específica de construcción de viviendas sujetas a algún régimen de protección pública, constituye también un instrumento eficaz encaminado a fines específicos como el fomento de la vivienda para el uso, frente a la vivienda como mera inversión, la vivienda social, frente a la vivienda libre y la vivienda en alquiler, frente a la vivienda en propiedad.”(Libro Blanco de la Sostenibilidad en el Planeamiento Urbanístico Español)

La oficina municipal de la vivienda de San Felipe en Chile manifiesta en su portal web que se creó una oficina de apoyo a la vivienda social y se estableció como un organismo que fue creada, mediante convenio entre el servicio de vivienda y urbanización V Región y la I. Municipalidad de San Felipe. Su objetivo principal es promover y desarrollar proyectos habitacionales enmarcados en el ámbito de la vivienda social.

Con la finalidad de entregar un servicio especializado e integral a la comunidad, la Municipalidad firmó un convenio marco con el Ministerio de Vivienda y Urbanismo, que faculta a esta corporación para presentar proyectos habitacionales en las distintas modalidades del Programa Fondo Solidario de Vivienda, acreditándose como una entidad de gestión inmobiliaria social. <http://sanfelipedeconcagua.cl/sf/oficina-municipal-de-la-vivienda/>

¿Que es vivienda social?

En la cumbre del Parlamento Andino (2012) la vivienda social (VS) se define como una solución habitacional destinada a cubrir el problema de déficit presente en las áreas más deprimidas socialmente cuyas familias permanecen en condiciones económicas apremiantes.

“La calidad de la vivienda es uno de los indicadores más claros sobre el nivel de vida de la población, ya que existe una estrecha relación entre la calidad de la vivienda y el ingreso recibido por cada familia.

El rápido crecimiento de la población ha traído consigo una fuerte demanda de viviendas y un alto déficit de las mismas, especialmente en términos cualitativos. Las viviendas rurales son generalmente construidas de madera con techos de paja o zinc, con escasos cuartos y carentes de los más elementales servicios. Por lo general las condiciones del desarrollo urbanístico en sectores de escasos recursos son precarias en cobertura y calidad de los servicios públicos, la misma vivienda y las condiciones de los suelos. Por otro lado, el crecimiento está determinado por un excesivo desorden administrativo, donde hay un total descontrol de las autoridades al no existir planeación urbana coherente con las necesidades de la población.

Este concepto de calidad habitabilidad se refiere al tanto al conjunto de condiciones físicas, como las no físicas, que permiten la permanencia de las personas en un lugar. Entre las condiciones físicas se encuentran todas aquellas referentes al proceso de transformación del territorio y el ordenamiento espacial de las relaciones internas y externas del elemento humano, la construcción del cuerpo físico que alberga las actividades y las personas y la delimitación física del ámbito individual y colectivo. La transformación arquitectónica es precisamente la encargada de proporcionar estas condiciones físicas del hábitat cultural del ser humano.” (Saldarriaga, 1981, p.57)

Según la III Cumbre Social Andina organizada por la Comisión Quinta del Parlamento Andino, publicado www.parlamentoandino.org/csa/, hoy en día mitad de la población global vive en pequeñas y grandes ciudades y los estudios muestran que las ciudades abrigarán dos tercios de la humanidad en poco más de una generación. En los Países Miembros de la Comunidad Andina, la vivienda de interés social es uno de los asuntos de política social más delicados tanto en términos técnicos como legales, debido a que está vinculada a prácticas clientelistas e intereses de élites empresariales. Por ello, el correcto uso de suelo para VIS es un asunto que origina muchos conflictos políticos y judiciales.

Algunas estadísticas sobre vivienda en América Latina (AL):

Alrededor de 25 millones de viviendas no poseen agua potable y un tercio del parque habitacional urbano no dispone de sistema de alcantarillas.

El 60% de las familias poseen viviendas adecuadas.

El 22% vive en habitaciones que requieren mejoras y el 18% necesita casa nueva.

Según el Relator Especial de Vivienda para Hábitat ONU, entre los años 1990 y 2000, el déficit de vivienda en América Latina aumentó de 38 a 52 millones de viviendas. Este es en parte causado por la disminución del gasto público en vivienda social en ciertos países de la región.

Hay 127 millones de personas viviendo en asentamientos informales.

Los incrementos de valor de la tierra asociados a los procesos informales de ocupación del suelo genera aumentos de precio que varían de un 50% a un 110% (Smolka, 2005).

Según el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), para 2030 la región tendrá aproximadamente 609 millones de habitantes, con una tasa de urbanización superior al 80%.



Fuente: BID (Banco Interamericano de Desarrollo)

Según el Banco del Pacífico el déficit habitacional en Ecuador se estima en 1,2 millones de viviendas, que incluyen las que están en situaciones precarias. La necesidad de viviendas nuevas es de 700 mil unidades a nivel nacional

1. El déficit cualitativo habitacional en el Ecuador continúa siendo alto. Aproximadamente el 45% de las viviendas en el país carecen todavía de agua potable y alcantarillado, y dos tercios de ellas sufren de al menos una deficiencia en los ocho indicadores analizados.

2. Sin embargo, la mejora en las condiciones habitacionales del Ecuador ha sido continua desde 1982, y ha sido mayor en el último intervalo censal (2001-2010), logrando una reducción del déficit de casi 10%, equivalente al doble de las mejoras alcanzadas durante los intervalos censales anteriores.

3. Sobresalen también grandes diferencias regionales en las condiciones habitacionales. Mientras en el área urbana la mitad de las viviendas son adecuadas, en el campo apenas el 8% alcanza esta condición. Las regiones más afectadas son la Amazonía, con un déficit del 84%, Galápagos con 82% y la Costa con 71%. Solamente la Sierra se destaca por sus condiciones comparativamente mejores. La Costa rural presenta tanto las mayores carencias como los menores avances.

4. Solamente en la Sierra urbana se alcanzan condiciones habitacionales claramente ventajosas, con un 67% de viviendas adecuadas, y una mejora de casi 13% en el último intervalo censal

Esta información está tomada de los datos que proporciona el INEC. (Censos de Población y Vivienda, 1982, 1990,2001, 2010.)

Ordenamiento territorial de las ciudades

La falta de oportunidades laborales en el país y la búsqueda de mejores condiciones de vida, hace que mucha gente emigre a centros más poblados, donde tener vivienda se convierte en una de las prioridades de las personas y debido al déficit existente de estas se van formando los llamados cordones de pobreza en las periferias de las ciudades, carentes también, de servicios básicos requeridos para la subsistencia mínima de estas zonas periféricas. La necesidad de estos asentamientos humanos por tener un techo en que ampararse, los obliga a construir viviendas de una manera desordenada en terrenos invadidos generando desorden social provocando además desajustes en el ordenamiento territorial y en el plan regulador para el desarrollo armónico de las ciudades.

La manera de cómo se podría mitigar este problema, ha sido analizada por el Gobierno Central, ya que dentro de sus planes operativos y agenda de desarrollo, el tema de vivienda ha sido un puntal, a través del bono de desarrollo urbano y vivienda. El Gobierno Nacional impulsa mediante organismos gubernamentales como BEDE, BIESS, MIDUVI, DINCE, MIES, CONADIS, Cooperación internacional y otros, programas de desarrollo y habitad con un enfoque de tipo social buscando equidad de oportunidades en este tema especialmente para la población de menores recursos, para esto es necesario la cumplir con las ley, normas, procedimientos estratégicos creativos, que permitan bajar el déficit habitacional y dar solución al índice de afección social existentes, donde los Gobiernos Locales también deben formar parte activa de esta política de estado de manera directa, ciudades como Guayaquil y Quito han dado muestra de aportar en la solución a este problema con planes y programas habitacionales como por ejemplo Victoria del Sur y Mucho Lote respectivamente, sin embargo hay otras que no han planificado aún ninguna manera de intervención directa sobre este tema.

Situación real de vivienda en el Ecuador

Es importante analizar el déficit de vivienda general del país, en el último censo nacional del año 2010,(INEC 2010), se establecieron los siguientes datos:

Los hogares están conformados en promedio por 4.5 personas, sin embargo, el tamaño familiar varía entre las distintas zonas y regiones del país. Así, en las zonas urbanas, las familias son menos numerosas (4.3 miembros), especialmente en la región de la sierra, mientras que en zonas rurales dispersas, el tamaño familiar promedio se eleva a casi a cinco miembros por hogar, y más en la región del oriente del país. El tema de vivienda social ha sido objeto de múltiples propuestas a través del tiempo, sin embargo no logra ser resuelto. En los países de América Latina y el Caribe, de acuerdo con cifras manejadas por el Banco Interamericano de Desarrollo (2012), un total de 59 millones de personas carecen de vivienda adecuada.

El Ecuador es un referente de esta realidad, de acuerdo a los datos obtenidos por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC, 2011) en el último censo de Población y Vivienda

en el 2010, el déficit cuantitativo reportado es de 18,88 %, mientras que el déficit cualitativo de vivienda se sitúa en un 33,12%, lo que significa que un total del 52% de la población tiene algún tipo de problema respecto del lugar en el que habita. Ante estas cifras, que no son nuevas, sino que lamentablemente se vienen arrastrando desde hace muchos años, diferentes iniciativas han surgido para tratar de subsanar este problema social por escases de vivienda

La desigualdad en los ingresos promedios o gastos familiares en las diversas zonas o regiones del país también tienen su incidencia en el tamaño de la familia, siendo que a mayores ingresos estas tienden a ser más reducidas. Así, en las zonas urbanas, donde las familias gozan de mayores ingresos, no debe sorprender que el tamaño de las familias sea menor al de zonas rurales amanzanadas y dispersas o zonas de mayor pobreza relativa. Además, al comparar los hogares dentro de una misma zona, se puede comprobar que a mayor ingreso, es decir deciles más altos, el tamaño de la familia tiende a ser menor tanto para las familias urbanas como las rurales. Según manifiesta PG Gonzaga Ortega(2012), el Ecuador tiene un déficit habitacional de 1´200.000 viviendas, cifra que aumenta cada año, según datos del Ministerio de Vivienda. El dato es alarmante comparado con otros países andinos, según la directora nacional de Hábitat para la Humanidad.

Según el análisis, la falta de una política de vivienda en el país no permite responder a la demanda nacional.

Marco Jurídico

Según La del Ecuador del 2008 en el Art. 14 se reconoce el derecho de la población a vivir en un ambiente sano y ecológicamente equilibrado, que garantice la sostenibilidad y el buen vivir, *sumak kawsay*, en la sección sexta hábitat y vivienda el Art. 30 establece el derecho de las personas a un hábitat seguro y saludable, y a una vivienda adecuada y digna, con independencia de su situación social y económica. Entre otros artículos relevantes de la Constitución en la sección cuarta hábitat y vivienda en su Art. 375 establece que el Estado, en todos sus niveles de gobierno, garantizará el derecho al hábitat y a la vivienda digna.

El Art. 376 de nuestra Constitución hace referencia que para hacer efectivo el derecho a la vivienda, al hábitat y a la conservación del ambiente, las municipalidades podrán expropiar, reservar y controlar áreas para el desarrollo futuro, de acuerdo con la ley. Se prohíbe la obtención de beneficios a partir de prácticas especulativas sobre el uso del suelo, en particular por el cambio de uso, de rústico a urbano o de público privado.

Es importante anotar que el Código Orgánico de Organización Territorial y Descentralización en su artículo **147. En referencia al ejercicio de la competencia de hábitat y vivienda.**- establece que el Estado en todos los niveles de gobierno garantizará el derecho a un hábitat seguro y saludable y una vivienda adecuada y digna, con independencia de la situación social y económica de las familias y las personas.

El gobierno central a través de los organismos responsables dictarán las políticas nacionales para garantizar el acceso universal a este derecho y mantendrá, en coordinación con los gobiernos autónomos descentralizados municipales, un catastro nacional integrado georeferenciado de hábitat y vivienda, como información necesaria para que todos los niveles de gobierno diseñen estrategias y programas que hagan interrelación entre vivienda, servicios,

espacios, transporte públicos, equipamiento, gestión del suelo y de riegos, a partir de los principios de universalidad, equidad, solidaridad e interculturalidad.

Los planes y programas desarrollarán además proyectos de financiamiento para vivienda de interés social y mejoramiento de la vivienda precaria, a través de la banca pública y de las instituciones de finanzas populares, con énfasis para las personas de escasos recursos económicos y las mujeres jefas de hogar. Es importante citar el marco jurídico existente y vigente, para poder establecer una propuesta que sea considerada por todos los actores involucrados para establecer asociatividades importantes dentro del marco legal, que permita establecer estrategias de desarrollo sostenibles y sustentables con el fin de atacar el déficit de vivienda en el país, pero también con el fin de consolidar a los sectores de la construcción, social, productivo entre otros, que son parte de las políticas públicas que promueve el Gobierno Central

Análisis técnico social

Priorizar las elección de los beneficiarios de la gestión por parte de los Gobiernos Autónomos Descentralizados en los proyectos inmobiliarios que se vayan a ejecutar merece tener un análisis profundo basado en normas y principios que rigen en diferentes organizaciones nacionales e internacionales de las cuales el Ecuador forma parte, para que se canalice la ayuda a quien más la necesita, además es política de Estado el apoyo a la consecución del buen vivir y que sus ciudadanos tengan acceso a una vivienda digna.

Principios del Hábitat de la Organización de Naciones Unidas (ONU).

Las disposiciones contenidas en la presente Ley ONU (2007), sistemas de información - principios de hábitat persiguen lograr asentamientos humanos más seguros, saludables, habitables, equitativos, sostenibles y productivos, aprovechando sus potencialidades, preservando su diversidad, mejorando el nivel de su calidad de vida, impulsando su desarrollo sostenible, combatiendo el deterioro de sus condiciones, protegiendo eficazmente a los grupos vulnerables y desfavorecidos y a los pueblos indígenas, tomando en cuenta sus patrones de asentamiento y diseño de viviendas, equilibrando la relación campo-ciudad, haciendo más atractivas las zonas rurales, ampliando la oferta de vivienda asequible, promoviendo la creación de entornos salubres, satisfaciendo progresivamente el derecho a la vivienda, adoptando la estrategia de habilitación, fortaleciendo capacidades, conocimientos y tecnología, conservando y mejorando los valores patrimoniales y movilizandolos recursos nacionales e internacionales para un financiamiento adecuado, basándose en los principios internacionales de asentamientos humanos equitativos, erradicación de la pobreza, desarrollo sostenible, calidad de vida, familia - unidad básica de la sociedad constructora de asentamientos-, participación comunitaria, asociación, solidaridad, cooperación, cogestión, asistencia y salvaguarda de los intereses de las generaciones futuras. Ámbito de aplicación.”

El régimen prestacional de vivienda y hábitat garantiza el derecho a las personas dentro del territorio nacional a acceder a las políticas, planes, programas, proyectos y acciones que el Estado desarrolle en materia de vivienda y hábitat, dando prioridad a las familias de escasos recursos y otros sujetos de atención especial definidos.

La naturaleza social de la presente intervención de las municipalidades está basada en su carácter estratégico y de servicio público no lucrativo de acuerdo a los principios constitucionales de justicia social, igualdad, equidad, solidaridad, progresividad, sostenibilidad y participación, a los fines de asegurar el desarrollo humano integral y la consolidación del individuo, la familia y la comunidad; el fomento y producción de trabajo no tradicional a través del diseño, planificación, producción, desarrollo, mejora y adjudicación de vivienda y hábitat dignos; y el logro de asentamientos humanos equitativos y sostenibles.

Carácter estratégico

El carácter estratégico de intervención para solicitar competencias de vivienda municipal se fundamenta en el marco político social, que busca la transferencia de poder a la ciudadanía a través del flujo de recursos al usuario y el respeto a sus requerimientos mediante una organización sistémica, donde grupos e individuos que participan en el sector se estructuran en conjuntos de relativa homogeneidad: público, privado, usuarios organizados, o no, en comunidades y otras formas de asociación, con características y condiciones para su desempeño preestablecidos e interconectados para el flujo eficiente y eficaz de recursos y demandas, bajo procesos de evaluación y control de decisiones a todos los niveles de actuación. La aplicación de la solicitud de la competencia de vivienda y hábitat está basado en los principios constitucionales de descentralización, desconcentración, equidad, participación protagónica, deliberativa y autogestionaria, corresponsabilidad, cooperación, armonía con los recursos naturales, respeto a la cultura de los pueblos, desarrollo sostenible, justicia social, coordinación, concurrencia, bidireccionalidad, transparencia, eficacia, eficiencia, contraloría social, gobernabilidad territorial para la vivienda y hábitat dignos.

Condición no lucrativa

De acuerdo a Constitución (2008) la condición de servicio público de carácter no lucrativo se fundamenta en la obligación constitucional intransferible que tiene el Estado de garantizar el derecho a la vivienda y hábitat dignos y asegurar su protección en situaciones de contingencias sociales. Los recursos financieros destinados a vivienda y hábitat no podrán ser destinados a otros fines y deben ser reinvertidos en beneficio colectivo, utilizados con eficacia, eficiencia, pulcritud y transparencia. Se define como prioridad a grupos vulnerables, además que constitucionalmente toda persona tiene derecho a acceder a una vivienda y hábitat dignos a partir de un tratamiento con criterio de justicia y equidad. Es deber del Estado y en este caso del Gobierno municipal brindar protección especial a las personas o familias que no tengan ingresos, de menores recursos o de mayor necesidad, así como proteger a los sectores sociales vulnerables, en razón de la edad, situación de discapacidad y condición de salud. Igualmente, adoptará medidas orientadas a garantizar este derecho a los pueblos y comunidades indígenas y montubias.

Los Beneficiarios de Asistencia Habitacional

Se debe considerar a los fines que son beneficiarios de la asistencia habitacional del Estado, todos los ciudadanos, las ciudadanas, las familias y las comunidades, inscritas en el Registro Único de Postulantes de cada uno de los cantones y Comunidades Postulantes y Beneficiarios; debidamente registrados en la dependencias cantonales municipales, a través del Sistema de Información y que cumplan con los requisitos establecidos en esta. Son sujetos de protección especial:

1. Los grupos vulnerables
2. Las comunidades indígenas y campesinas
3. Los damnificados, independientemente de sus niveles de ingresos.
4. Las ciudadanas y ciudadanos mayores de sesenta años de edad.
5. Las mujeres solas o los hombres solos, que ejerzan la jefatura de familia, con ingreso per cápita mensual de hasta un máximo de tres salarios mínimos urbanos.
6. Las ciudadanas, ciudadanos y las familias que cumplan con los requisitos establecidos.

Los límites de los ingresos establecidos para ser beneficiario de la protección especial, podrán ser modificados mediante resolución con competencia en materia de vivienda y hábitat, en atención al análisis y evaluación de la situación socioeconómica del ingreso familiar.

Sistema de Elegibilidad de Beneficiarios

A los fines de definir la prioridad de la asistencia habitacional y llevar a cabo la selección de los beneficiarios de la misma, la dependencia municipal con competencia en materia de vivienda y hábitat establecerá un Sistema de Elegibilidad de Beneficiarios como herramienta mediante la cual se determinan los procedimientos de postulación, preselección y calificación, establecidos según el reglamento a crear, así como para el otorgamiento del subsidio directo habitacional previsto. El sistema de elegibilidad de beneficiarios permitirá asignar a cada postulante una puntuación determinada en función de sus necesidades, dando prioridad a aquellos postulantes que tengan un ingreso promedio per cápita mensual a establecer en su momento de conformidad con lo que establezca. Este Sistema es de carácter permanente y de obligatoria aplicación en todo el Cantón.

Con el fin de ser incorporado al proceso de calificación y selección, el postulante deberá cumplir con los requisitos establecidos en el reglamento y ordenanza. La prioridad de atención se establecerá de conformidad con el parámetro de la puntuación más alta y sucesivamente en orden descendente. Una vez establecida la prioridad de atención, el postulante será incluido en el grupo que corresponda al programa que mejor se adecue a la satisfacción de sus necesidades.

El registro único de postulantes, comunidades postulantes y beneficiarios

La dependencia municipal con competencia en materia vivienda y hábitat, en atención a las atribuciones asignadas, creará e implantará el registro único de postulantes, comunidades postulantes y beneficiarios en el cantón, en el cual deberán inscribirse todos los ciudadanos, las ciudadanas, familias y comunidades que aspiren a alguna de las modalidades de asistencia habitacional. La institución deberá tener actualizado el registro que les corresponda. Los ciudadanos, las ciudadanas, familias y comunidades inscritas en el Registro deben actualizar sus datos cada dos años o cada vez que institución con competencia en materia de vivienda y hábitat lo requiera.

Los mecanismos, procedimientos e instrumentos de actualización de la inscripción de cada familia o comunidad organizada a la que se refiere el presente texto serán definidos por la institución referida.

La Inscripción en el Registro

La inscripción en el registro único de postulantes, comunidades postulantes y beneficiarios de vivienda, debe realizarse por los individuos o por los representantes de cada familia, de cualquier estado civil, que cumplan con los requisitos que se señala. La inscripción en el registro único de postulantes, comunidades postulantes y beneficiarios deberá realizarse una sola vez por núcleo familiar. En el caso de comunidades postulantes, éstas deben tener personalidad jurídica e inscribir a cada uno de sus integrantes o representantes de las familias que la integran, aun cuando la postulación para la solución habitacional se realice de manera colectiva.

Preselección de los Beneficiarios

A través del Sistema de Elegibilidad de Beneficiarios se preseleccionarán los postulantes que cumplan los siguientes requisitos:

1. Ser ecuatoriano. En caso de ser extranjero, deberá haber adquirido legalmente la residencia, permaneciendo en el territorio nacional por un período ininterrumpido no inferior a cuatro años o ser padre o madre de un ecuatoriano.
2. Ser mayor de edad.
3. No ser propietario de una vivienda ni el solicitante ni su cónyuge o conviviente. Los propietarios de viviendas sólo podrán participar en los programas destinados a la ampliación o mejoramiento de las mismas.
4. Presentar declaración jurada en la cual manifieste que habitará la vivienda.
5. No haber sido objeto de algún otro subsidio o beneficio de carácter habitacional, a excepción de aquellos que opten a un programa de ampliación o mejora de su vivienda principal.
6. Estar inscrito en el Registro Único de Postulantes, Comunidades Postulantes y Beneficiarios.
7. Cualquier otro que establezca el Reglamento de la Institución Municipal con competencia en materia de vivienda y hábitat. En la preselección debe considerarse la condición socioeconómica, fuente de financiamiento a la que tendría acceso de acuerdo a su condición socioeconómica y condiciones del subsidio.

Calificación a la Asistencia Habitacional

El Sistema de Elegibilidad de los Beneficiarios calificará a los postulantes preseleccionados para la asistencia habitacional, de acuerdo con los criterios de prioridad establecidos en el reglamento. Debe considerar el tipo de asistencia habitacional solicitada, la condición habitacional al momento de postularse, la tenencia de la vivienda actual, el número de núcleos familiares en el hogar, las características de cada núcleo familiar, el número de personas que integra cada núcleo familiar, ingresos económicos, esfuerzo de ahorro medido a partir del

ahorro voluntario, dinámicas y condiciones demográficas, así como cualquier otra característica que determine el Reglamento.

Subsidio Directo Habitacional

El subsidio directo habitacional previsto constituye una contribución directa del Municipio de manera directa o por gestión ante otra identidad como el MIDUVI destinado a apoyar a los ciudadanos, ciudadanas, familias y comunidades beneficiarios de la asistencia habitacional al cual optan, siempre y cuando cumplan con los requisitos establecidos en esta Ley y su Reglamento. Es no restrictivo, productivo, abierto y de libre acceso, de carácter no reembolsable, asignado a través del Sistema de Elegibilidad de Beneficiarios previsto en su Reglamento, y estará destinado para la adquisición, ampliación o mejoras de una vivienda principal regular o de ejecución progresiva. El subsidio directo habitacional será otorgado una sola vez, en una porción única o de manera progresiva, dependiendo de las características de la asistencia habitacional recibida, salvo en aquellos casos en que los beneficiarios de éste sean objeto de situaciones de contingencia por catástrofes naturales, calamidades públicas u otro acontecimiento similar, decretados por el Ejecutivo Nacional de conformidad con la Constitución. Este subsidio estará sujeto a las condiciones económicas y demográficas del grupo familiar aplicando los criterios de progresividad, disponibilidad, viabilidad y ahorro, de conformidad con lo que establezca el Reglamento.

Modalidades de Intervención de los GADs que Intervienen en los Proyectos Inmobiliarios

Antecedentes

En todos los proyectos que se realicen en el cantón, el GAD podría intervenir de diferentes maneras, dependiendo cual es la visión del momento y sus objetivos con respecto a cada uno de los proyectos.

Para esto se debe considerar que hay que realizar un análisis profundo y observar cual es el costo beneficio de la decisión para determinar la forma de participar en la ejecución de uno u otros proyecto inmobiliario, habrá también que considerar las circunstancia del momento.

Formas de participación de los Gobiernos Autónomos Descentralizados en proyectos inmobiliarios.

La participación de los GADs puede ser mediante:

1. **Asociación.**- entre varios actores, públicos o privados.
2. **Fideicomiso** de administración, garantía y control.
3. **Directa.**- bajo la responsabilidad total del Municipio

1. **Asociación.**- Se considera cuando el GAD por intermedio de la dependencia competente, establezca de acuerdo a su capacidad instalada, con otras entidades del estado como MIDUVI, BIESS, BEV u otras mediante los convenios de intervención, pero de acuerdo a la experiencia

el rol que establece el Gobierno Cantonal es limitado a cierta competencia, es decir puede ser gestor, constructor o facilitador dependiendo de lo establecido previamente.

Esta manera de intervenir es importante mientras se establece la experiencia en la actividad, genera ayuda en consecución de los escasos recursos pero es el paso previo a la solicitud de la competencia íntegra de intervención de los proyectos futuros.

2. Sistema fiduciario.- Un **fideicomiso** es un contrato o convenio en virtud del cual una persona o institución llamada fideicomitente o también fiduciante, transmite bienes, cantidades de dinero o derechos, presentes o futuros, de su propiedad a otra persona o entidad (una persona natural llamada fiduciaria), para que ésta administre o invierta los bienes en beneficio propio o en beneficio de un tercero, llamado fideicomisario. Cabe señalar que, al momento de la creación del fideicomiso, ninguna de las partes es propietaria del bien objeto del fideicomiso. El fideicomiso es, por tanto, un contrato por el cual una persona o entidad destina ciertos bienes a un fin lícito determinado, encomendando la realización de ese fin a una institución fiduciaria en todas las empresas.

Técnicamente, el contrato de fideicomiso se da entre dos partes (llamadas partes stricto sensu): fideicomitente/fiduciante - fideicomitado/fiduciario; aunque la relación fiduciaria se da entre 4 sujetos: los antes mencionados, más el beneficiario (que puede o no existir) y el fideicomisario.

- **El fiduciante o fideicomitente**, que es la parte que transfiere a otros bienes determinados. Tiene que poseer el dominio pleno de los bienes dados en fideicomiso.
- **El fiduciario**, que es la parte a quien se transfieren los bienes, y que está obligada a administrarlos con la prudencia y diligencia propias del buen hombre de negocios (administrar lo ajeno como propio), que actúa sobre la base de la confianza depositada en él. Puede ser cualquier persona natural o jurídica.
- **El beneficiario**, que es la persona en cuyo beneficio se ha instituido el fideicomiso (puede o no existir), sin ser el destinatario final de los bienes. Pueden ser una o varias personas naturales o jurídicas.
- **El fideicomisario**, que es el destinatario final o natural de los bienes fideicomitados. Normalmente, el beneficiario y el fideicomisario son una misma persona. Pero puede ocurrir que no sea la misma persona, puede ser un tercero, o el propio fiduciante.

El sistema fiduciario es la figura legal de mejor aplicación para el desarrollo de los proyectos inmobiliarios en general, ya sean con otras instituciones públicas o en asociación y cooperación con el sector privado, esta figura ayuda a generar sistemas de control efectivos, para garantizar la ejecución y culminación de los proyectos, genera confianza entre las partes que intervienen, es decir promotor, constructor y beneficiados.

A continuación se expone un modelo base a ser aplicado en un fideicomiso, el mismo que debe ser elaborado entre las partes y realizar el asentamiento legal correspondiente.

3. Administración directa.- La dependencia Municipal en vivienda y habitad, podrá una vez establecida la competencia y con la instrumentación técnica operativa en ejecución y detallada en este artículo, además de la experiencia, podrá manejar de forma integral, todo lo referente a vivienda, es decir ser promotor o constructor y actuar como una inmobiliaria en promoción y venta.

Es importante también fomentar conjuntamente con entidades técnicas la organización de los barrios para impulsar mejoras que ayuden a fortalecer la gestión y la obtención de recursos

Modelo Establecido

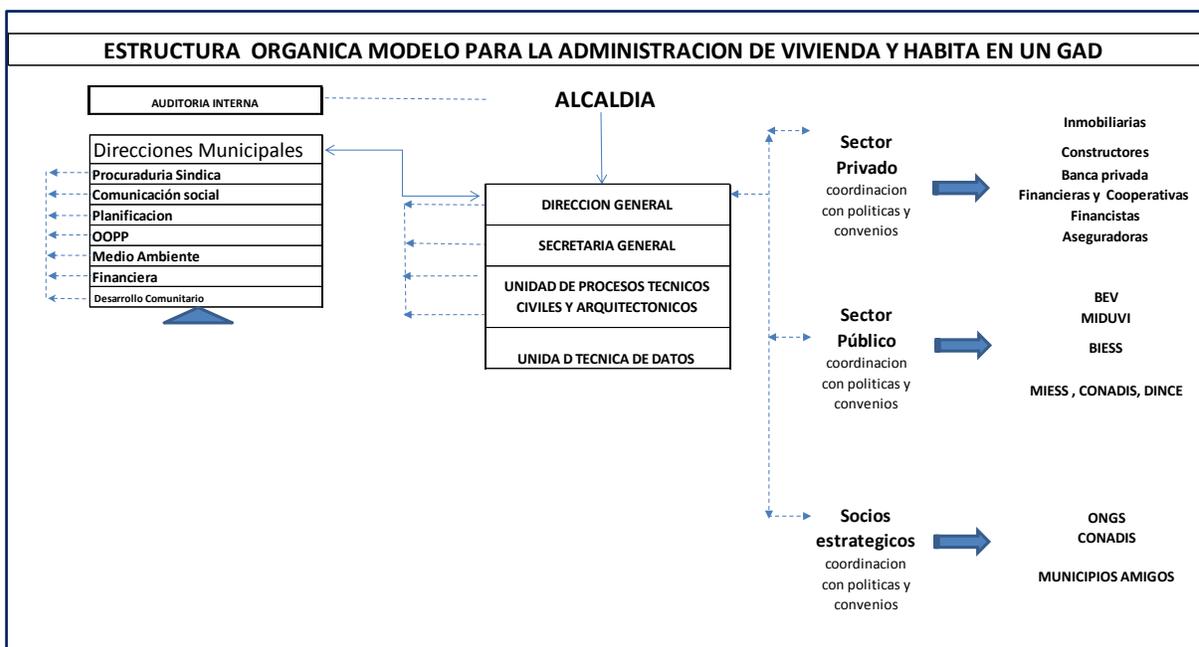
Estrategias para asociación con el sector privado y productivo del cantón.

Las principales estrategias en el área de vivienda motivo de este artículo estará dada por las siguientes normas:

- Los operadores inmobiliarios serán de preferencia de la ciudad o del cantón donde se desarrolle el proyecto, de no existir serán asociados con otra inmobiliaria del país legalmente constituida.
- Los proveedores de bienes, servicios, especialmente materiales facturaran con RUC de residencia del Cantón donde se desarrolle el proyecto.
- Los constructores asociados a proyectos Municipales, serán de preferencia nativos del Cantón y tendrán al menos 2 años de residencia permanente demostrados.
- La mano de obra utilizada para construcción de vivienda serán al menos en 50 % locales, cumpliendo para esto todo lo reglamentado en la ley laboral.
- La administración de los recursos financieros estarán bajo la responsabilidad en instituciones locales como cooperativas y mutualistas.

Estructuración Administrativa necesaria para la administración de vivienda y habitad en un GAD

En todo proyecto existente en una actividad social o de desarrollo, es imprescindible establecer una estructura organizacional y funcional que permita la administración eficiente del mismo, en el tema propuesto sobre vivienda se debe generar la estructura operativa de una (Unidad, Dirección, Departamento, Secretaria o lo que de acuerdo al tamaño y Visión institucional), para de allí establecer gerencialmente todos los procesos que permitan establecer funciones operativas y las articulaciones pertinentes, tanto con los clientes internos, clientes externos y socios estratégicos, de allí que dentro del estudio realizado y en función de las experiencias analizadas se recomienda la aplicación de la siguiente estructura organizacional.



Fuente: Elaboración Propia.

Se debe entender, que una vez estructurada la misma, el siguiente paso será establecer las funciones operativas de cada unidad y los perfiles adecuados de sus operarios, esto es un punto clave, recordemos el axioma **“personas de calidad bien remuneradas, resultados de calidad”**, esto se cumple al 100 %, lo que permite garantizar los niveles de eficiencia y eficacia en el cumplimiento de los objetivos y metas trazadas.

Así mismo hay que tomar en cuenta las vinculaciones de lo que es la filosofía dogmática de VIVIENDA SOCIAL, no se puede mirar en una sola dirección sino que deben establecerse vínculos desde lo económico, político, urbano, arquitectónico, así como las consideraciones físico-espacial, físico-social y ambiental, de allí la consideración establecida como un hábitat, sin embargo debe considerarse y es fundamental desde el punto de vista antropológico al ser humano, allí debe establecerse la calidad de vida del mismo con una interacción social, percepción del espacio y como eje fundamental el nivel cultural.

Conclusiones

Una vez analizadas varias aristas que permiten la vinculación de los Gobiernos Autónomos Descentralizados para intervenir en programas de vivienda de tipo social, se concluye que existe un marco legal basado en la Constitución Política del Estado en su Art. 30 cuando expresa que “las personas tienen derecho a un hábitat seguro y saludable, y a una vivienda adecuada y digna, con independencia de su situación social y económica”, también el estado expresa en todos sus niveles de gobierno que garantizará el derecho al hábitat y a la vivienda digna y si hacemos referencia al Art. 375 literal 8 donde dice “que el Estado ejercerá la rectoría para la planificación, regulación, control, financiamiento y elaboración de políticas de hábitat y vivienda”, esto facilita la intervención del GAD para tratar de resolver los problemas sociales y de ordenamiento territorial que genera la falta de vivienda, especialmente en los sectores más vulnerables de la sociedad, ya que están involucradas personas con el mayor rango de vulnerabilidad, como son las personas con capacidades diferentes, con las cuales el Concejo

Nacional de Discapacidades viene realizando gestiones gubernamentales para dentro de ese mismo campo otorgar vivienda a las personas con mayor necesidad, así mismo los GADs intervienen en momentos de emergencias en casos de incendios, desastres naturales y otros, esta intervención está enmarcada en la legalidad que les da el Código Orgánico de Organización Territorial Autonomía y Descentralización, donde se les entrega la autonomía política, administrativa y financiera, así mismo el COOTAD en su Art. 4, expresa que dentro los fines de los Gobiernos Autónomos Descentralizados está la obtención de un hábitat seguro y saludable para los ciudadanos y la garantía de su derecho a la vivienda en el ámbito de sus respectivas competencias, por lo que es de suma importancia dar cumplimiento a estos mandatos, estructurar dentro de los GADs las unidades administrativas para que se cumpla con lo establecido en las leyes citadas anteriormente y con lo propuesto a través del desarrollo de este trabajo, en virtud de que existe un marco jurídico que permite la intervención en temas de vivienda de tipo social.

Quedó determinado el déficit de vivienda en el país y las áreas principales de intervención futura de los GADs, se obtuvieron datos importantes de cómo, que y cuánto se puede invertir en proyectos inmobiliarios de tipo social, para que estos estén enfocados a un segmento específico.

Se determinó la forma como un GAD debe promocionar, los proyectos de vivienda social, la forma de como capacitar a su personal, también se puso de manifiesto la creación de manuales funcionales en cada una de las áreas, este tema es importante ya que el estudio permitió perfeccionar los requerimientos de los GADs y darnos cuenta de las debilidades administrativas en este tema, no hay empoderamiento sobre el tema por desconocimiento y falta de oportunidades para desarrollar proyectos y programas de vivienda social en las diferentes ciudades del país.

Un punto importante analizado, es que las autoridades municipales no han tenido la visión de lo que significa políticamente y socialmente resolver problemas de envergadura como lo es el déficit de vivienda, ordenamiento territorial y formas humanas de convivencia en grupos, más aun cuando estos son personas de escasos recursos económicos. Se consideró que las estructuras de administración que se deben aplicar son las estructuras por procesos, de allí la propuesta de articular un esquema de administración por procesos.

Se determinó que los GADs en términos generales, no han realizado ninguna acción para intervenir en la solución de mitigación para la reducción del déficit de vivienda en la ciudades salvo contadas excepciones, no tienen ninguna experiencia de intervención directa de los programas de vivienda de tipo social que el Gobierno Nacional promueve a través de su política del buen vivir. No hay una visión integrada de todo lo que representa la construcción de vivienda social, considerando esto como parte de la matriz productiva, ya que genera trabajo a muchas personas, aumenta el comercio interno de la ciudades, se beneficia a los grupos vulnerables, se baja el índice del déficit de vivienda, por ende los cordones de pobreza y los asentamientos humanos desorganizados disminuyen, entre otros beneficios importantes de carácter social.

La ciudadanía esta predispuesta a apoyar las acciones municipales en referencia a este tema, y considero que los GADs deben ser partícipes de esta política e intervenir, existe una crítica fuerte por parte de la ciudadanía ya que consideran la gestión de los GADs como mala en

este tema particular y aportar con esta herramienta de administración y fortalecimiento institucional que sirva a los GADs para generar oportunidades institucionales de apoyo social.

Analizados los roles de los diferentes actores, las políticas sociales que el Estado Central genera en favor de la construcción de vivienda social son de suma importancia puesto que ahí está la oportunidad para poder articular otros beneficios en favor de los grupos más vulnerables.

Referencias Bibliográficas

- Cabrera, Virginia. (2010) “Bases Teóricas y Metodológicas. Observatorio de competitividad”. Puebla. Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Pág. 126
- CEPAL, “Pobreza infantil en América Latina y el Caribe. (18 países): Niños con privaciones graves y moderadas-graves en condiciones de la vivienda, según áreas geográficas y origen étnico”, alrededor de 2007. Pág. 63
- Constitución Política del Ecuador 2008
- Cumbre Social Andina - Parlamento Andino. www.parlamentoandino.org/csa/. 8 jun. 2012 - La III Cumbre Social Andina, organizada por la Comisión Quinta del Parlamento Andino, presidida por la Parlamentaria Andina Valeska Saab,
- El Ciudadano, Gobierno ampliará cobertura de programa Socio Vivienda en Guayaquil, Diario El Ciudadano, 23 de Marzo de 2009.
- Estudio del BID: *América Latina y el Caribe encaran creciente déficit de vivienda* (14 mayo 2012) Recuperado el 27 junio de 2012, de <http://www.iadb.org/es/noticias/comunicados-de-prensa/2012-05-14/deficit-de-vivienda-en-america-latina-y-el-caribe,9978.html>
- Gonzaga, Patricia., Sánchez, Diego. (2010). Estudio del déficit habitacional cuantitativo y cualitativo de la vivienda en los barrios Redín I, Redín II e Inga Huayco en el sector de llano grande de la parroquia de calderón en la ciudad de Quito en el año (2010) <http://sanfelipedeacnagua.cl/sf/oficina-municipal-de-la-vivienda/>. Recuperado Octubre 2014
- <https://alcaldiamunicipiosucre.gob.ve/gobierno-municipal/institutos/instituto-municipal-de-vivienda-y-habitat-imvih/>. Recuperado Octubre 2014
- INEC, Resultados Censo de Población y Vivienda 2010. Recuperado el 27 junio de 2012 http://www.inec.gob.ec/cpv/index.php?option=com_content&view=article&id=222&Itemid=66&lang=es
- Marcano Luis. (2010) La Política de Vivienda Social y su Impacto en el Bienestar: el caso de Ecuador, Banco Interamericano de Desarrollo. Quito
- Ministerio de Vivienda Gobierno de España, (2010) “Libro Blanco de la sostenibilidad en el planeamiento Urbanístico Español, Pág. 6
- Ministerio de Vivienda, Gobierno de España (2010). Libro Blanco de la Sostenibilidad en el Planeamiento Urbanístico Español. Documento maquetado con: haLATEX v0.64 c Biblioteca CF+S. Pág. 6
- Ospina Oscar Raúl, Erazo Espinosa Jaime. (2009) Dolarización y generación de vivienda formal: su lectura en Ecuador, Revista Debate, Vol 76, Quito, 2009 pp 29-54 Recuperado 30 mayo de 2012 Disponible en: <http://www.ecuadordebate.com/wp-content/uploads/2010/06/Ecuador-debate-76.pdf>
- Plan nacional para el buen vivir, (2013 – 2017), Tomo I

INVESTIGACIÓN EN ECONOMÍA

Capítulo III.

Economía Latinoamericana y Regional

El Capítulo III presenta contribuciones científicas vinculadas a la Economía Latinoamericana - Local, con el propósito de generar valor agregado de aquellos factores claves en el marco de la economía y de la región ecuatoriana.

3.1 EMPODERAMIENTO FEMENINO: EL CASO DE LAS UNIDADES AGRÍCOLAS INDUSTRIALES PARA LA MUJER EN GUANAJUATO, MÉXICO.

Rocío Rosas Vargas y Salvador González Andrade. PhD

Universidad de Guanajuato, Campus Celaya-Salvatierra.
Colegio de la Frontera Norte. salvador@colef.mx.

RESUMEN

La política pública implementada en México, dirigida a mujeres rurales pobres, se ha caracterizado por el enfoque en su papel reproductivo (madre y esposa), por lo que las acciones han sido encaminadas a mejorar su bienestar en su papel de reproductoras, a través del combate a la desnutrición, programas de salud, planificación familiar, entre otros. Uno de los principales programas dirigidos a las mujeres rurales fue la creación de las Unidades Agrícolas Industriales para la Mujer (UAIM), en 1971. Las mujeres de las UAIM han implementado una serie de proyectos productivos tendientes a mejorar sus condiciones de vida. Además de obtener algunos recursos para el sostenimiento del hogar, las mujeres de estos grupos adquirieron otras capacidades que promueven el empoderamiento femenino. Este documento tiene como objetivo analizar los proyectos productivos de las mujeres de las UAIM en el estado de Guanajuato y determinar en qué medida esos han contribuido a su proceso de empoderamiento. Para cumplir tal propósito se seleccionó una muestra estadísticamente representativa de las UAIM del estado, luego se aplicaron tres tipos de encuestas, también se realizaron entrevistas a profundidad. Concluimos que la participación en las UAIM hace que las mujeres adquieran mayores conocimientos y habilidades por medio de la capacitación y participación en redes, pero no todas las mujeres los adquieren de la misma forma, son las lideresas quienes han acaparado la capacitación, la información y las redes.

Palabras clave: empoderamiento, liderazgo femenino, mujeres rurales, sistema patriarcal.

ABSTRACT

Public policy implemented in Mexico, aimed at poor rural women, is characterized by the focus on their reproductive role (mother and wife), so that the actions were aimed at improving their welfare as a mother, and their children, through combat malnutrition, program's health, family planning, among others. One of the main programs for rural women was the creation of the Agricultural Industrial Units for Women (UAIM) in 1971. Women in UAIM, have implemented a series of productive projects tending to improve their living conditions. In addition to getting some resources to sustain the home, women in these groups acquire other skills that promote female empowerment. This paper analyzes the productive projects for women of UAIM in the state of Guanajuato and determine to what extent they have contributed to the empowerment process. The methodology was to select a statistical sample of the UAIMs of Guanajuato, then three types of surveys were conducted and in-depth

interviews were conducted. We conclude that participation in UAIM makes women acquire greater knowledge and skills through training and participation in networks, but not all women acquire the same way, are the leaders who have grabbed training, information and networks.

Keywords: dimensions of empowerment, women's leadership, rural women, patriarchal system.

Introducción

Agentes externos a las comunidades llegan para organizar grupos de mujeres, quienes generalmente buscan implementar diversas políticas gubernamentales. Sin embargo, se ha observado que cuando las mujeres participan en actividades fuera de su hogar llegan a crearse una conciencia diferente y pueden llegar a cuestionar algunas situaciones que se tenían por naturales. Aun cuando muchas veces los proyectos productivos en los cuales participan las mujeres no tengan el éxito económico esperado, las mujeres ya consideran ganancia el cambio de sus actitudes: “pensábamos que las mujeres no podíamos...” dicen muchas veces al observar que sí pueden tomar sus propias decisiones y que con sus acciones extrahogar pueden conseguir diversos frutos. La participación de las mujeres en proyectos productivos representa diversos retos, pero también importantes logros y satisfacciones: participación en grupos, adquisición de conocimientos, cambio de actitudes, mejoras en las aptitudes, capacidad de expresar sus ideas, conocimiento de sus derechos, logro de oportunidades, satisfacciones personales, entre otros, son algunos de los elementos en los que reflexionamos para analizar el empoderamiento de la mujer rural en México.

Este capítulo se compone de seis partes, después de esta introducción se examinan elementos teóricos sobre el tema de las mujeres y el poder, se establece el objetivo de este documento, analizar los diferentes niveles de apropiación de empoderamiento de las mujeres rurales en las Unidades Agrícolas Industriales para la Mujer (UAIM).⁴² También se investiga sobre la participación de las mujeres en los proyectos productivos. En la tercera parte se aborda el proceso de obtención de información a partir de una muestra estadística de las UAIM del estado de Guanajuato. En la cuarta parte se reflexiona sobre la participación de las mujeres en los proyectos productivos desarrollados por las UAIM, se indaga sobre la problemática enfrentada, el éxito, los logros obtenidos, los conflictos en el hogar y en la comunidad, la adquisición de capacidades y conocimientos para acceder a cierto nivel de empoderamiento, entre otros elementos. En la quinta parte se discuten los resultados, el empoderamiento de las mujeres se analiza con base en el modelo de Rowlands, se reflexiona en las tres dimensiones de poder, personal, grupal y de las relaciones. Además, como elementos adicionales para analizar el empoderamiento femenino se incorporan el conflicto, la compensación y la negociación. Termina con algunas conclusiones.

⁴² El programa nacional de las UAIM se creó en 1971, tenía como objetivo principal crear UAIM con mujeres no ejidatarias mayores de 16 años en cada ejido, dotarlas con una parcela para el grupo, crear trabajo en el sector rural para ellas realizando procesos de transformación de los productos de los ejidos.

Las mujeres y el poder

El poder está inmerso en todas partes, en las instituciones y en las relaciones (Foucault, 1988, 1978). Entre las instituciones encontramos a la familia y algunas organizaciones donde participan mujeres y donde también se ejercen relaciones de poder.

La participación femenina en el ámbito público se caracteriza por la pasividad, la abulia o el desinterés e incluso con la violencia, porque se entiende comúnmente que las mujeres pertenecemos al ámbito de lo privado. Se ha hecho creer que la mujer es "...poseedora" del "otro poder" del poder de la casa, del poder del afecto; del chantaje emocional..." (Kirkwood, 1984:149). Y todo ello, dice Kirkwood, se presenta como un obstáculo para la participación femenina en el ámbito político, que es público. Es una forma de controlar su participación y que se perpetúe el *status quo*. Esta situación se presenta como una estrategia del sistema patriarcal para mantener invisible la problemática de las mujeres. Es en la familia donde se asume la reproducción y la visión masculina y por tanto la dominación (Bordieu, 2000; MacKinnon, 1989). Dentro de la familia, y en especial en la relación hombre-mujer, se produce el *poder sobre*, sobre una persona o personas. En particular, en esta relación, es el poder del hombre sobre la mujer. Pero cuando las mujeres adquieren poder o se empoderan, el poder de los hombres sobre ellas es menor y el rol de los hombres es redefinido ya que cambian no sólo sus privilegios sino sus obligaciones tradicionales (Townsend, 2002).

Pero, en el poder sobre las mujeres, éstas no son sólo las víctimas, sino que muchas veces ellas mismas obtienen ventajas de ese poder que las oprime, Townsend (2002) lo llama un regateo patriarcal. Sin embargo, al ver mermado su poder sobre la familia y sobre las mujeres, los hombres han respondido de manera violenta, sobre todo hacia los niños/niñas y las mujeres. Mercado (1993) nos dice que en el medio rural el *poder sobre* es percibido brutalmente en la vida diaria. Existe otro poder que se define desde el feminismo, el *poder desde dentro*, "el cual se produce al reconocer que uno(a) no es indefenso(a) ni la fuente de todos los problemas, sino que se encuentra restringido(a) por parte de estructuras externas" (Townsend, 2002:49). Es decir, siempre quedan alternativas para responder a situaciones que son adversas o a relaciones de poder que oprimen. Este poder no es producido por agentes externos, sino que los propios individuos lo generan. Este tipo de poder es básico para las mujeres, ya que les permite salir de esas relaciones de dominio patriarcal.

Pero salir de las relaciones de dominio masculino es difícil para las mujeres del ámbito rural principalmente, ya que se les ha hecho creer que dichas relaciones son de orden natural, invisibilizándolas y, entonces, a las mujeres les parece normal que sus esposos, padres o hijos ejerzan sobre ellas el control de sus vidas. El realizar actividades externas al hogar, así como también el participar en grupos y organizaciones, otorga a las mujeres la posibilidad de desarrollar el poder desde dentro. Zapata *et al.* (2002) nos dicen que el participar en algunas Organizaciones no Gubernamentales (ONGs) ha hecho posible que las mujeres se empoderen, aunque también están otras ONGs que solamente capacitan a las mujeres en cuestiones *relativas a su sexo*, limitando con ello el acceso al empoderamiento. En el libro *Las mujeres y el poder* se analizan otros tipos de poder como el *poder con*, que es la capacidad de lograr con otros u otras aquello que no se podría conseguir sola(o). También, el *poder para*, el cual se refiere a adquirir todas las habilidades necesarias de los seres humanos.

Desde el punto de vista feminista, la definición de los poderes es interesante ya que generalmente cuando se habla de poder pareciera ser algo negativo. No es el caso de las autoras del libro citado, donde los poderes descritos (aún también el *poder sobre*) son vistos como poderes positivos que influyen en el mejoramiento de las personas, sobre todo de las mujeres. Alberti (2004) (citando a Rowlands) menciona tres dimensiones del empoderamiento: el poder personal donde las mujeres desarrollan habilidades para eliminar la opresión interna; el poder grupal y el poder de las relaciones, donde las mujeres pueden tener capacidades de negociación, lo que mejora su poder personal y grupal. A su vez, Hidalgo (2003) emplea el modelo de Rowlands y reflexiona sobre el empoderamiento femenino en la participación de las mujeres en las microfinanzas, discute los problemas y aciertos de las organizaciones de cajas de ahorro de la SSS Susana Sawyer de Álamos, Sonora. De igual manera, las citadas tres dimensiones de empoderamiento nos sirven de base para abordar el objetivo de este trabajo: analizar la participación de las mujeres en el desarrollo de proyectos productivos y estudiar los elementos que aportan diferentes niveles de apropiación de empoderamiento de las socias de las UAIM.

Las Mujeres Rurales y Proyectos Productivos

En México se han propuesto numerosas acciones de gobierno para las mujeres, pero se han quedado más en la visión de mujeres en el desarrollo (MED) sin llegar al llamado género en el desarrollo (GED), incluso se han propuesto acciones que se dicen “con perspectiva de género” solamente porque incluyen a las mujeres. El trabajo de grupos de mujeres ha sido considerado como un mecanismo para mejorar las condiciones de vida de las familias. Particularmente, en los años ochenta, las crisis económicas en los países en vías de desarrollo y los modelos económicos neoliberales promovieron un mayor impulso en la participación de las mujeres en actividades económicas, dando un giro en la orientación de los grupos; de ser vías para canalizar recursos que incrementaran el bienestar de las familias se convirtieron en canales para el desarrollo económico (Buvinic, 1986).

Existe un cierto consenso en que los proyectos productivos conllevan tres problemas trascendentales: 1) son promovidos como microempresas cuando rara vez su potencial es ser una empresa productiva; 2) ciertos programas promulgan usar perspectiva de género, pero cuando es así, lo hacen en forma inadecuada y pobremente implementada en el campo, pues generalmente no incluyen ni sensibilizan a los hombres en este tema; y 3) los programas de microcrédito para proyectos productivos están lejos de promover cambios en relaciones de género desiguales (Riaño y Okali, 2008:135).

De igual manera, en la literatura prevalece la percepción de que existen tres razones por las que las mujeres se incorporan en los proyectos productivos, la primera y más importante, es la obtención de ingresos que les permita mejorar el bienestar de sus hijos y hogares; la segunda es para ganar un nivel de autonomía e independencia, y la tercera es para obtener movilidad o ascender en el estatus social del grupo.

Metodología

A partir de información obtenida en la Procuraduría Agraria (PA) de Guanajuato en el 2006, que incluía un directorio con el nombre y la ubicación de las 210 UAIM registradas en la entidad, se procedió a seleccionar una muestra estadística de tamaño $n=63$ unidades, equivalente al 30 por ciento de la población.⁴³ El trabajo de investigación se propuso tres objetivos generales: recabar las características de las unidades, evaluar los beneficios obtenidos y determinar la problemática enfrentada en el desarrollo de la actividad productiva. El análisis de los procesos y de las problemáticas sirvió de base para evaluar en qué medida las mujeres lograron diversos grados de empoderamiento. Durante el mes de mayo del 2006 se aplicaron tres encuestas: cédula de diagnóstico para las UAIM activas, cédula para cada una de las mujeres integrantes de las UAIM activas y cédula de diagnóstico para las UAIM no activas.⁴⁴ Para organizar el levantamiento de datos la entidad se dividió en cuatro zonas o regiones: Bajío I, Bajío II, San Felipe y la Sierra. De acuerdo a la muestra seleccionada, las UAIM se ubicaron en 29 de los 46 municipios del estado. El mayor número de UAIM activas se concentra en dos regiones en el norte del estado, en *San Felipe* incluye Ocampo, San Felipe y Dolores Hidalgo y en *la Sierra* incluye San Luis de la Paz, Victoria, San Miguel Allende y San José Iturbide.⁴⁵ A la fecha del levantamiento, sólo 38 por ciento (24 unidades) estaban activas realizando algún tipo de proyecto productivo. Por el contrario, 62 por ciento (39 unidades) estaban inactivas, es decir no realizaban actividad productiva y en tres cuartas partes de estas en ningún momento desarrollaron alguna actividad.

Las Unidades Agrícolas Industriales para la Mujer (UAIM) y sus proyectos productivos

La Ley Agraria de 1992, indicaba que las UAIM deben tener la mejor tierra del ejido y que debe estar ubicada cerca del núcleo ejidal, en el estado de Guanajuato es una realidad que una cuarta parte de las unidades carecen de parcela y en el resto, casi en todas ellas, tienen tierras de mala calidad y de una extensión muy limitada. Tanto la extensión como la calidad de la tierra son factores que condicionan el éxito o el fracaso en el desarrollo de la actividad productiva en las UAIM. El cuadro 1 presenta el tamaño de las parcelas de las unidades en Guanajuato, México.

⁴³ Otras instancias gubernamentales muestran cifras diferentes, la Secretaría de la Reforma Agraria (1998) registraba 174, y según el Registro Agrario Nacional existen 267 UAIM en el estado. A la vez, la Procuraduría Agraria de Guanajuato no tiene información de cuáles son los ejidos en los que nunca se creó una UAIM ni tampoco sobre cuáles son las unidades que actualmente continúan en funciones.

⁴⁴ El trabajo de campo fue financiado por el Instituto de la Mujer Guanajuatense (IMUG) como parte del proyecto “Análisis cuantitativo y cualitativo de las UAIM en el Estado de Guanajuato”.

⁴⁵ También hay UAIM activas en *Bajío I* incluye los municipios de Acámbaro, Apaseo, Yuriria, Juventino Rosas, Comonfort y Salvatierra; y *Bajío II* incluye Valle de Santiago y Pénjamo.

Cuadro 1. Guanajuato: Extensión de la parcela de las UAIM activas e inactivas, 2006

	UAIM activas	UAIM inactivas
Número de UAIM	23	39
Extensión mínima de la parcela, hectáreas	1	1
Extensión máxima de la parcela, hectáreas	15	17
<i>Promedio, hectáreas</i>	<i>5.38</i>	<i>2.6</i>

Fuente: Elaboración propia con base en el trabajo de campo, Guanajuato, México, 2006.

Las mujeres de las unidades han tenido una importante participación en actividades productivas, pero muchas de ellas, como afirman López y Ordoñez (2006), no tienen poder de decisión en sus familias y además las relaciones familiares se caracterizan por la violencia. Es decir, pueden trabajar pero las decisiones económicas y las de otra índole no las toman ellas, además cuando el marido o el padre no lo permite ellas no pueden salir a trabajar o son violentadas en sus actividades productivas.

Los Proyectos Productivos de las UAIM Activas

Las UAIM activas, es decir las que cuentan con una parcela y que a lo largo de su existencia han llevado a cabo diversos proyectos productivos, principalmente agrícolas (en 95% de ellas).⁴⁶ En general, la producción de básicos en el campo mexicano se caracteriza por el nulo o poco valor agregado en los productos obtenidos en las pequeñas unidades de producción. Esta situación también se encuentra en los recursos obtenidos en las parcelas de las UAIM, o en el ejido mismo, donde no se agrega valor mediante la transformación o industrialización, la excepción es en sólo dos unidades que realizan procesos básicos de envasado del producto (cuadro 2).

La mitad de las UAIM activas desde su formación, o desde que iniciaron, no saben cómo ni han podido diversificar su actividad productiva, pues realizan una sola y, casi siempre, mantienen el mismo patrón de cultivo; solamente cinco unidades han tenido hasta cuatro actividades productivas (cuadro 2). En particular, la UAIM de San Miguel Eménguar ha realizado varios proyectos productivos, pero ello se explica por dos factores: la unidad recibió orientación y apoyo de la Confederación Nacional Campesina Independiente (CCI); segundo, la presidenta de la unidad muestra capacidad, liderazgo e iniciativa para obtener recursos y para realizar las actividades productivas.

⁴⁶ En una cuarta parte de las UAIM inactivas (10 unidades) al inicio de su creación o en algún momento realizaron una sola actividad productiva de tipo agrícola, en tres criaron pollos y en una se produjo linaza.

Cuadro 2. Guanajuato: Actividades productivas de las UAIM activas, 2006

Nombre de la UAIM	Actividades productivas			
	Primera	Segunda	Tercera	Cuarta
Hacienda de Ortega	Molino	Conservas/ elaboración de pan	Maíz / Sorgo	Maíz/ Frijol
Inchamácuaro	Cempasúchil	Trigo	Maíz	Sorgo
Jaral de Berrios	Maíz/ Frijol	Alfalfa	Borregos	Maíz/Frijol/Alfalfa
La Fragua	Cría de pollo	Elaboración de pan	Invernadero	Maíz/ Frijol
San Miguel Eménguaru	Producción y venta de tuna para exportación	Apiario	Tortillería	Maíz/ Frijol
NCP Ventilla Santa Anita	Maíz/ Cría de pollos	Conservas	Maíz	
Salto del Ahogado	Maíz	Trigo	Cebada	
Ibarra	Maíz/ Frijol	Cebada	Avena	
Andocutin	Maíz/ Sorgo	Maíz		
El Castillo	Nopales	Chivas		
Jesús Ma. la Petaca	Cebada	Maíz/ Frijol		
La Vivienda	Maíz/ Frijol	Molino		
Zambrano	Maíz	Molino		
Cerritos	Maíz/Trigo/Cebada			
Cieneguilla	Maíz/ Frijol			
El Carmen el Bural	Maíz/ Frijol			
El Carretón	Maíz			
Emiliano Zapata	Sorgo			
Juan Lucas	Sorgo			
La Esmeralda	Maíz/ Frijol			
Landín	Maguey			
Manzanillas	Maíz/ Frijol			
Pozo hondo	Maíz/ Frijol			
San José la Grande	Maíz			
<i>Total</i>	<i>24</i>	<i>13</i>	<i>8</i>	<i>5</i>

Fuente: Elaboración propia con base en el trabajo de campo, Guanajuato, 2006.

Esa situación podría sugerir que las UAIM no han sido adecuadamente apoyadas para iniciar o detonar nuevos proyectos ni por los asesores ni por los funcionarios públicos encargados de implementar los programas de apoyo. Además, las mujeres de las unidades afirmaron que no sabían o no conocían de manera suficiente sobre las instancias y programas que brindan apoyo a proyectos productivos de mujeres. Las socias enfrentan la falta y el acceso a la información adecuada sobre programas específicos a los que pudieran acceder para desarrollar y para obtener financiamiento para efectuar nuevas tareas productivas. Existen o han existido numerosos apoyos para los grupos organizados, sean de hombres o de mujeres, pero los femeninos son quienes menos apoyo reciben, sobre todo por la falta de información y los ataques de los grupos de varones quienes pretenden acaparar los recursos:

...es feo decir que de nuestra misma comunidad nos atacan, había un señor que trabajaba ahí en Recursos, o ahí andaba, entonces ahí me hicieron firmar, todo mi grupo fue y firmó las hojas ya de entrega; ya nada más yo tenía que llevar el camión. Entonces yo fui a Recursos Hidráulicos a Salvatierra para que me lo fueran a recoger (un tractor), les dije que si me ayudaban, que si me daban ese apoyo para írmelo a recoger. Ellos tienen donde menearse y que cuánto me iba a costar. Me dijeron que nada, pero cuando ellos fueron, ya el señor había ido por él, así es dijeron en Recursos Hidráulicos, se lo habían llevado (Ángela, Santo Tomás, 15 de abril de 2005).

Ballara *et al.* (2010) en un estudio para el Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer (Unifem) encuentra que las mujeres rurales de América Latina aumentan su participación en la Población Económicamente Activa (PEA) aunque sigue siendo inferior a la masculina. Lo interesante del hallazgo es que las mujeres rurales dedican sus ingresos, monetarios y en especie, al bienestar de su familia. De ahí la relevancia de las UAIM analizadas, en donde los productos agrícolas obtenidos en las parcelas tienen un importante impacto en el bienestar de las familias de las mujeres integrantes de estos grupos. Las UAIM que tuvieron proyectos productivos como elaboración de pan, conservas y/o crianza de gallinas, en la fecha del trabajo de campo ya no los manejaban, no habían tenido éxito y solamente sembraban sus tierras. A los pocos logros económicos obtenidos por participar en el desarrollo de las actividades productivas en las unidades, se agrega una circunstancia aún más grave, el gran número de horas al día que las mujeres se encuentran ocupadas, ya sea en actividades productivas y reproductivas. Sin embargo, cabe reconocer que algunas de las mujeres mencionaron haber adquirido nuevos conocimientos y movilidad, luego de su participación en estos grupos.

Si bien a lo largo de la historia las mujeres rurales han contribuido en el sector productivo es en las últimas décadas que, al igual que en el resto de las mujeres, además de realizar las actividades reproductivas se han visto orilladas a aumentar su participación en el mundo laboral masculino. Sin embargo, esos cambios no tienen eco en la organización social, ya que las tareas domésticas siguen siendo principalmente realizadas por las mujeres; mientras que los hombres en lo substancial no han cambiado las suyas, pues son pocos los que “ayudan” con

algunas tareas consideradas femeninas (Carrasco, 2010). En consecuencia, las mujeres rurales organizadas en las UAIM tienen una doble participación, en el cuidado del hogar y en el mercado laboral; esto es lo que algunos autores han llamado la “doble presencia-ausencia” (Carrasco, 2010:32) o “doblemente presentes” (Zapata *et al.*, 2011:23). Las mujeres rurales son quienes sienten con mayor intensidad la pobreza por ello, han desplegado numerosas actividades para aliviar un poco el peso de la misma (Ballara *et al.*, 2010), en el caso de las mujeres de las UAIM, el trabajo en la parcela lo ven como una de las múltiples tareas que despliegan en el sostenimiento de sus familias.

Resultados

El análisis de empoderamiento lo abordamos a partir de las dimensiones personal, grupal y de las relaciones, donde las mujeres pueden tener capacidades de negociación, lo que mejora su poder personal y grupal (modelo de Rowlands). Además, incorporamos la propuesta de Hidalgo (2003) quien plantea al conflicto, la compensación y la negociación como elementos adicionales para analizar el empoderamiento femenino.

En primer lugar, con relación al *poder personal*, Hidalgo (2003:47) plantea que:

La dimensión personal: donde el núcleo de esta dimensión es la confianza la autoestima, el sentido para generar cambios, la dignidad y el sentido de “ser” en un amplio contexto, y donde el empoderamiento se manifiesta en *cambios* tales como el incremento de las habilidades para formular ideas, expresarse, participar, influir en nuevos espacios, aprender, analizar, organizar el tiempo personal, obtener y controlar recursos e interactuar fuera del hogar, y el incremento en el sentimiento de que las cosas son posibles.

Las UAIM trastocaron las relaciones sociales y de género dentro de las comunidades, lo que originó innumerables conflictos con los ejidatarios, con las familias de las mujeres y entre ellas mismas, ejemplos de estos problemas los observamos en la UAIM de San Miguel Eménguaró. Al asumir las responsabilidades que les demandaba el grupo, no contaron con el apoyo familiar adecuado, a diferencia de los hombres que cuentan con la esposa o compañera para las actividades domésticas. Además, abandonaban las actividades del grupo cuando sus esposos las requerían porque “la ausencia de apoyo pareció considerarse como “normal”, lo mismo que la escasa participación de ellas cuando tenían que atenderlos. En torno a situaciones similares prevaleció el imaginario de la mayoría con respecto al deber ser de las mujeres en sus hogares, de acuerdo con la edad” (Espinosa, 2004:247).

Tenemos veinte años sufriendo todas las mujeres hasta con nuestros propios maridos, todas, porque el marido se sale a tomar una cerveza y hablan de una hasta lo que ya no porque nos ven avanzando, como quien dice y en las dependencias nos ignoran, no nos toman en cuenta... nosotras no importamos, en nuestros propios ranchos en nuestras propias comunidades (Tomasá, UAIM Santo Tomás, 15 de marzo de 2005).

La oposición de los hombres de la comunidad –incluyendo a los esposos, padres e hijos– fue un importante elemento en la disolución de los grupos de mujeres. Muchos de ellos se

resistieron desde el inicio a la creación del grupo, otros más influyeron en sus esposas para que lo abandonaran, se dio el caso de una UAIM que fue disuelta porque las mujeres integrantes ya eran todas casadas. Esta situación nos muestra cómo las mujeres deben ceñirse a las normas sociales que las recluyen y designan a ciertas actividades consideradas como propias, normas que les impiden acceder y controlar recursos que les permitan tener ingresos propios. Aún con las desventajas descritas, las mujeres de las UAIM lograron obtener algún tipo de poder, ya que varias de las integrantes tuvieron que aprender a negociar al interior de sus hogares la participación en el grupo, tan es así que al momento del trabajo de campo, con todo y la oposición colectiva masculina ellas habían sobrevivido. A continuación presentamos algunos testimonios:

Nosotras [seguimos] porque fuimos bien machas y aunque nos decían cosas nuestros señores nosotras no [nos salíamos] (Mujer de Cupareo). Para mí [participar en la UAIM] significó la oportunidad de por fin demostrar que las mujeres podíamos hacer cosas igual que los hombres, porque no nos dejaban, por eso cuando yo entré a la UAIM, no fui de las primeras, trabajé muy duro y andaba con la presidenta volteando para las demandas (Mujer de Santo Tomás).

En segundo lugar, Hidalgo (2003: 47) define la *dimensión colectiva* como aquella:

Donde las personas se integran en el trabajo para lograr un mayor impacto mediante la acción colectiva, que el que lograrían a través de la acción individual. El núcleo de esta dimensión es la identidad del grupo, el sentido de la capacidad colectiva para producir cambios, la dignidad grupal, la auto organización y la auto gestión. El empoderamiento está vinculado a la participación política o a la participación en organizaciones basadas en un modelo cooperativo, en lugar de competitivo. Los *cambios* que se esperan son el incremento en la habilidad para negociar con otras organizaciones, para organizar las propias necesidades, para generar recursos externos, para responder colectivamente a eventos externos, para reunir e iniciar redes de organización y el incremento en el acceso a recursos. La formación de algunas de las UAIM no fue por iniciativa de las mujeres, fueron los funcionarios y las organizaciones externas quienes propusieron y organizaron a los grupos, sin que las mujeres tuvieran pleno conocimiento de las ventajas y desventajas de un grupo de este tipo. Cuando se les preguntó el motivo de su ingreso, muchas mujeres respondieron con “no se ni porqué” o “porque me dijeron que entrara al grupo”, así lo cuenta una integrante de la UAIM de San Miguel Eménguar:

Entonces yo ya platicué, vino este ¿qué es? era diputado, era el aquí por la zona aquí de todo Guanajuato, era el jefe de la CCI aquí de Guanajuato. Entonces vino aquí ese señor Federico, yo no lo conocía ¿verdad?, que es de la CCI y me explicó y me empezó a decir, ya pues ya dijo (María, UAIM San Miguel Eménguar, 23 de julio de 2003).

La Central Campesina Independiente (CCI) jugó un papel importante en la formación de varias de las UAIM de la zona de Salvatierra. La CCI organizó a las mujeres en San Miguel Eménguar, Santo Tomás y en San Nicolás de los Agustinos. También constituyeron varias unidades en el

municipio de Acámbaro. En San Nicolás de los Agustinos, en 1985, existía la Liga Femenil del Ejido, cuya presidenta era Ángela Araujo, la misma que solicitó ante el XXII Congreso de la CCI el reconocimiento de una UAIM que en ese entonces contaba con 50 mujeres socias.⁴⁷ En 1986 nuevamente se solicitó la parcela para la UAIM, durante el XXIII congreso de la CCI; el grupo de mujeres encabezado por María Trinidad Romero solicitaba al secretario de la Reforma Agraria que las dotase de tierra. Las peticiones de parcela para la UAIM se extendieron hasta 1987 y 1988, pero nunca fueron escuchadas, de forma que actualmente en el pueblo no existe la unidad.

En Yuriria, a pesar de que en la lista de la Procuraduría Agraria se registran tres UAIM, solamente funciona una de ellas, la de Juan Lucas. Tampoco dicha unidad fue gestionada directamente por las mujeres que la integran, fue un ofrecimiento de las autoridades gubernamentales. Entre los problemas principales destaca la falta de asesoría y seguimiento gubernamental, porque luego de constituidas las UAIM las dejan solas, y las mujeres han sorteado muchas dificultades para gestionar recursos para el grupo. Peor aún, en algunos casos, como en la de Juan Lucas, las mujeres ni siquiera han negociado algún tipo de apoyo porque no saben qué instituciones o qué programas pueden ayudarlas.

Otros problemas son la falta de conocimientos de los derechos de las mujeres, de las leyes y normas que rigen a estos grupos, lo que origina que las presidentas o las integrantes de las mesas directivas concentren la información y por tanto, el poder dentro del grupo. Casi no existe la rotación de cargos; además, la toma de decisiones se hace sin consultar a la asamblea de socias de forma que ha originado múltiples desacuerdos entre ellas. Cuando las lideresas de las UAIM fallan, por uno u otro motivo, la crítica hacia ellas es implacable. Adicionalmente, las propias mujeres no se asumen como lideresas pues esa posición no la consideran como propia. Las mujeres se construyen dentro de categorías hembra-mujer-madre-femenino, que se reproducen a través de la mirada del macho-hombre-padre-masculino, por lo que son consideradas –por ellas y por los otros– solamente en su capacidad reproductiva (Espinosa, 2004). Las mujeres de la UAIM de Cupareo intentaron eliminar las relaciones de dominación en el grupo de mujeres. Sin embargo, como no conocían otro modelo de autoridad se reprodujo el de sometimiento de las mujeres hacia las lideresas (Espinosa, 2004).

Mercado (1993) indica que hizo falta acompañamiento de los grupos y capacitación a nivel subjetivo, que propiciara la reflexión sobre las condiciones de las mujeres y la búsqueda de soluciones a sus problemas y la autogestión que garantizara el éxito de las unidades. Un avance significativo fue que las UAIM se convirtieron en lugares específicamente femeninos –no debemos olvidar que dentro de las comunidades es poco común encontrar espacios lúdicos para las mujeres– y menos como parte de una actividad económica fuera de la familia. Esta situación implicó cambios profundos y conflictos en las relaciones de género y en la subjetividad femenina de algunas de las integrantes.

Finalmente, la tercera dimensión se refiere a *las relaciones cercanas*, donde el empoderamiento se manifiesta en la capacidad de transformar las relaciones para poder influenciar, negociar y tomar decisiones dentro de éstas. El núcleo de esta dimensión es la

⁴⁷Archivo General Agrario (AGA) (1985): Exp. 23/1035.

habilidad de negociación, de comunicación, para obtener apoyo y defender los derechos, así como el sentido de “ser” en las relaciones y la dignidad. Los *cambios* que se producen a través del empoderamiento son el incremento del control sobre las circunstancias personales (ingreso, fecundidad, libertad en movilidad, libertad en el uso del tiempo), el incremento en el respeto personal y de otros, y el aumento en la toma de decisiones propias. Si las actividades consideradas propias de las mujeres son las realizadas en el interior de las familias, cuando participan en labores consideradas no propias para ellas, son transgresoras y mal vistas por las sociedades; por eso las mujeres que trabajan en las UAIM son rechazadas, ignoradas y maltratadas por los varones de las comunidades, e incluso por otras mujeres no integrantes del grupo.

Se observa cómo la presión social ante la trasgresión de lo que se considera el deber ser de las mujeres, lleva a los varones con frecuencia a ejercer el poder patriarcal sobre las mujeres al impedir su participación en otros espacios, de manera que la negociación es limitada en cuanto a la flexibilidad de los varones ante la participación de las mujeres en un mundo público de dominio masculino” (Díaz, 2003:148). La trasgresión del supuesto deber ser de las mujeres origina los chimes y violencia sobre ellas para que vuelvan a la “normalidad”. Lo cual se evidencia en el siguiente testimonio:

Lo que más nos afectó [a las mujeres] en el ejido es que no nos bajaban [los ejidatarios] de revoltosas y peleoneras, las demandas nos ayudaron para unirnos, pero también otras se salieron porque no las dejaban ir a las reuniones y a las oficinas en Salvatierra y a Celaya (María, UAIM de Cupareo, 2005).

Los testimonios anteriores y las reacciones masculinas descritas tienen que ver con otro de los obstáculos que es la *segregación y discriminación de las mujeres por considerar masculinos los espacios políticos y de poder* (Martínez, 2005). Las comunidades ejercen el control por medio de sanciones a las mujeres que participan públicamente ya que rompen con las prácticas de género tradicionales y trasgreden los roles socialmente establecidos para ellas (Martínez y Martínez, 2003).

La participación en las UAIM hace que las mujeres adquieran mayores conocimientos y habilidades por medio de la capacitación, pero no todas las mujeres los adquieren de la misma forma. Son las lideresas quienes han acaparado la capacitación y la información necesaria. Este desigual acceso propicia las rivalidades y los conflictos al interior de los grupos de mujeres (Angulo, 2000). Espinosa (2004) analizó dos grupos del bajío guanajuatense, afirma que el liderazgo que encontró en las mujeres ha estado influido en su papel reproductor y que algunas de ellas han desempeñado cargos religiosos y en las fiestas del pueblo. Se combinaron las formas del “deber ser” de las mujeres y cargas de trabajo mayores debido a las responsabilidades dentro de los grupos.

En las UAIM que estudiamos, las lideresas tienden a tomar ellas mismas las decisiones sin consultar a las demás integrantes, por ejemplo una de las presidentas del grupo de Cupareo no tomaba en cuenta la opinión de las demás al hacer uso de los recursos del PROCAMPO (Programa de Apoyos Directos al Campo). “El papel del liderazgo, o incluso la participación general en grupos, se enmarca en la reinterpretación de significados de imágenes de subordinación: se rompen algunas barreras del imaginario de ser mujer, pero se entrelaza con lo sagrado (el deber de redimir, de salvar de la crisis a la familia) y el deber de madre cuidadora” (Espinosa, 2004:21). Recordemos que el modelo “bueno” que tenemos las mujeres es el de madre, de ahí que sea tomado por las lideresas de los grupos como válido, pues ellas buscan nuevas formas de ejercer el liderazgo (Martínez, 2005). Pero cuando no encuentran una forma alternativa de ejercer el poder, ellas reproducen el patriarcal, autoritario y discriminatorio.

“El liderazgo femenino, en sí mismo... trastoca uno de los ejes fundamentales del sistema patriarcal, el ejercicio del poder político como actividad privativa del hombre” (Martínez, 2005:241), por eso se estigmatiza y desprecia a las mujeres que lo ejercen y, en muchas ocasiones, los hombres reaccionan de manera violenta, debido a la ideología de la supremacía masculina que penetra a las sociedades y se violenta a las mujeres porque no se las considera seres iguales a ellos (Torres, 2004), con los mismos derechos de acceso a los recursos, a la educación y al trabajo, entre otros. Resumiendo, la existencia de sistemas de género promueve una ideología que discrimina a las mujeres que participan en instituciones u organizaciones. La participación de ellas en proyectos productivos origina una sobre carga de trabajo, ya que ellas no dejan de hacer sus actividades domésticas “...las mujeres más pobres combinan el trabajo asalariado, el trabajo por sustitución de ingresos (suministro de combustible y agua, cuidado de ganado y aves de corral) y el doméstico” (Kabeer, 1998:120).

Para que en los grupos de mujeres, como en las UAIM, se creen figuras de liderazgo femeninas democráticas, hace falta que ellas sean capacitadas, no solamente en cuestiones técnicas, sino en el conocimiento de sus derechos en cuanto a mujeres y a productoras. Una capacitación desde la perspectiva de género que pueda darles herramientas para que se produzcan nuevas actitudes autónomas. Algunos de los factores que inician la apropiación de nuevos valores son la reunión entre ellas y el salir de la vivienda, lugar donde se encuentran aisladas y no pueden tener acceso a redes de apoyo. Al igual que muchas mujeres se encuentran aisladas en su casa, muchas de las UAIM no conocen la existencia de otros grupos de mujeres. Una forma de extender las redes de apoyo entre mujeres, más allá de las comunidades, es la instauración de una red regional de UAIM. La realización de reuniones de trabajo con otras unidades cercanas, sería útil para conocer diversas formas de trabajo, reconocer problemas comunes y buscar sus propias soluciones.

Conclusiones

Las mujeres rurales de México, en el desarrollo de los proyectos productivos de las UAIM, enfrentan los siguientes problemas: 1) Tienen tierras de mala calidad e insuficiente para el número de socias; 2) Falta de financiamiento y capacitación técnica y administrativa; 3) Las instituciones que debieran apoyarlas desconocen las condiciones y la realidad socioeconómica de las mujeres, además de la burocracia que se manifiesta continuamente; 4) Trabajo de las

socias sin remuneración y sin ganancias; 5) Largas jornadas de trabajo; 6) Casi toda su producción se destina al autoconsumo, por lo que no adquieren ingresos económicos relevantes; 7) Falta de organización en el grupo; 8) Poca rotación de los puestos directivos; 9) Problemas con la generación de reemplazo; 10) Robos y violencia hacia sus cultivos y proyectos productivos en general; 11) Desprestigio hacia las integrantes; 12) Oposición a las actividades y al desarrollo de las UAIM por los hombres de la comunidad, y 13) Oposición a la participación de las mujeres por parte de sus propios maridos.

Actualmente, más de una tercera parte de las UAIM continúan trabajando, ello a pesar de los múltiples problemas y de la fuerte oposición de los hombres hacia las unidades. En el norte del estado, los grupos de mujeres no enfrentan problemas con los hombres de la comunidad, esto se explica porque el principal recurso productivo, las tierras, las trabajan los varones de las familias de las socias. Pero a la vez, en casi la totalidad de las socias, es más evidente la nula apropiación de las herramientas necesarias para conquistar empoderamiento. Ello confirma que el control de los recursos productivos es relevante para obtener cierto nivel de empoderamiento de las mujeres. En las UAIM activas, para realizar sus actividades productivas, todo el grupo ha sorteado diversas dificultades. Además de la siembra de sus parcelas, intentaron una y otra vez distintos proyectos productivos; dejaron atrás el rol tradicional de mujeres a pesar de las presiones sociales por regresarlas al mismo. En las unidades de Andocutín e Inchamácuaro ubicadas en Acámbaro, la de Juan Lucas en Yuriria y las de San Miguel Eménguar, Santo Tomás y Cupareo en Salvatierra, las féminas controlan el uso y manejo de sus recursos productivos, ellas han obtenido en diferentes grados de apropiación, las habilidades necesarias para adquirir cierto nivel de empoderamiento.

El hecho de participar en proyectos productivos es una condición necesaria pero no es suficiente, dicha participación es uno de los factores importantes para que las mujeres rurales se empoderen. La construcción de redes sociales, al igual que el contar con el apoyo y solidaridad del grupo, la generación de habilidades de negociación, entre otros elementos, permitieron que muchas de las socias de las UAIM obtuvieran diferentes niveles de poder dentro de las unidades para superar diversas dificultades, tanto internas como externas al hogar, para negociar con los ejidatarios de la comunidad y con las autoridades gubernamentales, para sortear el control social y la presión por medio de chismes y desprestigio personal. Por ello, consideramos que por su participación activa en las uaim, muchas mujeres percibieron en su vida un cambio positivo y revelador, adquirieron un relativo incremento de poder a través del acceso a conocimientos, nuevos recursos y distintas redes, propicia la ocasión para destacar la siguiente frase: *tenemos el orgullo de que nos han hecho tanto y no nos dejen [los hombres de la comunidad]. Porque ellos dicen que no valemos, que no somos nadie y queremos demostrarles que sí podemos, que sí somos... no somos nadie y dicen que no valemos. Ta' bien no valemos, pues ahora no va a ser por interés porque nosotras nunca nos hemos mantenido del cerrito, pero ahora va a ser por orgullo, y les vamos a demostrar que sí podemos* (Mujer de San Miguel Eménguar)

Referencias Bibliográficas:

- Alberti Manzanares, P. (2004): *Género, ritual y desarrollo sostenido en comunidades rurales de Tlaxcala*. Plaza y Valdés. México.
- Angulo Salazar, L. (2000): "Déjate sacar un ojo para luego sacar los dos". *La Ventana*. (11): 120-143. Mexico

- Ballara, M., Damianovic, N. y Parada, S. (2010): *Aporte de ingreso económico de las mujeres rurales a sus hogares*. UNIFEM. Chile.
- Bourdieu, P. (2000): *La dominación masculina*. Anagrama. Barcelona. España
- Buvinic, M. (1986): "Projects for women in the third world: Explaining their misbehavior". *World Development*, 14(5): 653-664.
- Carrasco, M. C. (2010): "¿Conciliación? No, gracias. Hacia una nueva organización social", en Cooper J. A. (Coord.), *Tiempos de mujeres en el estudio de la economía*. PUEG, UNAM y UNIFEM. México
- Díaz Cervantes, R. (2003): "Identidades de género y crisis de masculinidades en comunidades rurales de Michoacán, Puebla y Tlaxcala", en Martínez Corona, B. y Díaz Cervantes, R. (Coords.) *Mujeres rurales, género, trabajo y transformaciones sociales*. Colegio de Postgraduados, Sistema Regional de Investigación Ignacio Zaragoza (SIZA-CONACYT) e Instituto Poblano de la Mujer (IPM). México
- Espinosa Gómez, R. A. (2004): *Expresiones de liderazgo, poder y desarrollo rural en dos grupos de mujeres en el Bajío Guanajuatense* (Tesis de doctorado). Universidad Nacional Autónoma de México. México.
- Foucault, M. (1978): *Microfísica del poder*, Varela, J., y Alvarez-Ura, F. (edic. y trad.). La Piqueta. Madrid. España.
- Foucault, M. (1988): "El sujeto y el poder". *Revista Mexicana de Sociología*. 50(3):3-20. Mexico.
- Hidalgo Celericé, N. (2003): *Género, empoderamiento y microfinanzas. Un estudio del caso en el norte de México*. (Tesis de maestría). Instituto Nacional de las Mujeres. México. http://cedoc.inmujeres.gob.mx/documentos_download/100852.pdf. Mexico
- Kabeer, N. (1998): *Realidades trastocadas. Las jerarquías de género en el pensamiento del desarrollo*. UNAM, PUEG, PAIDOS. México.
- Kirkwood, J. (1984): "El feminismo como negación del autoritarismo", en: *Teoría feminista*, selección de textos. CIPAF. Santo Domingo.
- López, S. y Ordóñez, G. (2006): *Pobreza, familia y políticas de género*. COLEF, CONACYT e Instituto Nacional de las Mujeres. México.
- MacKinnon, K. (1989): *Toward a Feminist Theory of the State*. Harvard University Press, Cambridge.
- Martínez Corona, B. (2005): "Mujeres de núcleos agrarios, liderazgo y proyectos productivos", en Zapata Martelo, E. y López Zavala, J. (Coords). *La integración económica de las mujeres rurales: un enfoque de género*. PROMUSAG, SRA. México
- Martínez Sánchez, S. y Martínez Corona, B. (2003): "Construcción y vivencias de identidades genéricas en mujeres rurales microempresarias", en Martínez Corona, B. y Díaz Cervantes R. (Coords.) *Mujeres rurales, género, trabajo y transformaciones sociales*. Colegio de Postgraduados, Sistema Regional de Investigación Ignacio Zaragoza (SIZA-CONACYT) e Instituto Poblano de la Mujer (IPM). México
- Mercado, M. (1993): *Mujer y política agraria: el caso de las unidades agrícolas de la mujer campesina (UAIM) de los municipios de Apan, Hidalgo y Tlaxco, Tlaxcala*. (Tesis de maestría). Colegio de Postgraduados. México.
- Riaño, R. E. y Okali, C. (2008): "Empoderamiento de las mujeres a través de su participación en proyectos productivos: experiencias no exitosas". *Convergencia*, 15(46): 119-141. Mexico.
- Torres Falcón, M. (2004): "Violencia contra las mujeres y derechos humanos: aspectos teóricos y jurídicos", en Torres Falcón, M. (Comp.) *Violencia contra las mujeres en contextos urbanos y rurales*. El Colegio de México. México.

- Townsend, J. G. (2002): “Contenido del empoderamiento: cómo entender el poder”, en Zapata, E. *et al.*, *Las mujeres y el poder. Contra el patriarcado y la pobreza*. CP Especialidad Área de Género: Mujer Rural y Plaza y Valdés. México.
- Zapata M., E., Suárez, R. B. y Flores, A. (2011): *Se van muchos y regresan pocos. Economía Política Feminista, acercamiento a la migración*. Indesol, CP y Gimtrap. México.
- Zapata M., E., Townsend, J. G., Rowlands, J., Alberti M., P. y Mercado G., M. (2002): *Las mujeres y el poder. Contra el patriarcado y la pobreza*. CP Especialidad Área de Género: Mujer Rural y Plaza y Valdés. México.

3.2 EL DESARROLLO TERRITORIAL/LOCAL DE MANABÍ, DESDE LAS CADENAS PRODUCTIVAS.

Pablo Loor Cedeño
 ploor@utm.edu.ec
 Universidad Técnica de Manabí

Resumen

El desarrollo territorial/local en Manabí, sustentará su despliegue en una base productiva asociada a las cadenas productivas, por las implicaciones dinamizadoras, generadoras y multiplicadoras que conlleva un nuevo paradigma de desarrollo endógeno, que propicie un cambio estructural de los aspectos: sociales, culturales, ambientales y económicos.

En este contexto, en el análisis de las actuales formas de producción aplicadas por los agentes de los corredores productivos en Manabí, se evidencia que es necesaria la aplicación de los puntos de vista expresados en calidad de críticas a las formas de producción puramente capitalista, pues si se continúa con los mismos procedimientos, los agentes productivos no se insertarán en un nuevo esquema de producción social como factor de desarrollo territorial/local.

Palabras clave: Desarrollo Endógeno, Cadena Productiva.

Abstract

The local/territorial development in Manabí, sustain their deployment in a productive base associated with the productive chains by energizers, generators and gearboxes implications of a new paradigm of endogenous development, structural change conducive aspects: social, cultural, environmental and economic.

In this context, the analysis of the production methods applied by the agents of production runners in Manabí, it is evident that the implementation of the views expressed as a criticism of the forms of purely capitalist production is necessary because whether to continue with the same procedures, productive agents are not inserted into a new scheme of social production as a factor of territorial / local development.

1. *Key words: Endogenous Development, Production Chain.*

Introducción

La búsqueda de fórmulas y estrategias para entender el desarrollo de las naciones y sus segmentos poblacionales, continúa siendo un reto de estudio para la comunidad científica internacional, teniendo en cuenta las dimensiones: económica, social, cultural, medioambiental y territorial.

Ecuador, considerado un país en vías de desarrollo, tiene objetivos por lograr en la búsqueda de la sociedad que aspira construir. Este propósito se inscribe en el modelo económico, social y solidario que establece la constitución política del estado, a través de procesos compatibles con el entorno internacional y con las condiciones objetivas existentes en el país.

Actualmente en Manabí, existen diversos sectores productivos que requieren superar el grado de subdesarrollo en el que se encuentran, lo que hace necesario el fortalecimiento e implementación de acciones que permitan otorgar valor agregado a los procesos productivos y de esta manera mejorar los ingresos de los productores, de las cadenas productivas del arroz, maíz, cacao, café, maracuyá y turismo. Es pertinente tener en cuenta el afán que tiene el Gobierno del Ecuador de cambiar la matriz productiva del país como un aporte para lograr el buen vivir de la sociedad.

Revisión De La Literatura

Algunas aportaciones teóricas y revisiones bibliográficas, permiten conocer postulados de diferentes autores que abordan el desarrollo endógeno territorial/local como estrategia válida que persigue satisfacer las necesidades y demandas de una población, a través de la participación activa de la comunidad en el proceso de crecimiento, sin restar importancia a la posición del sistema productivo local en la división internacional o nacional del trabajo.

Barro y Sala i Martin (1990 y 1992) desarrollan un modelo de crecimiento endógeno donde la producción depende de las cantidades de dos factores de producción: la combinación del capital privado y el sector público. Este aporte teórico evidencia la importancia que tiene la complementariedad entre agentes del desarrollo local.

Aghion y Howwitt (1992) entienden el crecimiento proveniente directamente del progreso técnico. Desde esta perspectiva, los agentes económicos y específicamente en fases primarias de la producción, expresamente requieren de recursos y de técnicas que les permitan desarrollar sus actividades con determinados criterios, de tal manera que con la combinación y aplicación dinámica de factores de producción complementados con conocimientos técnicos, logren estimular los procesos en las cadenas productivas, a fin de incrementar sus ingresos, contribuir al desarrollo territorial/local y mejorar su nivel de vida. Cada innovación, incrementa el número de bienes de capital, cuya calidad permite mejoras en la productividad al fabricante del bien final. A diferencia del modelo de Romer (1990), el nuevo bien de capital sustituye al anterior en un proceso de “destrucción creadora”. Nuevamente el progreso técnico es el resultado de la inversión en el sector de la investigación y desarrollo.

Por su parte los estudios empíricos con el objetivo de demostrar la validez en la relación de las diferencias tecnológicas y las tasas de crecimiento se pueden clasificar en dos grupos. Un primer grupo lo representa el trabajo de Makiw, Romer y Weil (1992) que intenta explicar las

diferencias en el ingreso usando un modelo donde la tecnología es un bien público asequible por igual a todos los países, por lo que las variables explicativas serían los niveles de capital humano y físico en una función de producción. En ese acercamiento, el 80% de la variación internacional en el ingreso per cápita puede ser explicado empleando tres variables: crecimiento de la población y tasas de inversión para el capital físico y humano. Esta conclusión implica que las diferencias en la eficiencia técnica tienen un rol débil.

El capital humano y físico, como todos los recursos y/o factores de producción, tienen una productividad, una especie de rendimiento y/o retorno y afianzándose la idea de que el conocimiento técnico y las experiencias son accesibles para los agentes productivos, no es menos cierto, que los dueños de capitales financieros en la práctica se adueñan de los resultados económicos y financieros del productor, más todavía siendo este un eslabón que está ubicado en la fase primaria de la cadena productiva. Consecuentemente los ingresos individuales y/o per cápita disminuyen teniendo en cuenta, aún altos niveles de producción. Una primera crítica a este enfoque se relaciona con los problemas de medición de la variable capital humano (Klenow y Rodríguez-Clare, 1997). La mayor parte de los trabajos han empleado la tasa de matriculación como medida del capital humano.

En este contexto, la educación, y en particular la formación del llamado capital humano, han adquirido un papel cada vez más relevante, en particular, a partir del surgimiento de la teoría del capital humano, con los trabajos pioneros de Theodore Schultz, Gary Becker y Edward Denison¹. A partir de entonces, numerosos estudios han asumido que las inversiones en capital humano son fuente de bienestar, por lo que contribuyen sustancialmente al crecimiento económico y la productividad, como complemento a los aportes provenientes de la inversión en capital fijo. Así, el concepto de capital humano ha tenido una amplia aceptación y ha ido ocupando un lugar privilegiado dentro de la literatura económica.”(Odriozola, 2007, p. 1).

Complementando lo expresado, en muchas ocasiones se ha escuchado de empresarios que mencionan que su mayor aporte es generar fuentes de trabajo, sin embargo, su responsabilidad debe ir más allá de estos paradigmas; el compromiso que las empresas tienen, debe ser integral; es decir que involucre a la familia, comunidad y medio ambiente ya que su afectación es compartida. (N. Plaza, 2013, p.39).

Para el objeto de estudio, es importante resaltar que la cadena productiva es un concepto que proviene de la escuela de la planeación estratégica. Según esta escuela, la competitividad de una empresa se explica no solo a partir de sus características internas a nivel organizacional o micro, sino que también está determinada por factores externos asociados a su entorno. En tal sentido, las relaciones con proveedores, el Estado, los clientes y los distribuidores, entre otros, generan estímulos y permiten sinergias que facilitan la creación de ventajas competitivas. Así, la cadena productiva puede definirse como “un conjunto estructurado de procesos de producción que tiene en común un mismo mercado y en el que las características tecnoproductivas de cada eslabón afectan la eficiencia y productividad de la producción en su conjunto”⁴ (dnp, 1998 –referenciado en Onudi, 2004: 25).

La cadena productiva es un concepto que proviene de la escuela de la planeación estratégica. Según esta escuela, la competitividad de una empresa se explica no solo a partir de sus características internas a nivel organizacional o micro, sino que también está determinada por

factores externos asociados a su entorno. En tal sentido, las relaciones con proveedores, el Estado, los clientes y los distribuidores, entre otros, generan estímulos y permiten sinergias que facilitan la creación de ventajas competitivas. (dnp, 1998 –referenciado en Onudi, 2004: 25). Como alternativa de desarrollo en los espacios subnacionales del Ecuador y específicamente en la provincia de Manabí se considera que puede dinamizarse el desarrollo territorial a través de las potencialidades de los corredores productivos de las cadenas de: arroz, maíz, café cacao, maracuyá y el turismo, como fuente motriz en la dimensión: económica, social, cultural, ambiental y territorial.

Metodología

Para el desarrollo de este trabajo se utilizaron como métodos del nivel teórico, el análisis y la síntesis, la inducción y la deducción, la abstracción y la concreción, que permiten a través del análisis de las fuentes consultadas llegar a conclusiones y la corroboración en la práctica de la situación actual del objeto que se aborda en el trabajo y como métodos del nivel empírico, el análisis documental y la observación.

Resultados

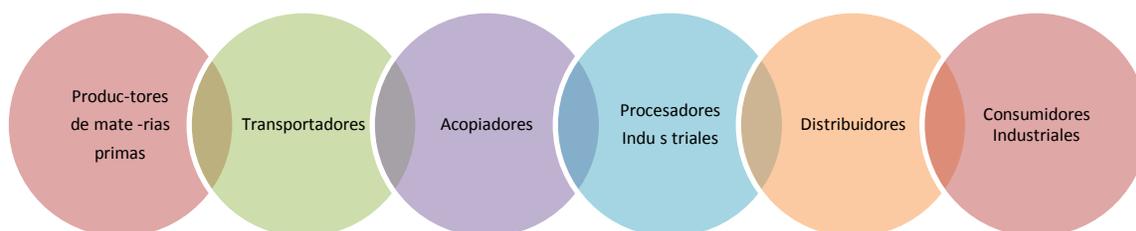
Cadenas Productivas: un entorno de fortalezas y oportunidades

A partir de los estudios que realiza la FAO sobre el mercado de los productos básicos, se ha determinado que el comercio internacional es un motor potencialmente poderoso para eliminar las fluctuaciones de la oferta mundial, y en consecuencia reducir la volatilidad del mercado (FAO, 2011a).

Con esta premisa y de los resultados que se obtienen de la investigación y análisis de las cifras estadísticas proporcionadas por el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, (MAGAP), organismo rector de las políticas agropecuarias del Ecuador, se establece que el desarrollo territorial/local de Manabí tiene la excelente oportunidad para desarrollar la potencialidad de sus territorios, promoviendo el fortalecimiento de las cadenas productivas de: cacao, arroz, maracuyá, café y maíz; por ser las de mayor utilización de mano de obra y de superficies cultivables; y por ser las que concentran en sus entornos un importante número de agentes económicos que dinamizan el comercio interno y potencialmente el sector externo de la economía.

Evidentemente, que para lograrlo es necesario la aplicación de nuevas formas de relaciones sociales de producción, en las cuales se impulsen sinergias entre las entidades públicas con competencias en el fomento productivo de los espacios subnacionales de la provincia de Manabí., identificando y fortaleciendo cadenas productivas que pueden transformar el territorio y multiplicar los beneficios a todos los actores territoriales, y que requieren integrarse para obtener el mejor resultado posible. Más aún cuando las cadenas productivas se identifican como el conjunto de agentes económicos alrededor de la producción de un bien o servicio y que van desde los productores de materias primas hasta el consumidor final (ver gráfico 1).

Figura: Esquema de una Cadena Productiva



Fuente: Loor, Cedeño (2015)

Las cadenas productivas se subdividen en eslabones, integrados por diferentes agentes económicos con funciones específicas dentro del proceso productivo. Por ejemplo, el primer eslabón dentro de la cadena productiva del arroz lo constituyen los cultivadores de la gramínea; el segundo, los cosechadores; el tercero, los centros de transformación; el cuarto, los comercializadores y distribuidores; el quinto, los consumidores del cereal. Con las premisas expuestas, revisando las cifras que presentan las cadenas productivas más relevantes de Manabí se deduce que esta Provincia puede dinamizar su economía desarrollando sus territorios con el fomento de sus cadenas productivas, teniendo presente que la superficie de cultivos puede ampliarse, para beneficio de sus actores socio territoriales.

**Cuadro 1. PRINCIPALES CADENAS PRODUCTIVAS DE LA PROVINCIA DE MANABÍ:
SUPERFICIE, PRODUCCION Y RENDIMIENTO.
(PROMEDIO, ULTIMOS TRES AÑOS)**

CADENAS PRODUCTIVAS	Nº UNIDADES PRODUCTIVAS	SUPERFICIE (Ha.)	PRODUCCION (Tm.)	RENDIMIENTO ((Tm./Ha.))
MAIZ	10.500	110.000	6 660.000	3.00
CACAO	9.750	102.348	715.413	0.25
CAFÉ	5.539	45.578	2.098	0.96
ARROZ	5.800	14.558	48.525	3.75
MARACUYÁ		4.197	20.826	5.42

Fuente: Elaboración propia a partir de: Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca, (MAGAP).2014.

Las cadenas productivas del maíz, cacao, café, arroz y maracuyá, ocupan en sus actividades y procesos productivos un sustancial porcentaje de mano de obra, reflejado en el número de unidades productivas agropecuarias.

Discusión y conclusiones

Las unidades productivas agropecuarias, se constituyen en actoras del desarrollo territorial de Manabí, por cuanto en su accionar demuestran tener una estrategia de vida, utilizando prácticas de cultivos intensivos y extensivos, lo que les permite contar con los medios de subsistencia diaria e interactuar con el mercado. Las nuevas realidades geoeconómicas revelan que muchos países del mundo requieren de alimentos, factor que vislumbra magníficas oportunidades para los agentes económicos de los territorios Manabitas involucrados en las diferentes cadenas productivas. Es evidente, que durante las épocas de precios altos del petróleo, el mayor impacto de esta condición se refleja en los precios de los alimentos, demostrándose una vez más la existencia de oportunidades para desarrollar las cadenas productivas, como alternativa de desarrollo territorial/local de Manabí.

Referencias Bibliográficas

- Aghion, P. y P. (1998): “Market Structure and the Growth Process”, *Review of Economic Dynamics*, Elsevier for the Society for Economic Dynamics, Vol. 1 (I), pp. 276-305.
- Blanco, B. (2007): “Procedimiento para la evaluación de los Riesgos Empresariales de Operación con métodos de la matemática borrosa”. (Tesis en opción al grado científico de doctor) Facultad de Economía, Universidad de la Habana. [cientifica.html](#) [Accesado en Noviembre de 2010]
- Mankiw N., D. Romer y D. Weil (1992): “A contribution to the empirics of economic growth”, *The Quarterly Journal of economics*, 107(2), pp. 407-437.
- Moraguez, A. (2006), “El método Delphi”, disponible en <http://www.gestiopolis.com/canales6/eco/metodo-delphi-estadistica-deinvestigacion->
- Murillo, M. (2010): “Las soluciones que se busquen tendrán que lograr una armonía” (Clausura del X Congreso de la ANAP). Efectuado en la Sala Universal de las FAR, 16 de mayo. Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Ho Chi Minh City(OECEE)
- (2003): “La agricultura y la industria agroalimentaria en Vietnam” Disponible en www.icex.es/staticFiles/Agroindustria%20Vietnam_3140_.pdf [Accesado en Septiembre 2010]
- Onudi (2004). Esquema de una cadena productiva, Adaptado de Manual de minicadenas productivas, Onudi (oficina regional en Colombia), Bogotá.
- Onudi. Manual de minicadenas productivas, Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, República de Colombia: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Bogotá, Onudi, 2004 (Oficina Regional en Colombia), (disponible en: [www.onudi.org](#))
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (1992). Las Políticas agrícolas y políticas macroeconómicas en América Latina, Roma.
- Pampillon, R.(1989): “Población Mundial y subsistencia 1950-1985” ; disponible en www.magrama.gob.es [Accesado el 17 de abril de 2012.

Plaza Nila. (2013). La responsabilidad Social y Empresarial en las actividades Productivas. Revista Eca Sinergia. Ecuador

Porter, Michael. (1990). Competitive Advantage, Nueva York, Free Press, 1985. Porter, Michael. La ventaja competitiva de las naciones, Javier Vergara (ed.), Buenos Aires. www.unido.org/doc/29104?language_code=es –acceso: Octubre 29, 2014).

3.3 MERCADO LABORAL DE PROFESIONISTAS EN EL ESTADO DE CAMPECHE, MÉXICO

Ileana Mercedes Canepa Pérez⁴⁸
Oscar Adrian Sosa Orosa⁴⁹

RESUMEN

La mayoría de los mercados laborales son mercados de competencia perfecta, sus curvas de oferta y demanda son de naturaleza distinta. Ante esto, la política nacional de educación busca la universalidad de ésta y en su carrera por lograrlo ha incrementado el número y la calidad de la oferta educativa en el país; sin embargo las variaciones de la demanda de empleo (estrechamente relacionada con el PIB) no son tan constantes como las de la oferta lo que ocasiona distorsiones sobre los niveles de salarios. De la misma manera, existe una relación positiva entre los grados de estudio y las remuneraciones salariales derivadas del tipo de ocupación de los individuos, por lo que debemos entender a la educación como un proceso de adquisición de habilidades que mejoran la calidad del factor trabajo más no como un proceso que aumenta la productividad del mismo.

Palabras Clave: Educación, Mercado Laboral, Crecimiento Económico, Empleo, Salario.

ABSTRACT

Most labor markets are perfectly competitive markets; their supply and demand curves are different in nature. In view of this, the national education policy seeks its universality and to achieve it has increased the number and quality of educational provision in the country; however the employ demand variations (closely related to GDP) are not as constant as the supply causing distortions on wage levels. In the same way, there is a positive relationship between the degree of study and its remuneration wage rate are derived from the type of employment for each individual, so we should understand education as a process of acquiring skills that improve the quality of labor more not as a process that increases its own productivity.

Keywords: Education, Labor Market, Economic Growth, Employment, Wages.

⁴⁸Profesora Investigadora de Tiempo Completo, adscrita a la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad Autónoma de Campeche, México. E-mail: imcanepa@uacam.mx

⁴⁹Coordinador de la Licenciatura de Economía, adscrito a la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad Autónoma de Campeche, México. E-mail: oscasosa@uacam.mx

Características de la Oferta de Empleo en el Mercado Laboral del Estado de Campeche.

El estudio de un mercado laboral de profesionistas reclama de un esquema conceptual consistente, y de información abundante y desagregada, de manera tal que permita el análisis a niveles aceptables de detalle, como para dar lugar a una serie de conclusiones útiles sobre su naturaleza y desempeño, y derivar implicaciones prácticas de política educativa a las autoridades responsables del ramo. Cabe destacar que hay que tener en cuenta los determinantes demográficos y económicos como una parte esencial de la operación de un mercado laboral; y por ende, del desempeño del mismo.

La mayoría de los mercados laborales son mercados de competencia perfecta, sus curvas de oferta y demanda son de naturaleza distinta. Ante esto, la política nacional de educación busca la universalidad de ésta y en su carrera por lograrlo ha incrementado el número y la calidad de la oferta educativa en el país; sin embargo las variaciones de la demanda de empleo (estrechamente relacionada con el PIB) no son tan constantes como las de la oferta lo que ocasiona distorsiones sobre los niveles de salarios. De la misma manera, existe una relación positiva entre los grados de estudio y las remuneraciones salariales derivadas del tipo de ocupación de los individuos, por lo que debemos entender a la educación como un proceso de adquisición de habilidades que mejoran la calidad del factor trabajo más no como un proceso que aumenta la productividad del mismo.

El desarrollo económico del Estado de Campeche, se ha presentado de una manera lenta condicionando a la actividad económica tradicional, situación que no ha permitido potencializar el aprovechamiento de los recursos naturales para la obtención de productos diversificados, incluyendo al capital humano. Es por ello que el presente trabajo se centra en el análisis del mercado laboral del Estado de Campeche, identificando la estructura de la oferta de empleo a través de los tipos de ocupación y relacionándolos con sus niveles de salarios; en síntesis se examina el trinomio educación-empleo-ingreso, como la combinación que permite que un Estado, Región o País, prospere y genere condiciones de bienestar de manera sostenida hasta convertirlo en un círculo virtuoso.

La transición demográfica (TD); como lo muestra el cuadro N°1, ha generado una disminución de las tasas de crecimiento anual de la población tanto en el país como en Campeche.

Cuadro No1.

Tasa de crecimiento media anual de la población, 1990 a 2010					
Entidad federativa	1990-1995	1995-2000	1990-2000	2000-2005	2005-2010
México	2.10%	1.60%	1.90%	1%	1.80%
Campeche	3.30%	1.70%	2.60%	1.60%	1.70%
Fuente:	INEGI. <i>Censos de Población y Vivienda, 1990, 1995, 2000, 2005 y 2010.</i>				

Cuadro No2.

Tasa bruta de natalidad por entidad federativa, 2000 a 2014															
Entidad federativa	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
México	23.4	23	22.6	22.2	21.8	21.5	21.1	20.8	20.4	20.1	19.7	19.4	19.2	19	18.7
Campeche	22.4	21.9	21.5	21.1	20.8	20.5	20.2	20	19.8	19.6	19.3	19.1	18.9	18.7	18.5
Fuente:	Para 2000 a 2010: CONAPO. <i>Estimaciones de la población 1990-2010</i> . www.conapo.gob.mx Para 2011 a 2014: CONAPO. <i>Proyecciones de la población 2010-2050</i> . www.conapo.gob.mx														

Los cuadros 2 y 3 refuerzan el fenómeno de la TD en nuestro estado ya que reflejan cómo las tasas de natalidad y de mortalidad han disminuido en la última década. Este proceso tiene repercusiones importantes en la estructura de edades de la población, reduciendo la proporción de infantes, y acrecentando la de jóvenes en edades de emprender estudios profesionales y, especialmente, aumentando la velocidad de crecimiento de la población en edades activas que reclama de empleos productivos, además de aumentar la importancia de la población en edades avanzadas.

Cuadro No3.

Tasa de mortalidad infantil por entidad federativa, 2000 a 2014															
Entidad federativa	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
México	20.9	20	19.2	18.4	17.6	16.9	16.3	15.7	15.1	14.6	14.1	13.6	13.2	12.8	12.4
Campeche	17.6	16.9	16.2	15.6	15	14.4	13.9	13.4	13	12.6	12.2	11.8	11.5	11.1	10.8
Fuente:	Para 2000 a 2010: CONAPO. <i>Estimaciones de la población 1990-2010</i> . www.conapo.gob.mx Para 2011 a 2014: CONAPO. <i>Proyecciones de la población 2010-2050</i> . www.conapo.gob.mx														

Las figuras 1 y 2, nos muestran un comparativo de las pirámides poblacionales de México entre 1980 y 2010; hace 30 años, la base de la pirámide poblacional era más ancha lo que evidencia que existía una mayor población en edades tempranas. Por otra parte, el avance de la medicina, la planificación familiar y las condiciones económicas han tornado la base de la pirámide poblacional menos angosta y la gente que hace 30 años componía la base ahora se encuentra en su estructura media; véase la figura N°2.

Así, estas tendencias demográficas tienen dos efectos de relevancia: **acrecentan el número de jóvenes que buscan emprender estudios universitarios, a la vez que acrecientan el número de nuevos entrantes a la fuerza de trabajo (oferta de empleo), esto es los que pasan a formar parte de la población económicamente activa (PEA)**. El cuadro N° 4 nos muestra el dinamismo a los que crecen el empleo, desempleo y subempleo en el Estado. El lector debe tomar en cuenta que mientras el empleo (PEA ocupada) crece año con año a tasas magras del orden del 2.10%, el desempleo (PEA desocupada) lo hace en tasas de dos cifras enteras en un orden de 17.5%, por lo que cada año mucha fuerza laboral es rechazada en el

sector formal dando como opción la subocupación (PEA Subocupada, véase cuadro No 4) o bien enlistándose en las filas del empleo informal. Véase Gráficas 3, 4 y 5.

Figura No1.

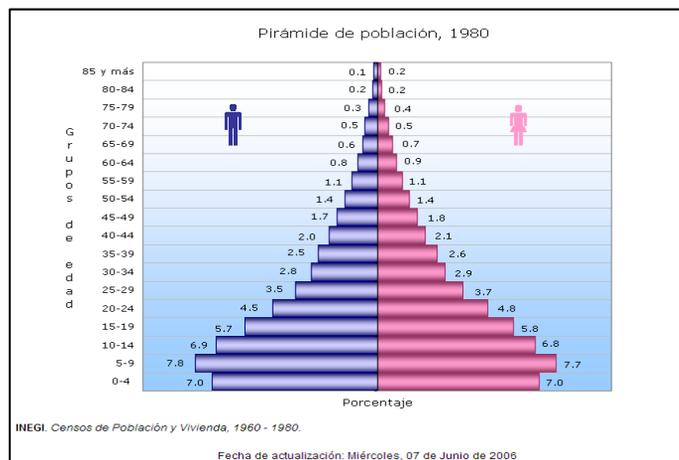
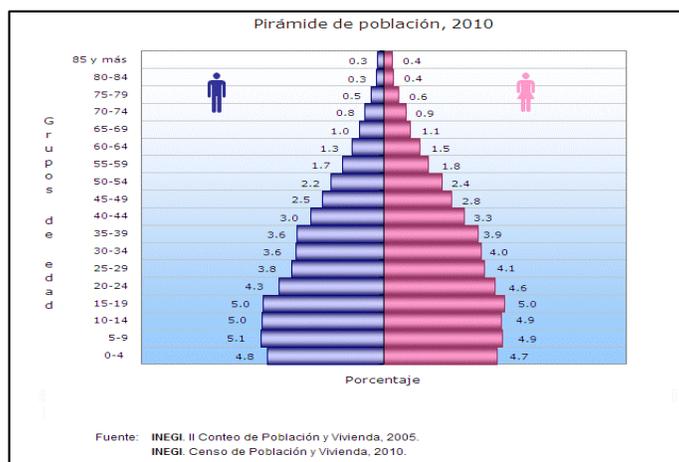


Figura No2.



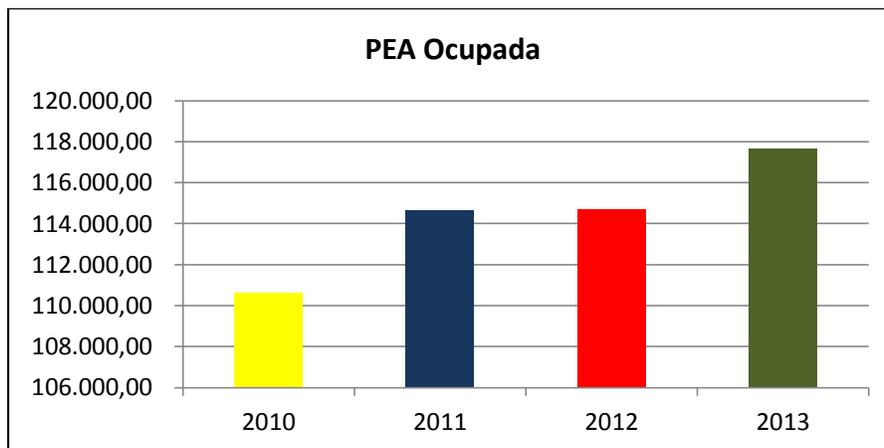
Fuente: INEGI

Cuadro N°4.

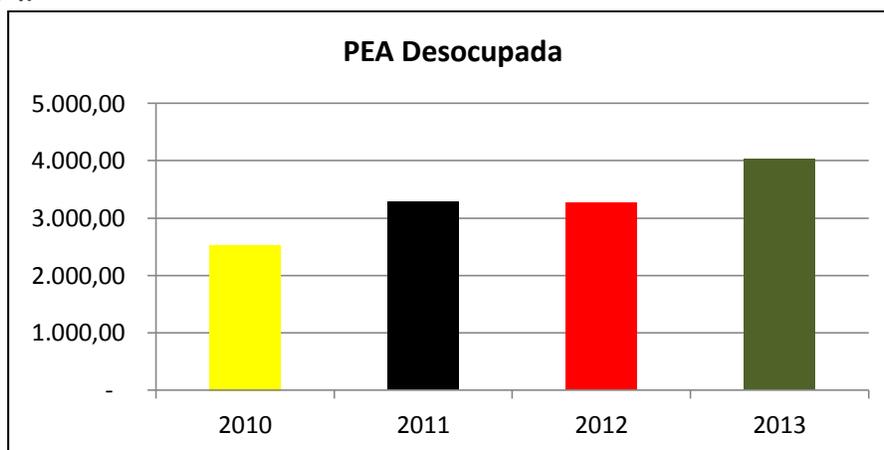
Estructura de la PEA en Campeche							
Año	PEA Ocupada	Tasa de Crecimiento	PEA Desocupada	Tasa de Crecimiento	PEA Subocupada	Tasa de Crecimiento	Población de 14 años y mas
2010	110,628.00		2,528.00		6,386.00		185,441.00
2011	114,674.00	3.66%	3,279.00	29.71%	7,262.00	13.72%	188,899.00
2012	114,717.00	0.04%	3,258.00	-0.64%	5,095.00	-29.84%	191,893.00
2013	117,662.00	2.57%	4,027.00	23.60%	5,988.00	17.53%	194,797.00

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

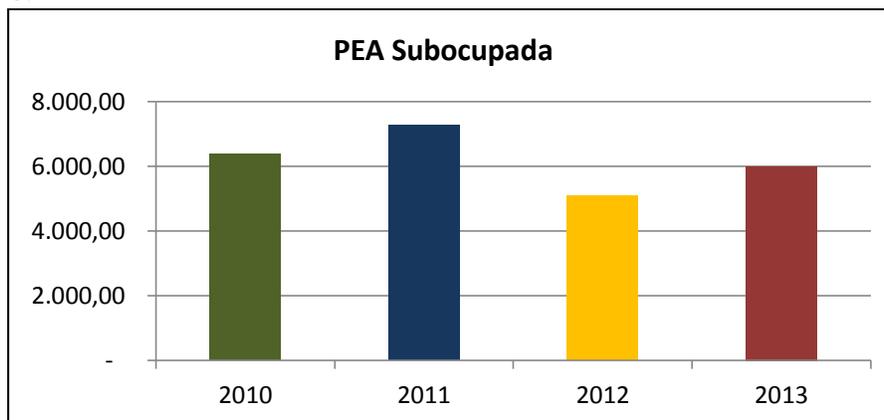
Gráfica No 3.



Gráfica No 4.



Gráfica No 5.



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

Los datos anteriores suponen lo siguiente: *“Una vez cursados sus estudios universitarios, los jóvenes se integran también a la fuerza de trabajo, y se constituyen en una oferta de*

mano de obra calificada, la cual compite con los demás entrantes a la fuerza de trabajo sin estudios universitarios”; bajo las condiciones de baja natalidad y mortalidad, así como de un crecimiento económico modesto, la masa laboral existente en el estado difícilmente logra incluirse en ocupaciones acordes a su perfil de egreso y/o con salarios acordes a su nivel de estudio.

ESTRUCTURA EDUCATIVA Y DINAMICA DE LA PEA.

La modificación en la estructura de edades de la población también ha modificado la estructura de la matrícula por nivel de instrucción. El cuadro No 5, elaborado con información de la SEP, nos muestra que hacia principios de la década de los 70, la mayor parte de la matrícula se concentraba en el nivel de instrucción primaria 80.15%, el 9.5% en secundaria, el 3.4% en preescolar, el 2.4% en bachillerato, el 2.1% en licenciatura y .94 % en estudios de profesional medio y en estudios de Normal. Al paso de casi medio siglo, las proporciones se han distribuido parcialmente; el grado de primaria representa ahora 43.74%; la secundaria registra un 18.04%, 13.56% en instrucción preescolar, el bachillerato un 10.84% y la licenciatura un 7.42%. En el cuadro No 6 se muestran las Tasas Medias de Crecimiento Anual calculadas por décadas y para tipo de nivel escolar; el lector puede observar que el dinamismo del crecimiento tiende a descender, la disminución es más acentuada en la instrucción preescolar, primaria, secundaria y técnica, que en bachillerato y educación superior, registrándose un incremento medio anual notablemente acelerado en el nivel de posgrado durante la década de los 90.

Una parte importante de la salud de una economía se refleja en la evolución de su mercado de trabajo; conocer las características y evolución del mismo es fundamental para realizar un diagnóstico de la inserción laboral. Marginalmente podemos observar que mientras la población con educación primaria ha descendido, la población con instrucción secundaria ha ido en aumento. Estos cálculos muestran que los niveles de crecimiento desde la educación preescolar hasta el bachiller son marginalmente menores que el ritmo de crecimiento a lo que lo hace la educación superior y la profesional técnica.

Para el caso de Campeche el cuadro N° 7 revela datos que muestran que la población con educación primaria en el estado sigue siendo representativa en casi la mitad del total poblacional. La población con educación preescolar y secundaria permanece en la misma proporción desde hace más de 20 años y crece a la misma tasa proporcional; por otra parte donde debemos poner mayor atención es en los niveles de licenciatura y de posgrado. ***Obsérvese que el primero paso de ser 3.03% en 1990 a 7.87% en el 2010; es decir, el nivel creció en un 160% en 20 años. Por otro lado, el nivel de posgrado paso de ser .08% en 1990 a .39% en el 2010; un crecimiento de 387%***

Con base en lo anterior; en los últimos años se ha redefinido la cualificación de la oferta de empleo gracias a una mayor profesionalización de la fuerza laboral. Sin embargo los grados de educación tanto de México como del Estado de Campeche siguen siendo muy bajos, del orden de 9 años en promedio. Si bien el ritmo de profesionalización de la mano de obra ha crecido en los últimos años gracias a un aumento de los niveles de población con licenciatura y posgrado, la mayoría de la población en edad de trabajar sigue teniendo niveles de educación bajos.

Cuadro No 5. Estructura de la Matrícula Educativa Nacional por niveles educativos 1970-2010

Nivel Educativo	1970	% de Representación	1980	% de Representación	1990	% de Representación	2000	% de Representación	2010	% de Representación
Preescolar	400,138.00	3.47%	853,988.00	4.24%	2,662,588.00	10.56%	3,393,741.00	11.62%	4,608,255.00	13.56%
Primaria	9,248,190.00	80.15%	14,126,414.00	70.13%	14,493,763.00	57.49%	14,765,603.00	50.54%	14,860,704.00	43.74%
Secundaria	1,102,217.00	9.55%	2,818,549.00	13.99%	4,267,156.00	16.93%	5,208,903.00	17.83%	6,127,902.00	18.04%
Profesional Medio (Técnico)	33,861.00	0.29%	97,270.00	0.48%	413,481.00	1.64%	374,845.00	1.28%	372,883.00	1.10%
Bachillerato	279,495.00	2.42%	942,926.00	4.68%	1,678,439.00	6.66%	2,518,001.00	8.62%	3,681,826.00	10.84%
Normal Básica	55,943.00	0.48%	202,157.00	1.00%		0.00%		0.00%		0.00%
Normal Licenciatura	19,039.00	0.16%	88,660.00	0.44%	118,501.00	0.47%	215,506.00	0.74%	128,731.00	0.38%
Licenciatura	252,236.00	2.19%	760,215.00	3.77%	1,094,325.00	4.34%	1,629,158.00	5.58%	2,522,248.00	7.42%
Posgrado		0.00%		0.00%	45,899.00	0.18%	118,099.00	0.40%	196,397.00	0.58%
Capacitación p/trabajo	147,752.00	1.28%	254,384.00	1.26%	436,168.00	1.73%	992,354.00	3.40%	1,477,315.00	4.35%
Total	11,538,871.00	100.00%	20,144,563.00	100.00%	25,210,320.00	100.00%	29,216,210.00	100.00%	33,976,261.00	100.00%

Fuente: Elaboración propia con datos de la SEP.

Cuadro No 6.

Nivel Educativo	TMCA				Tasa de Crecimiento Promedio
	1970-1980	1980-1990	1990-2000	2000-2010	
Preescolar	7.13%	10.89%	2.23%	2.82%	5.77%
Primaria	3.93%	0.23%	0.17%	0.06%	1.10%
Secundaria	8.91%	3.84%	1.83%	1.49%	4.02%
Profesional Medio (Técnico)	10.07%	14.06%	-0.89%	-0.05%	5.80%
Bachillerato	11.69%	5.38%	3.76%	3.51%	6.09%
Normal Básica	12.39%	-100.00%			-43.81%
Normal Licenciatura	15.01%	2.67%	5.59%	-4.58%	4.67%
Licenciatura	10.55%	3.37%	3.68%	4.05%	5.41%
Posgrado			8.97%	4.73%	6.85%
Capacitación p/trabajo	5.06%	5.02%	7.76%	3.68%	5.38%
Total					

Fuente: Elaboración propia con datos de la SEP.

Cuadro No 7. Estructura de la Matrícula Educativa de Campeche por niveles educativos 1990-2010

Nivel Educativo	1990	% de Representación	2000	% de Representación	2010	% de Representación	TMCA		
							1990-2000	2000-2010	Promedio
Preescolar	21,973.00	13.01%	28,551.00	12.46%	32,730.00	12.43%	0.65%	0.34%	0.49%
Primaria	97,813.00	57.92%	108,202.00	47.21%	106,430.00	40.41%	0.25%	-0.04%	0.10%
Secundaria	24,185.00	14.32%	38,252.00	16.69%	42,894.00	16.29%	1.14%	0.28%	0.71%
Profesional Medio (Técnico)	1,701.00	1.01%	1,176.00	0.51%	1,556.00	0.59%	-0.91%	0.69%	-0.11%
Bachillerato	12,038.00	7.13%	21,213.00	9.26%	27,756.00	10.54%	1.41%	0.67%	1.04%
Normal Licenciatura	2,465.00	1.46%	4,422.00	1.93%	1,734.00	0.66%	1.45%	-2.28%	-0.42%
Licenciatura	5,114.00	3.03%	10,411.00	4.54%	20,722.00	7.87%	1.77%	1.71%	1.74%
Posgrado	138.00	0.08%	538.00	0.23%	1,039.00	0.39%	3.41%	1.64%	2.53%
Capacitación p/trabajo	3,458.00	2.05%	16,416.00	7.16%	28,513.00	10.83%	3.92%	1.37%	2.64%
Total	168,885.00	100.00%	229,181.00	100.00%	263,374.00	100.00%			

Fuente: Elaboración propia con datos de la SEP.

Oferta, Demanda Y Salarios En El Mercado Laboral De Profesionistas En Campeche.

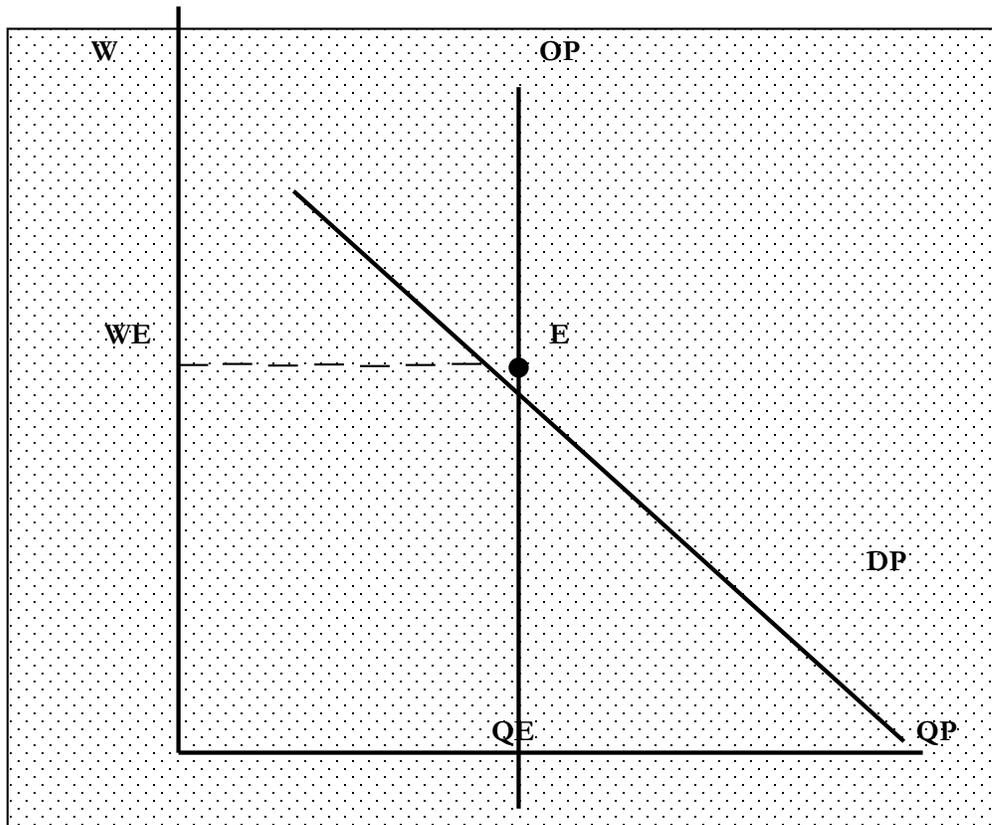
Los mercados laborales son ejemplos claros de competencia perfecta o pura, en éstos mercados el número de oferentes y demandantes son demasiados que ninguno ejerce presión alguna sobre los precios de equilibrio; de esta manera tanto los mercados de productos como el de los factores; y en especial el del trabajo, son ejemplos claros de una competencia perfecta.

Ahora bien, de los microdatos obtenidos del cuestionario ampliado del Censo de Población 2010 para Campeche, seleccionaremos a la PEA con grado de estudio de Licenciatura (45,263 personas). Bajo estas condiciones suponemos que las unidades económicas (empresas o gobierno) demandan los servicios de trabajadores (en nuestro caso los profesionistas) y que, dado un comportamiento racional tendiente a maximizar la ganancia de éstos, las unidades económicas están interesadas en utilizar un mayor número de trabajadores solo si se pagan menos salarios, lo que implica que la curva de demanda del mercado laboral posee una pendiente negativa y es idéntica a cualquier curva de demanda común.

Por otra parte, la forma de la curva de oferta de trabajadores es más difícil de precisar pero, al igual que la de la demanda, dado un comportamiento racional que tiende a la obtención de una remuneración y debido a un costo de oportunidad en tiempo para obtener un empleo, la oferta de empleo es de carácter fijo y la expresamos en un monto “N” de profesionistas egresados en un periodo determinado, por lo que la forma de la curva de oferta es una línea vertical sin pendiente de cambio alguna e inelástica a los cambios en los niveles de salario. La figura No. 3 ejemplifica la forma de las curvas de demanda y de oferta en el mercado laboral del que estamos hablando, dada estas curvas la determinación del salario promedio o de equilibrio se establece de acuerdo a la intersección de ambas en el punto “E”, que corresponde al salario de equilibrio “WE” y donde se ocupa a la cantidad “QE” de profesionistas.

Explicamos ahora la dinámica con la que se mueve el mercado laboral, la curva de demanda de empleo está fuertemente relacionado con el crecimiento económico del Estado, de esta manera un crecimiento en la producción provoca desplazamientos hacia la derecha en la curva, por otra parte, reducciones en la producción provocan el efecto contrario.

Figura No 3. Oferta y Demanda en el mercado laboral de profesionistas.

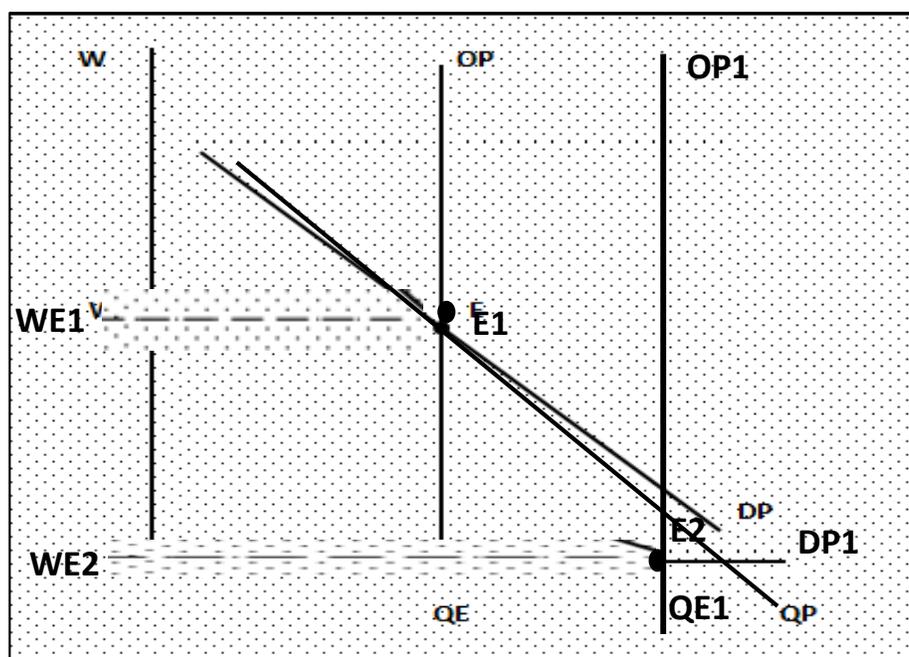


La curva de oferta de empleo está ligada al crecimiento económico más no posee siempre una relación positiva con éste, es decir, el crecimiento económico no está estrechamente relacionado con la oferta de empleos, puesto que no se necesita de un crecimiento económico para que más personas se gradúen de sus estudios. De esta manera, la oferta de empleo la consideramos como dada y en función de una tendencia creciente en número de personas en edad de trabajar.

Por ejemplo, si a consecuencia de un crecimiento acelerado de la economía, la curva de demanda registra un desplazamiento hacia la derecha a "DP1", y si la oferta de empleo no responde y permanece fija, el salario de equilibrio incrementa hasta "WE1" en el equilibrio "E1". (Véase Figura No 4.) Incrementado el nivel de ingreso de las personas.

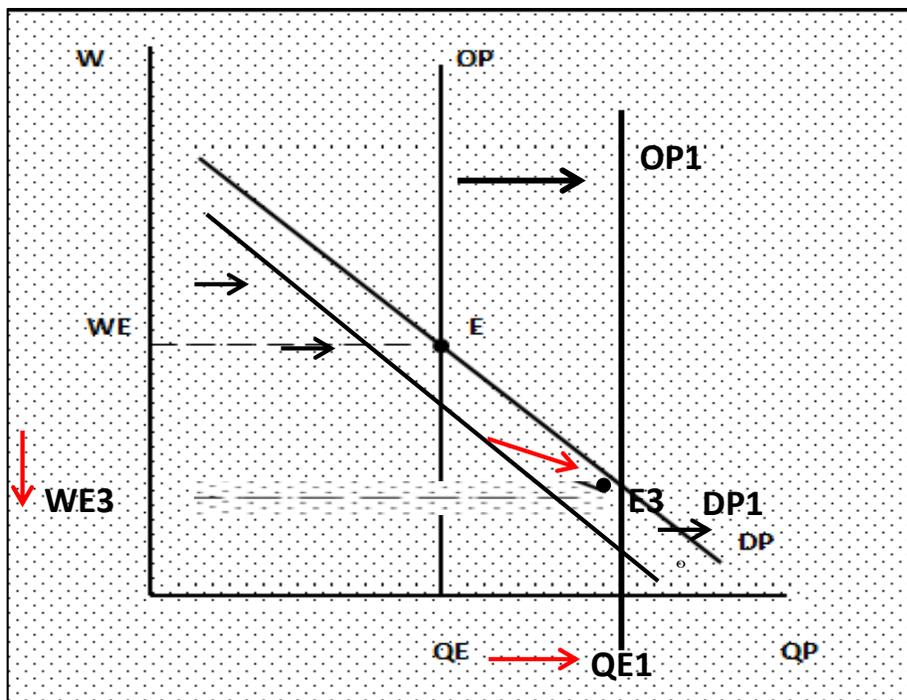
Por el contrario, si la curva de oferta de empleo incrementa ($OP1$); por ejemplo derivado de un aumento en el número de profesionistas egresados en el Estado; y si la demanda de empleo permanece fija en “ DP ”, el salario por profesionista se mueve a “ $WE2$ ” en el punto “ $E2$ ” ocasionando un aumento en el empleo en “ $QE1$ ” pero con un menor nivel de remuneración, restándole poder de compra al ingreso de las personas.

Figura No 4. Movimientos en la Oferta y Demanda en el mercado laboral de profesionistas.



Por lo anterior, en realidad los movimientos antes descritos no se presentan por separado en ambas curvas, al contrario las curvas de demanda y de oferta se encuentran en constantes movimientos, la tendencia de la oferta siempre es ascendente como lo pudimos observar en el Cuadro No 7 donde se presentan las tasas de crecimiento de los grados de educación en la población. Por otro lado, la tendencia de la curva de demanda es algo errática debido a los movimientos del ciclo económico del Estado. Sin embargo, si asumimos que ambas crecen, la oferta de egresados lo hace más que la demanda, el resultado es una tendencia creciente hacia la baja en los salarios nominales. Esto se ejemplifica en la figura N°5 en el punto “ $E2$ ” donde el salario “ $WE3$ ” es menor que el inicial “ WE ” aunque el número de empleados “ $QE1$ ” es mayor que el inicial “ QE ”.

Figura No 5. Movimientos en la Oferta y Demanda en el mercado laboral de profesionistas.



Los cambios en el crecimiento de las curvas se explican de la siguiente manera:

Según el cuadro No 7, la matrícula en educación de licenciatura ha crecido en promedio en 1.74% en los últimos 20 años en el Estado de Campeche, pasando de 5114 estudiantes en 1990 a 20,722 estudiantes en el 2010. Para datos de la economía del Estado, el PIB por entidad federativa a precios corrientes ha crecido en menor cuantía en los últimos 10 años a una tasa de 1.71%, véase cuadro No. 8, estos datos corroboran nuestro supuesto de que ambas curvas crecen en el mediano plazo pero la curva de oferta lo hace en mayor medida que la de la demanda de empleo, por lo que la tendencia en el corto plazo de los salarios es hacia la baja.

Cuadro No 8. PIB de Campeche a precios corrientes 2003-2012

Año	PIB a precios corrientes (millones de pesos)	Tasa de Crecimiento Anual	Tasa de Crecimiento Promedio Anual 2003 - 2012
2003	\$ 351,552.91		1.71%
2004	\$ 474,036.21	34.84%	
2005	\$ 562,681.88	18.70%	
2006	\$ 621,116.16	10.38%	
2007	\$ 661,524.71	6.51%	
2008	\$ 753,115.22	13.85%	
2009	\$ 543,643.39	-27.81%	
2010	\$ 614,131.76	12.97%	
2011	\$ 762,976.92	24.24%	
2012	\$ 760,971.21	-0.26%	

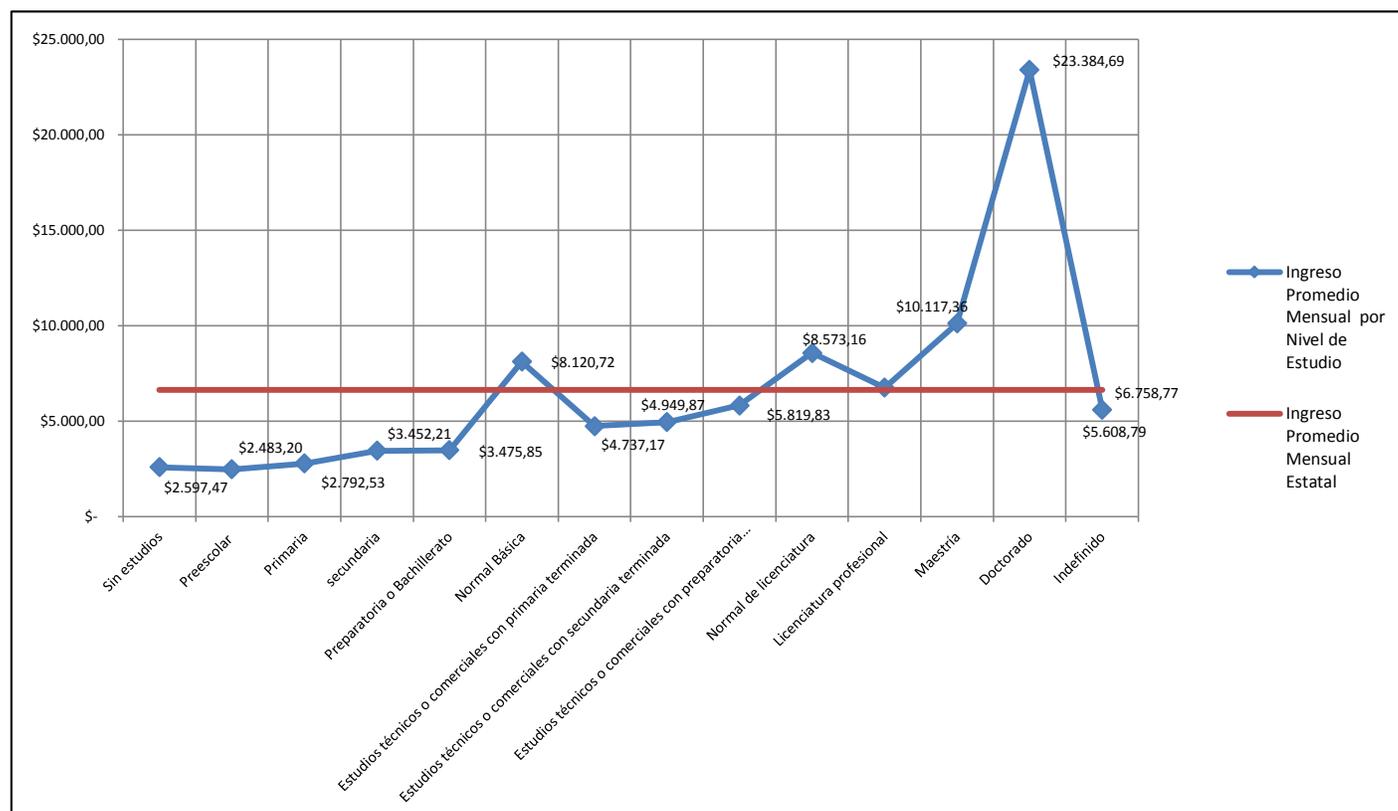
Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

El cuadro No 9 resume los principales ingresos mensuales de toda la población en la muestra del Censo y los clasifica según su grado de estudios y su tipo de empleo. De ahí obtenemos que el ingreso promedio de equilibrio del mercado laboral para todo el Estado es de \$6, 758.77 pesos, este ingreso es equiparable al punto “WE” de nuestra gráfica. Desafortunadamente no hay disponibilidad de más bases de datos Censales con una menor frecuencia para el Estado, por lo que nuestro análisis se limitara a ser de tipo estático y para un solo año, esto limita la posibilidad de detectar tendencias en el comportamiento del mercado laboral, más sin embargo nos permite describir en un tiempo específico las condiciones del mismo. De esta manera, hemos sintetizado el cuadro No 9 a través de promedios para los grados de estudio y los municipios mostrando los resultados en la Gráfica No 6. De los datos del cuadro anterior reflejamos los ingresos por grado de educación en la siguiente gráfica, donde es claramente observable el premio que el mercado laboral otorga en promedio al grado de estudios, para el lector es fácil observar como a medida que se avanza en el nivel de estudios, el salario mensual percibido va aumentando.

Grados de Estudio/Municipios	Calakmul	Calkiní	Campeche	Candelaria	Carmen	Chamotón	Escárcega	Hecelchakan	Hopelchen	Palizada	Tenabo	Ingreso Promedio Mensual por Nivel de Estudios
Sin estudios	1922.27	2517.44	3315.43	2271.76	3075.75	2896.50	2910.00	1596.10	1845.86	4048.42	2172.66	2597.47
Preescolar	2675.49	2670.18	2715.58	1206.35	4681.34	2775.07	2190.15	2081.00	1871.50	1500.00	2948.50	2483.20
Primaria	2696.83	2218.77	3585.90	2365.77	4487.42	3531.69	1903.31	1745.42	2094.89	3335.16	2752.69	2792.53
secundaria	2434.78	4432.34	4577.13	1713.29	4831.69	3350.46	2590.42	2201.85	3607.30	4582.06	3652.94	3452.21
Preparatoria o Bachillerato	3157.80	3521.22	4960.01	3780.44	4799.73	3241.25	3425.84	2669.56	1950.27	3505.28	3222.96	3475.85
Normal Básica	0.00	3845.89	9231.02	7360.00	14811.78	6708.92	5900.00	4724.14	5625.50	13000.00	10000.00	8120.72
Estudios técnicos o comerciales con primaria terminada	2571.00	4300.00	3009.15	2214.50	6028.30	0.00	3914.50	7000.00	12000.00	4286.00	2048.25	4737.17
Estudios técnicos o comerciales con secundaria terminada	9771.60	4236.73	4912.04	3767.00	3794.31	4201.49	3609.17	4183.35	3718.36	3864.33	8390.16	4949.87
Estudios técnicos o comerciales con preparatoria terminada	9514.20	3352.52	4826.02	4798.28	12588.13	6094.10	7997.10	4096.22	2895.82	5483.53	2372.23	5819.83
Normal de licenciatura	5638.16	4804.80	10216.83	6904.85	31519.42	5158.25	5410.62	5150.45	4777.36	8289.59	6434.45	8573.16
Licenciatura profesional	4957.20	4340.24	6607.18	3484.52	15519.42	5713.63	6307.50	3945.20	7762.39	10065.02	5644.17	6758.77
Maestría	5100.00	4446.04	10279.25	6733.33	15225.31	14919.69	4934.58	11312.00	16074.07	11916.67	10350.00	10117.36
Doctorado	0.00	8066.67	40962.57	12000.00	52663.58	0.00	24000.00	10000.00	16000.00	0.00	0.00	23384.69
Indefinido	3029.49	2124.67	3809.72	1028.40	18540.48	12037.22	3885.50	2337.84	0.00	0.00	3685.80	5608.79
Ingreso Promedio Mensual por Municipio	4455.74	3919.82	8071.99	4259.18	13754.76	5885.69	5641.34	4503.08	6171.03	6156.34	4898.06	

Cuadro No 9. Resumen de las remuneraciones mensuales para la PEA de Campeche; cifras en pesos al año 2010.
Fuente: Elaboración Propia con información del Cuestionario Ampliado del Censo de Población 2010 del INEGI

Gráfica No 6. Ingreso Promedio Mensual por Nivel de Estudio en Campeche.



Fuente: Elaboración propia con datos del Censo de Población del INEGI 2010.

De esta manera, en términos de educación superior, el estudiar una licenciatura nos permite ganar en promedio un sueldo muy similar al del todo el Estado, el cual es de alrededor de \$6,758.77 pesos, sin embargo estudiar una maestría nos permite incrementar el ingreso en un 49.69% con respecto al de licenciatura pudiendo percibir hasta \$10,117.36 pesos al mes. Por otro lado, el estudiar un doctorado con respecto a la maestría nos permite acrecentar el ingreso hasta en un 131.13% y hasta un 245.99% si se parte de la maestría o la licenciatura respectivamente, llegando a niveles de hasta \$23,384.69 pesos al mes en promedio.

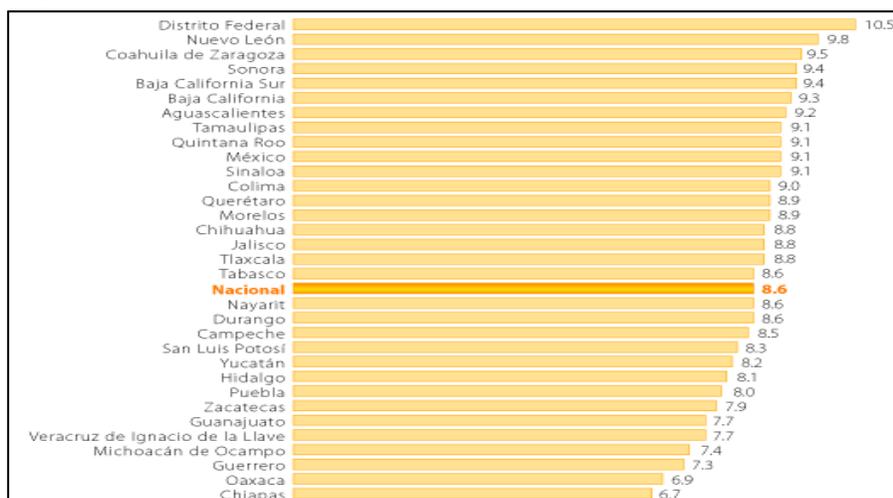
Los resultados anteriores también son entendidos por la relación que guardan los ingresos con los grados de educación, tal como lo estableció Mincer (1974) en su trabajo “Escolarización, experiencia, e ingresos” donde presenta un modelo de determinación de los ingresos. Mincer se centra en la dinámica de los ciclos de vida de los ingresos, explorando la relación entre los ingresos observados, los ingresos potenciales, y la inversión en capital humano, tanto en términos de educación formal como de entrenamiento laboral. Debido a la naturaleza de la encuesta del censo, que no incluye datos ampliados sobre experiencia laboral, es difícil realizar las ecuaciones de Mincer; empero la descripción estadística corrobora la hipótesis del mismo para el mercado laboral del Estado de Campeche.

Una vez examinado los ingresos según los grados de estudio; en el siguiente apartado abordaremos las distintas distribuciones de los grados de estudio de la población en el Estado.

DINAMISMO DEL EMPLEO EN CAMPECHE SEGÚN LOS GRADOS DE ESTUDIOS Y EL TIPO DE OCUPACIÓN.

En México, los habitantes de 15 años y más tienen 8.6 grados de escolaridad en promedio, lo que significa un poco más del segundo año de secundaria. En la siguiente figura se presenta el grado promedio de escolaridad de cada una de las entidades que conforman México.

Figura No 6. Grados Promedio de Escolaridad en México

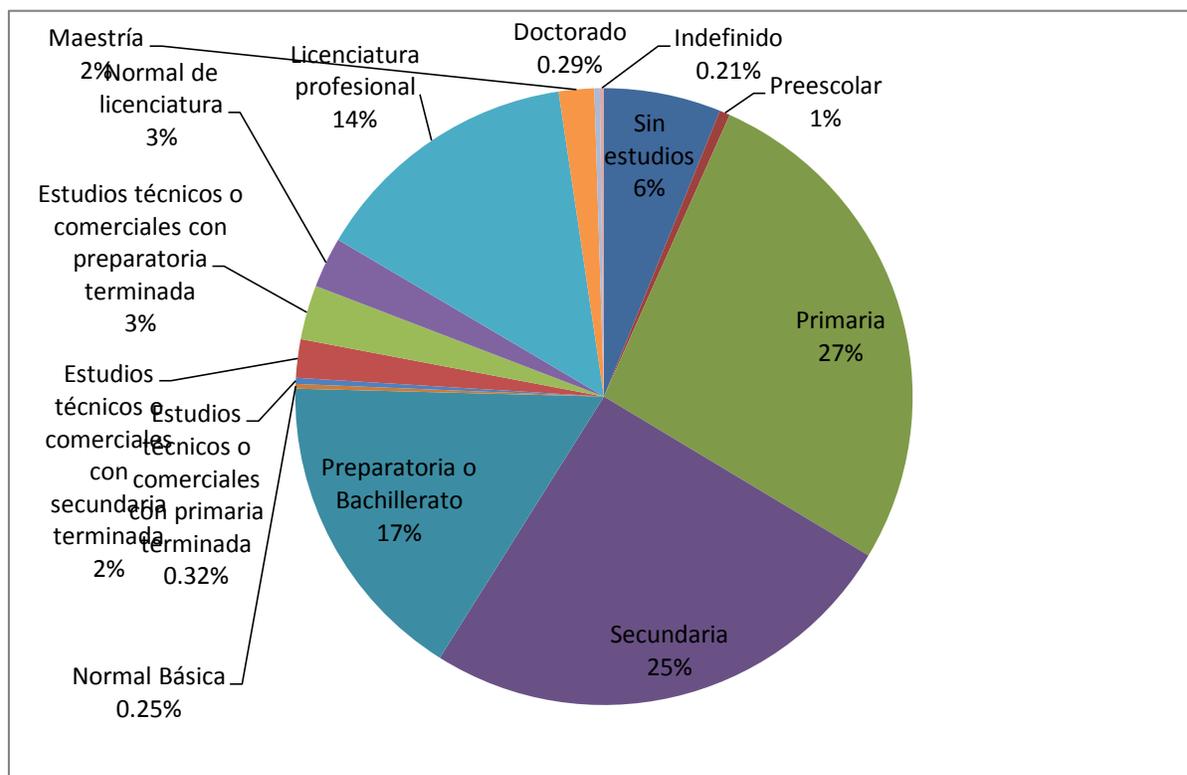


Fuente: INEGI. Censo Nacional de Población 2010.

Para el caso de Campeche podemos observar que está ligeramente por debajo de la media nacional; ya que los años promedio de educación de un campechano son de 8.5 años; es decir, casi secundaria terminada. Para sintetizar la información a continuación se presentarán los resultados de los grados de estudio y su participación porcentual sobre el total del Estado (Véase Gráfica N° 7), destacando lo siguiente:

- i. El porcentaje de la población con estudio de primaria en el estado es de un 26.93% es el de mayor predominancia, seguido de la educación secundaria con un 25.31%, la mayoría de población se concentra en los grados de estudio de primaria y secundaria; en conjunto estos dos grados de estudio suman un 52.4% de la población.
- ii. En el estado de Campeche, el porcentaje de personas sin estudio consta de un 6.13% aún sigue siendo alto por lo que esta característica es una amenaza para la cualificación del mercado laboral.
- iii. Con un 16.49% encontramos al nivel bachiller, esto es una fortaleza a mediano plazo para la cualificación de la mano de obra en el estado.
- iv. En el estado de Campeche, la especialización de la mano de obra no deja de incrementar y esto lo notamos en el grado de estudio de licenciatura profesional con un 14.16%.
- v. Cabe destacar los bajos índices de especialización en los grados de estudio en maestría son incipientes con 1.85% y doctorado con .29% .

Gráfica No 7. Distribución del Grado de Estudio en el Estado de Campeche.



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2010.

Ahora bien, el INEGI en su Censo de Población y Vivienda establece una distinción del tipo de empleo según el área de ocupación; como por ejemplo: Empleado u Obrero, Trabajador por Cuenta Propia, Patrón, Ayudante; Etc. El cuadro N° 10 muestra una matriz de ocupación del Estado, en ella podemos encontrar los diferentes grados de estudio y la cantidad de personas que son ocupadas en ellos, en general existen en el estado un total de 319,639 personas ocupadas en alguna actividad laboral.

En resumen, de las cifras mostradas con respecto a los grados de estudio y a los tipos de ocupación, podemos inferir en los siguientes resultados que son representativos de la media estatal de la población:

1.- Casi 6 de cada 10 habitantes del Estado (el 57% de la PEA) se desempeña laboralmente como “Empleado u Obrero”, es decir, son habitantes que trabajan para alguna institución pública de gobierno o bien laboran en alguna empresa del sector privado.

2.- El segundo tipo de ocupación más representativo es el de Trabajador por cuenta propia. Este porcentaje representa el 25% de la Población Económicamente Activa (PEA) del Estado, es decir, casi 2 de cada 10 habitantes del Estado son empleados.

3.- Los grados de educación más relevantes son el bachillerato y la licenciatura, que de manera individual representan el 17% y 14% respectivamente. Interpretamos a la población en bachillerato como una fuente de oportunidad para el crecimiento y el desarrollo económico del Estado, si la política pública de educación se concentra en disminuir la deserción de bachillerato y lograr tasas altas de egreso en la licenciatura.

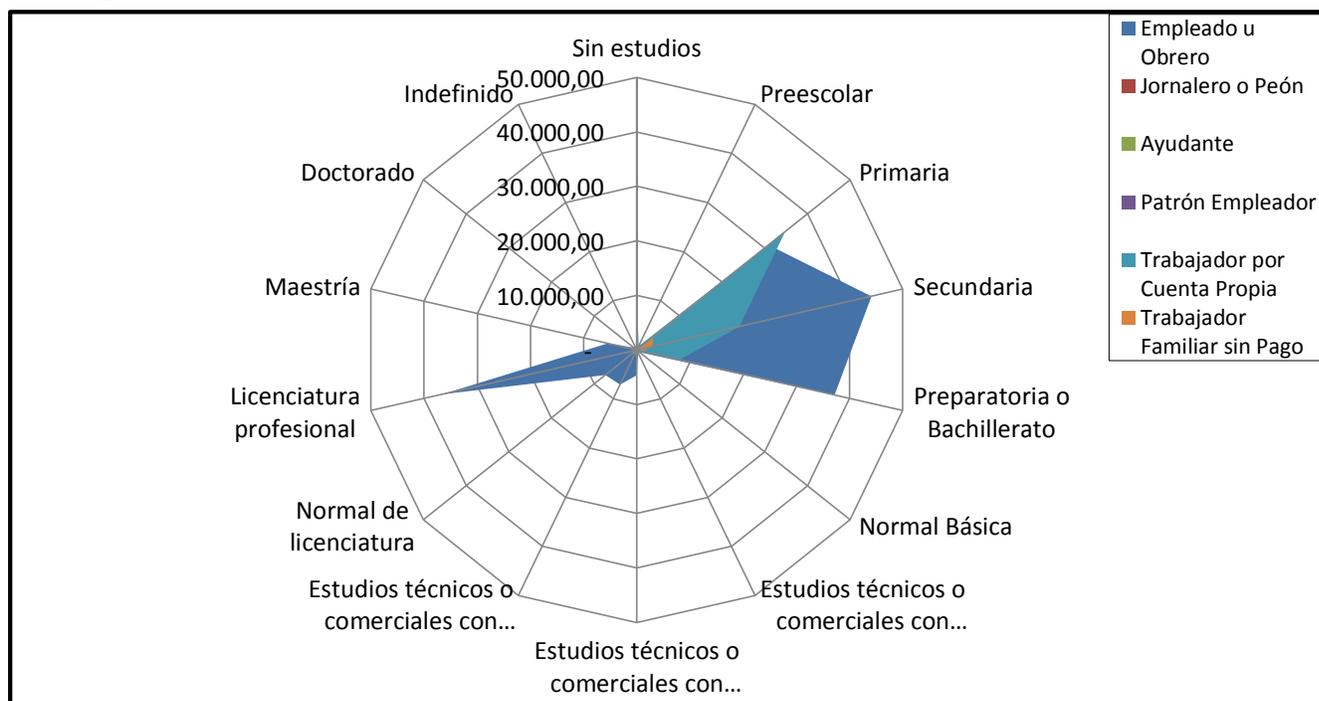
4.- Los posgrados son un área de oportunidad en las potencialidades educativas del Estado, la población con grado de maestría es del 2% de la PEA, y con grado de doctor la cifra es cercana al cero, 0.29% con respecto a la PEA.

En el siguiente cuadro se realizó una distribución de frecuencias relativas utilizando una matriz de correlación entre los grados de estudio y los tipos de ocupación; véase cuadro No 11, con este instrumento recalcamos las conclusiones anteriores tomando como distintivo general de la PEA lo siguiente:

- a) La mayoría relativa de la PEA del Estado que se desempeña como Trabajador por Cuenta propia no posee grados de educación altos, su educación no dista más allá de los 9 años de educación, es decir, secundaria.*
- b) La otra parte de la PEA que no se ocupa por cuenta propia lo hace como empleado y sus grados de educación son mayores, ascendiendo hasta licenciatura.*

Los cuadros en verde indican porcentajes mayores al 10% de la PEA, el lector puede observar que la combinación más relevantes es **Empleado u Obrero con Grado de Educación Secundaria**, el siguiente grado lo concentra el **Empleado u Obrero con grado de Educación Bachillerato seguido en la misma proporción el de Educación de Licenciatura**. De la misma manera, el tipo de ocupación **Trabajador por Cuenta Propia se concentra en la Educación Primaria**. Los recuadros en amarillo y naranja son combinaciones de menor frecuencia pero que están por encima del 0% y por debajo del 10% de la PEA. La Gráfica No 8 refleja las tendencias de las cualificaciones de educación de la PEA y su tipo de ocupación.

Gráfica No 8. Distribución Radial de la PEA del Estado según Grado de Educación y Tipo de Ocupación.



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2010. Cifras expresadas en miles de habitantes.

ESTADO DE CAMPECHE

Cuadro No 10.

MATRIZ DESCRIPTIVA DEL NÚMERO TOTAL DE EMPLEADOS DE ACUERDO A SU TIPO DE OCUPACIÓN Y SU GRADO DE ESTUDIO POR MUNICIPIO									
Tipo de Ocupación / Grado de Estudios	Sin Estudios	Preescolar	Primaria	Secundaria	Preparatoria o Bachillerato	Normal Básica	Estudios Técnicos o Comerciales con Primaria terminada	Estudios Técnicos o Comerciales con Secundaria terminada	Estudios Técnicos o Comerciales con Preparatoria terminada
Empleado u Obrero	4,856.00	553.00	30,881.00	44,113.00	37,178.00	708.00	532.00	4,632.00	7,071.00
Jornalero o Peón	2,536.00	278.00	8,439.00	6,128.00	1,408.00	-	60.00	12.00	76.00
Ayudante	692.00	81.00	4,289.00	4,719.00	1,911.00	-	11.00	139.00	256.00
Patrón Empleador	652.00	8.00	2,600.00	2,677.00	1,777.00	40.00	54.00	552.00	453.00
Trabajador por Cuenta Propia	9,549.00	770.00	34,760.00	19,290.00	8,085.00	36.00	296.00	903.00	1,099.00
Trabajador Familiar sin pago	944.00	45.00	3,816.00	2,948.00	1,121.00	-	42.00	107.00	114.00
Indefinido	369.00	22.00	1,303.00	1,012.00	1,228.00	-	20.00	88.00	46.00
TOTAL ESTADO	19,598.00	1,757.00	86,088.00	80,887.00	52,708.00	784.00	1,015.00	6,433.00	9,115.00
Participación porcentual por Grado de Estudios	6.13%	0.55%	26.93%	25.31%	16.49%	0.25%	0.32%	2.01%	2.85%

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2010

Cuadro No 11. Distribución de Frecuencias Relativas entre Grados de Estudio y Tipos de Ocupación de la PEA.

Grado de Estudios / Tipos de Ocupación	Empleado u Obrero	Jornalero o Peón	Ayudante	Patrón Empleado	Trabajador por Cuenta Propia	Trabajador Familiar sin Pago	Indefinido	Total por Grado de Estudio	Participación porcentual por Grado de Estudio
Sin estudios	1.5192%	0.7934%	0.2165%	0.2040%	2.9874%	0.2953%	0.1154%	19,598.00	6.13%
Preescolar	0.1730%	0.0870%	0.0253%	0.0025%	0.2409%	0.0141%	0.0069%	1,757.00	0.55%
Primaria	9.6612%	2.6402%	1.3418%	0.8134%	10.8748%	1.1938%	0.4076%	86,088.00	26.93%
Secundaria	13.8009%	1.9172%	1.4764%	0.8375%	6.0349%	0.9223%	0.3166%	80,887.00	25.31%
Preparatoria o Bachillerato	11.6312%	0.4405%	0.5979%	0.5559%	2.5294%	0.3507%	0.3842%	52,708.00	16.49%
Normal Básica	0.2215%	0.0000%	0.0000%	0.0125%	0.0113%	0.0000%	0.0000%	784.00	0.25%
Estudios técnicos o comerciales con primaria terminada	0.1664%	0.0188%	0.0034%	0.0169%	0.0926%	0.0131%	0.0063%	1,015.00	0.32%
Estudios técnicos o comerciales con secundaria terminada	1.4491%	0.0038%	0.0435%	0.1727%	0.2825%	0.0335%	0.0275%	6,433.00	2.01%
Estudios técnicos o comerciales con preparatoria terminada	2.2122%	0.0238%	0.0801%	0.1417%	0.3438%	0.0357%	0.0144%	9,115.00	2.85%
Normal de licenciatura	2.3123%	0.0050%	0.0372%	0.0225%	0.2084%	0.0213%	0.0444%	8,474.00	2.65%
Licenciatura profesional	11.4316%	0.0144%	0.1852%	0.8628%	1.2943%	0.1273%	0.2450%	45,263.00	14.16%
Maestría	1.6966%	0.0038%	0.0034%	0.0425%	0.0623%	0.0000%	0.0447%	5,924.00	1.85%
Doctorado	0.2049%	0.0000%	0.0000%	0.0391%	0.0413%	0.0000%	0.0000%	912.00	0.29%
Indefinido	0.1533%	0.0084%	0.0016%	0.0338%	0.0141%	0.0000%	0.0019%	681.00	0.21%
Total por Ocupación	181,023.00	19,038.00	12,825.00	12,012.00	79,967.00	9,612.00	5,162.00	319,639.00	
Participación porcentual por Ocupación	56.63%	5.96%	4.01%	3.76%	25.02%	3.01%	1.61%		100.00%

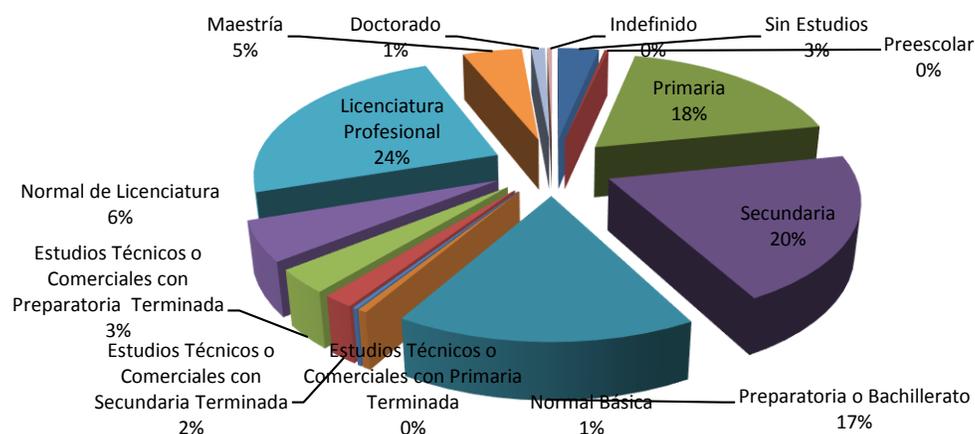
Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2010

DINÁMICA DE LOS SALARIOS DE LA PEA EN CAMPECHE SEGÚN SU GRADO DE ESTUDIO Y SU TIPO DE OCUPACIÓN.

La determinación de los pagos a los factores de la producción se basa en lo principal sobre los salarios o remuneraciones al factor trabajo. En nuestro mercado laboral identificaremos a este pago como el sueldo o salario percibido por la población económicamente activa (PEA). Para lograr lo anterior se analizó la base de microdatos del cuestionario ampliado del Censo de Población 2010 para el Estado de Campeche, por consiguiente se clasificó a la PEA en cuadrantes según su grado de educación y su tipo de ocupación. Posteriormente se contabilizó el total de remuneraciones percibidas al mes según las encuestas, y dichas cifras se ampliaron según los factores de expansión⁵⁰ para cada municipio hasta obtener un aproximado al salario promedio mensual percibido por cada habitante según sus estudios y su tipo de empleo, los resultados se muestran a detalle en el cuadro No. 9.

Los licenciados son la parte de la PEA que captan la mayoría de las percepciones salariales con un 24% del total, un monto similar a \$21, 389,404.00 pesos en total por mes por todos los empleados con nivel de licenciatura. Le siguen la población ocupada con niveles de secundaria que captan el 20% de los salarios con un total de \$18, 017,239.00 pesos; en tercer y cuarto lugar se encuentran las personas con primaria (18%) y con bachillerato (17%) con \$16, 204,817.00 pesos y \$14, 523,781.00 pesos respectivamente. (Véase Gráfica No 9.) Algo que destacar es que si sumamos los porcentajes de secundaria y los de primaria obtenemos que un 52% de la PEA percibe el 38% de los salarios, lo que evidencia el limitado poder de compra de la población. Este comportamiento es explicado en parte por la baja cualificación de la PEA debido a que el nivel de educación promedio del Estado es de Secundaria y que la mayoría se ocupa en Empleado u Obrero.

Gráfica No 9. Proporción del Salario Mensual según su grado de estudio



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2010.

CONCLUSIONES

⁵⁰ Los factores de expansión o ponderadores son parámetros destinados a representar la variable medida en función de la probabilidad de selección que el diseño muestral determinó para cada unidad final de muestreo, tomado de la "Encuesta para la determinación de Umbrales multidimensionales de Pobreza 2007, Diseño de la muestra".

La estabilidad de un sistema económico está determinada por los equilibrios internos de sus dos principales mercados; el de bienes y servicios y el de trabajo. Sin embargo, es el origen del dinero (salario) lo que encierra el mejor incentivo para que las empresas produzcan y para que los hogares trabajen; de esta manera el dinero se convierte en un activo con poder de compra que permite la satisfacción de las necesidades de cada agente económico antes mencionado. Por consiguiente, el mercado de trabajo es el sitio donde los hogares se convierten en tomadores de dinero (salario) a cambio de su fuerza de trabajo como factor de producción de las empresas. El tema a considerar en este apartado es el dinamismo del empleo de acuerdo al grado de estudio de la población ocupada en el Estado; y para ello partiremos de la siguiente premisa:

“El desempleo es un problema social y no importa la existencia de medidas que traten de controlarlo, tales como los seguros de desempleo, los salarios mínimos, subvenciones a las empresas o subsidios al consumo. Este “mal” económico siempre existirá en menor o mayor medida y su existencia crea un proceso de competencia entre la población demandante de trabajo ocasionando un deseo de mejora en el adiestramiento de la mano de obra a lo que llamaremos grados de estudio”. Cuadrado Roura J. (2001)

De manera paulatina pero sostenida, en los últimos 40 años la conjunción de las transformaciones demográficas anteriormente apuntadas y la orientación de la política educativa, tendieron a acrecentar de manera acelerada la proporción de las personas con estudios de nivel medio y superior, en especial éste último. El comportamiento creciente de la demanda en niveles de educación medio superior, junto con el aumento de la PEA en el Estado hacen que la oferta de mano de obra; dispuesta a participar en el sistema de producción estatal, sea cada vez mayor. Sin embargo, la capacidad del mercado laboral para absorber esta creciente oferta es muy limitada.

La educación no provoca un aumento en la productividad al impartir conocimientos y habilidades necesarios, sino que sirve como un filtro, que permite a los empleadores identificar a individuos con determinadas características personales y habilidades innatas, como actitud hacia la autoridad, puntualidad, honradez, liderazgo, motivación etc. Los niveles de personas con estudios de licenciatura y de posgrado han cambiado de manera significativa en los últimos 20 años, el primero paso de ser 3.03% del total de la matrícula inscrita en 1990 a 7.87% en el 2010 como porcentaje del total de la matrícula inscrita; es decir, el nivel creció en un 160% en 20 años. Por otro lado, el nivel de posgrado paso de ser .08% en 1990 a .39% en el 2010; un crecimiento de 387%.

La mayoría relativa de la PEA del Estado que se desempeña como Trabajador por Cuenta propia no posee grados de educación altos, su educación no va más allá de los 9 años de educación, es decir, secundaria. La otra parte de la PEA que no se ocupa por cuenta propia lo hace como empleado y sus grados de educación son mayores, ascendiendo hasta licenciatura.

La matrícula en educación de licenciatura ha crecido en promedio en 1.74% en los últimos 20 años en el Estado, pasando de 5114 estudiantes en 1990 a 20,722 estudiantes en el 2010. Para datos de la economía del Estado, el PIB por entidad federativa a precios corrientes ha crecido en menor cuantía en los últimos 10 años a una tasa de 1.71%, estos datos corroboran el supuesto de que las curvas de oferta de empleo y demanda de empleo crecen en el mediano plazo pero la curva de oferta (el número de egresados) lo hace en mayor medida que la de la

demanda de empleo (el PIB de la economía del Estado), por lo que la tendencia en el corto plazo de los salarios es hacia la baja. Actualmente un campechano promedio percibe 225.29 pesos diarios.

Mientras la producción decrece año con año, el número de personas ocupadas lo hace en ritmo contrario, a pesar del aumento en el empleo, los índices de productividad caen, evidenciado que aunque haya más personas ocupadas, éstas son menos productivas y atrás de este sistema se encuentra un número mayor de jóvenes esperando entrar al mercado laboral; la tasa de participación de la PEA ha crecido en el orden de 0.07% en los últimos 4 años. (2010-2014).

Referencias Bibliográficas

- ANUIES. Mercado Laboral de Profesionistas en México. Diagnóstico (1990-2000). Colección Biblioteca de la Educación Superior. México 2003.
- Cuadrado Roura, J.R. 2001. “Política Económica, Objetivos e Instrumentos”, Editorial Mc Graw Hill, España.
- Hernández Laos, E. et al. 2013. “Mercado Laboral de Profesionistas en México. Diagnostico (2000-2009) y prospectiva (2010-2020). Documentos 2013. Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior. México.
- Herrera, Soledad. La importancia de la Educación en el Desarrollo: La Teoría del Capital Humano y el Perfil Edad – Ingresos por Nivel Educativo en Viedma y Carmen de Patagones, Argentina. Revista Pliquen. Sección Ciencias Sociales. Año XII. N° 13, 2010.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), 2011. “Clasificación Mexicana de Programas de Estudio por Campos de Formación Académica 2011”, México.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Banco de Información Económica.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Censo de Población y Vivienda 2010, Cuestionario Ampliado.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). XII Censo general de población y vivienda 2000. Población ocupada de 12 y más años. Horas trabajadas.
- Mankiw, N. G. 2007. “Principios de Economía”, Editorial Thomson Editores, España.
- Portal ANIAME. Métodos Globales, Respuestas Locales. Reportaje Portal ANIAME.
- Sala-i-Martin, X. 2000. “Apuntes de Crecimiento Económico”, Editorial Antoni Bosch, España.
- Sergio A. Berumen, Octavio Palacios Sommer. Competitividad, Clusters e Innovación. Editorial Trillas. México 2011.
- Sistema Estatal y Municipal de Bases de Datos (SIMBAD). INEGI.
- Sobrino, J. 2005. “Competitividad Territorial: Ámbitos e Indicadores de Análisis”, Economía, Sociedad y Territorio, Dossier Especial. El Colegio Mexiquense. México.
- Sobrino, J. 2005. “Competitividad Urbana. Una perspectiva global y para México”. El Colegio Mexiquense. México 2010.
- Tokman, A. 200. “Educación y Crecimiento en Chile”, Banco Central de Chile, Documentos de Trabajo, núm. 289, en <http://dialnet.unirioja.es/download/articulo/1064732.pdf>

AVANCES Y DESAFÍOS EN LA INCORPORACIÓN DE LA PERSPECTIVA DE GÉNERO Y ETNICIDAD EN EL ANÁLISIS DE LA POBREZA Y DESIGUALDADES EN AMÉRICA LATINA

Dra. Yolanda Oliva Peña, MSP. Manuel Ordóñez Luna.

opena@correo.uady.mx

Universidad Autónoma de Yucatán.

Resumen

El presente trabajo tiene como objetivo debatir el estado actual de la incorporación de la perspectiva de género y etnicidad en la comprensión de la pobreza y la desigualdad en América Latina, así como dar cuenta de la magnitud actual de la pobreza y la desigualdad en nuestra región, para reconocer alcances y perspectivas a desarrollar. Para tal efecto, se realizó una revisión bibliográfica y empírica del material generado. Se procedió a la revisión bibliográfica mediante una búsqueda en la web con Google académico, con las palabras clave: pobreza, etnicidad, género, América Latina, además de la búsqueda manual de referencias consultadas. Para la parte empírica se buscaron datos recientes en los informes de las instituciones reconocidas que atienden el tema de la pobreza a nivel mundial y a nivel Latinoamérica, como es el caso de la ONU, CEPAL, UNIFEM, Banco Mundial, entre otros. La revisión sobre magnitud, indica que se ha incrementado el número de personas en pobreza extrema en la región, así como en indigencia; la condición de las mujeres es más desfavorable para las zonas rurales, Centroamérica destaca con porcentajes elevados de mujeres en pobreza, la condición de etnia permite dar cuenta que el 80% se encuentra en pobreza. Fue posible advertir en este trabajo que una de las encomiendas para los científicos sociales y de las ciencias económicas es avanzar en trascender la visión instrumental, objetiva y restrictiva del análisis de la pobreza por una de carácter complejo, múltiple para superar la reducción al análisis de la condición de las mujeres como sinónimo género-mujeres, o bien el análisis no relacional, que habla únicamente de discriminaciones y no de condición estructural relacional hombres-mujeres. El desafío es, generar conocimiento que permita identificar y alimentar las acciones, programas y políticas públicas a través de mejorar la capacidad analítica de los datos disponibles, de no fragmentar la realidad, de entender causas, proponer y generar más investigaciones, confrontarlas y discutir las, respetando los derechos humanos de las poblaciones y las etnias.

Palabras claves: Perspectiva de género, Pobreza, Desigualdad, Etnicidad, América Latina.

Abstract

This paper aims to discuss the current state of the mainstreaming of gender and ethnicity in understanding poverty and inequality in Latin America as well as to account for the current extent of poverty and inequality in our region to recognize achievements and prospects to develop. For this purpose, a literature review and empirical material was generated. We proceeded to the literature review by searching the web with Google scholar with keywords: poverty, ethnicity, gender, Latin America, and a manual search of references consulted. For the empirical part recent data were searched for reports of recognized institutions that serve the issue of poverty at the global level and at Latin America, such as the UN, ECLAC, UNIFEM,

World Bank, among others. The review of magnitude, indicating that it has increased the number of people in extreme poverty in the region as well as in poverty; the status of women is worst in rural areas, Central stands with high percentages of women in poverty, ethnic status allows to realize that 80% are in poverty. It was possible to observe in this paper that one of the charges for social and economic sciences scientists is to advance beyond the instrumental, objective and restrictive vision of poverty analysis of a complex nature, to overcome multiple reduced to analyzing the status of women as gender-women synonymous or non-relational analysis, which speaks only of discrimination and non-relational structural condition men-women. The challenge is to generate knowledge and feed to identify the actions, programs and policies by improving the analytical capacity of the available data do not fragment reality, to understand causes, propose and generate more research, confront and discuss, respecting human rights and ethnic population.

Key words: Gender, Poverty, Inequality, Ethnicity, Latin America

Introducción

La pobreza y la desigualdad son consideradas “males”, problemas sociales que deben combatirse. La pobreza y la desigualdad figuran entre las principales preocupaciones de la opinión pública y, en el discurso de los gobiernos. Muchos afirman que América Latina es la región más desigual del mundo y que los avances en la reducción de la pobreza han sido relativamente modestos. La evidencia empírica disponible sugiere que los países latinoamericanos han sido, desde los tiempos de la Colonia, muy desiguales. Hoy en día, solo las naciones africanas al sur del Sahara y algunas del Sudeste asiático tienen niveles de desigualdad de ingreso comparables a los valores de los países latinoamericanos. El enfoque economicista predominante no permite hacer notar las diferencias significativas según las condiciones específicas y experiencias de acuerdo a la condición de género, étnica o bien de clase social, se presentan resultados y tendencias generalizadoras, al tiempo que la incorporación de algunos indicadores sobre éstas características aún es escasa y limitada, se privilegia la esfera económica explicativa de la pobreza. La política mundial en materia de derechos humanos obliga a las naciones a trabajar en la disminución de las brechas sociales y a atender las inequidades de género, de ahí la importancia del presente trabajo a fin de contar con información que permita conocer los avances y perspectivas desde el ámbito académico e institucional en la generación de información necesaria para evaluar y proponer acciones de política pública encaminados a la equidad y justicia social.

El objetivo del presente escrito es contribuir a la reflexión sobre los avances y desafíos en la integración de la perspectiva de género y la etnicidad en la comprensión del fenómeno de la pobreza y la desigualdad en el contexto latinoamericano de información con este enfoque, al tiempo que reconocer alcances y perspectivas a desarrollar. Con fines de presentación el manuscrito se organiza de la siguiente manera: Un primer apartado que plasma la información actualizada sobre magnitud y tendencias de la pobreza y la desigualdad en América Latina; a continuación se destina un espacio para la revisión de los principales abordajes teórico-metodológicos acerca del tema; en un tercer punto se destina el análisis de la pobreza desde el componente transversal de *la perspectiva de género* y el cuarto aspecto relacionado con la pobreza y el eje transversal *etnicidad*, para finalmente presentar algunas ideas a manera de conclusiones.

Magnitudes y tendencias de la pobreza y desigualdad en América Latina

Hablando en términos económicos, los altos niveles de desigualdad se reproducen debido a las interacciones de distintos factores: niveles moderados de desigualdad en la educación (exacerbados por la calidad educacional baja y dispareja); alta rentabilidad de la educación en el mercado, especialmente de la educación superior; altos niveles de concentración de la tierra y otros activos productivos; acceso desigual a mercados clave (en particular, mercados financieros y laborales) y una débil redistribución a través del estado. La pobreza no es tan grave como en otras regiones en desarrollo, pero es ciertamente preocupante: se estima que en 2010 alrededor del 15% de los latinoamericanos vivía en hogares con ingresos menores a 2.5 dólares por día por persona. Las carencias se manifiestan en múltiples dimensiones, no solo en la monetaria, sino también en el acceso a la educación, la tecnología, vivienda, servicios como la electricidad, el agua potable y el saneamiento. Las privaciones se repiten en el mercado laboral: en todos los países de la región las personas pobres por lo común acceden a trabajos precarios, inestables, de bajos salarios y sin beneficios sociales, o están desempleadas (Gasparini, Cicowiez y Sosa, 2013).

La pobreza y la desigualdad han disminuido recientemente en la mayor parte de América Latina. Según las Naciones Unidas el número de pobres disminuyó cerca del 17% entre 2002 y 2007. La desigualdad también ha tenido un ligero declive, particularmente en los países más grandes de la región (Naciones Unidas-CEPAL, 2009). Pero generalizar sobre América Latina es muy difícil, ya que los niveles de pobreza varían sustancialmente tanto entre países como dentro de los mismos (Puryear, Malloy-Jewers, 2009).

Las tendencias regionales encubren realidades nacionales radicalmente distintas. Casi todos los países han logrado reducir la pobreza desde el 2002 pero solo uno, Chile, ha podido disminuir significativa y constantemente la tasa de pobreza desde 1990. Argentina, Colombia, México, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela han obtenido resultados variables, con aumentos y disminuciones significativos en las tasas de pobreza. Otros: Bolivia, Honduras y Nicaragua han registrado un estancamiento en sus tasas de pobreza. En Honduras y Haití, aproximadamente siete de cada diez personas viven en situación de pobreza, en contraste con Chile y Barbados donde una de cada ocho personas vive en pobreza. Brasil y México, los dos países más grandes de América Latina, tienen tasas de pobreza similares. Sin embargo, cerca de la mitad de los pobres de la región vive en estos países, a pesar de ser clasificados como de ingreso medio-alto por el Banco Mundial (Naciones Unidas-CEPAL, 2009).

Los indicadores socioeconómicos de cada país, en muchas ocasiones esconden variaciones significativas entre áreas del mismo, ya sea entre territorios urbanos y rurales o entre distintas unidades político-administrativas. Es así como algunos indicadores sociales en un país determinado pueden hacer parecer que no existen problemas en el ámbito que miden, dado su valor promedio, pero ocultar que dicho promedio se compone de resultados de territorios en los cuales efectivamente el indicador es satisfactorio y resultados de otros donde es claramente insatisfactorio (Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural CEDLAS, 2012).

Datos más recientes indican que en 2013 el número de personas pobres se mantuvo sin cambios mayores con respecto al 2012, en tanto que el número de personas en situación de indigencia se incrementó alrededor de 3 millones. Estimaciones regionales muestran que la

tendencia a la bajada de las tasas de pobreza y pobreza extrema de años precedentes, se ha desacelerado e incluso revertido en los primeros años de la presente década, lo que, asociado al crecimiento demográfico, ha ocasionado un mayor número de personas en situación de pobreza extrema en 2013 (Naciones Unidas-CEPAL 2014).

En cuanto a desigualdad, América Latina parece ser la región más desigual del mundo (López-Calva y Lustig, 2010). Según el índice de Gini, cinco de los diez países más desiguales del mundo se encuentran en América Latina (The World Bank, 2008). Uno de ellos, Brasil, supone casi una tercera parte de la población total de la región (Goñi, López y Servén, 2008).

Numerosas investigaciones dan cuenta de cuánto le está costando a la región estos niveles de desigualdad, y qué impacto profundo tienen en obstaculizar la posibilidad de un crecimiento sostenido. La desigualdad genera pobreza. Esto explica por qué un continente con una dotación de recursos naturales privilegiada, y amplias posibilidades en todos los campos, tiene tan importantes porcentajes de pobreza (Klikberg B., 2013). En los últimos 15 años la desigualdad ha disminuido ligeramente en casi la mitad de los países de la región, incluso en los dos más grandes, Brasil y México. Sin embargo, varios países tradicionalmente menos desiguales, como Venezuela, Costa Rica y Uruguay, han registrado un estancamiento o aumento en la desigualdad (Puryear, Malloy-Jewers, 2009).

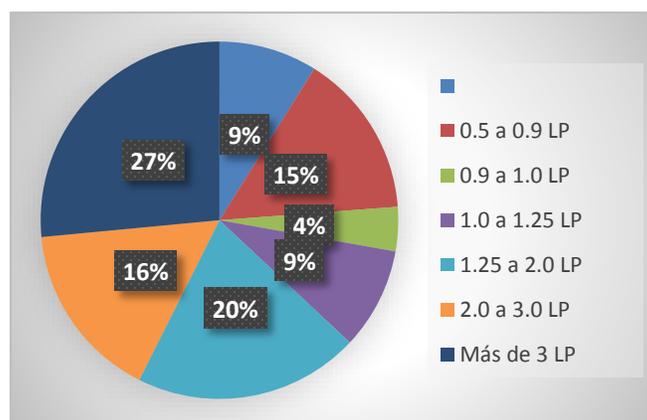
La desigualdad en América Latina, se debe sustancialmente a la extraordinaria concentración de ingreso en el sector de la población con mayor riqueza, ya que según el Banco Mundial, la quinta parte más rica de la población en América Latina recibe cerca de tres quintas partes del ingreso total, mientras que la quinta parte más pobre recibe tan solo el tres por ciento (TheWorld Bank, 2008). Este nivel de desigualdad tiene costos considerables ya que ocasiona que: aumenten los niveles de pobreza y disminuye el impacto del desarrollo económico destinado a reducirla ya que afecta aspectos de la vida, como el acceso a la educación, la salud, los servicios públicos, el acceso a la tierra y a otros activos y el aumento de la delincuencia y la violencia (De Ferranti, Perry, Ferreira y Walton, 2004).

La Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) recomienda para disminuir la desigualdad: garantizar la prestación de servicios públicos gratuitos y de alta calidad. En términos absolutos, la pobreza se mantendrá estable este año en comparación con 2012, cuando también afectó a 164 millones de latinoamericanos, aunque en 2013 bajará levemente -0,3 puntos el porcentaje de la población que sufre ese problema. La pobreza alcanzaba en promedio al 23,1% de los hogares de América Latina y al 29,4% de la población en el año 2012. En cuanto a la indigencia o pobreza extrema, se registró en el 8,9% de hogares y el 11,5% de la población.

La indigencia, en cambio, aumentó de los 66 millones de personas el año pasado a 68 millones en 2013, lo que supone un incremento del 0,2 %. La CEPAL indicó que seis de los 11 países con información disponible de 2012 registraron disminuciones en sus tasas de pobreza respecto del año 2011. En Venezuela la tasa cayó 5,6 puntos porcentuales, de 29,5% a 23,9%; en Ecuador bajó del 35,3% al 32,2 % en 2012 y en Brasil se redujo del 20,9 % al 18,6 %. También disminuyeron los niveles de pobreza en 2012 en Perú (27,8 % a 25,8%), Argentina (5,7% a 4,3 %) y Colombia (34,2 % a 32,9 %). La pobreza se mantuvo estable en Costa Rica (17,8 %), El Salvador (45,3%), Uruguay (5,9%) y República Dominicana (41,2 %), mientras que

en México aumentó del 36,3% a 37,1%. La CEPAL no obtuvo cifras de otros países como Chile, Bolivia, Guatemala, Honduras, Panamá o Paraguay, en aspectos tales como la educación, salud y atención a las familias (Naciones Unidas-CEPAL, 2014). Como se aprecia en el gráfico 1 cerca del 65% de la población en pobreza se encuentra en el rango entre 1.25 y 3 o más LP., lo que expresa que en términos absolutos, continua siendo alarmante y una demanda de justicia latente para los gobiernos de la región.

Gráfico1: Población total por rango de línea de la pobreza.



Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe División de Estadísticas. Unidad de Estadísticas Sociales, sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países, según último dato disponible y hasta 2012.

Para la CEPAL los rasgos de los pobres son: las personas que pertenecen a los grupos de ingresos más bajos y que presentan distintas características que aquellas que perciben mayores ingresos. Las personas indigentes viven en hogares con más niños, tienen menores niveles educativos y una mayor incidencia de desempleo que las personas en hogares con más recursos. Si bien algunos elementos del perfil de los pobres, como los mencionados, se mantienen relativamente constantes a lo largo del tiempo, se han evidenciado algunos cambios, en línea con las tendencias sociodemográficas experimentadas por la región. Pobreza y desigualdad social, hoy en día representan temas en debate tanto en el ámbito académico, como a nivel de instituciones, gobiernos y la sociedad civil; no parece encontrar puntos sólidos de acuerdo y da origen a posturas críticas sobre el uso restringido al ámbito económico. Diversas corrientes de pensamiento acuerdan la complejidad de los fenómenos y la necesaria incorporación de nuevos horizontes gnoseológicos y de acción transformadora. En un marco dinámico se generan nuevas propuestas que introducen lo multidimensional del fenómeno al tiempo que se plantea la interrogante de los aspectos contextuales y subjetivos de la pobreza, que llevan al necesario cuestionamiento de la tendencia universalista y normalizadora del abordaje desde una óptica objetivista de aproximación al conocimiento científico sobre el tema.

Así también la desigualdad social se entiende desde un enfoque economicista, aludiendo a una distribución inequitativa del recurso monetario y del empleo, al tiempo que se describe como un asunto de carácter general que atañe a todos los pobres por igual, de forma tal que quedan al margen del desarrollo social y económico. El fenómeno de la desigualdad no tiene que ver con el fenómeno de crecimiento económico, está íntimamente relacionado a la clase social y es reforzada por los mercados económicos imperfectos del neoliberalismo económico y por las élites en el poder que desarrollan estrategias para beneficiar más al sector de los ricos, ocasionando con esto que la brecha entre los ricos y los pobres sea más amplia. Pero también la desigualdad tiene que ver con las capacidades y con el acceso al mercado económico y a los créditos o capital, de esta manera, se conforma un sector de población que no tiene la posibilidad de acceder al mercado de empleo y se encapsulan en economías de subsistencia que les impide desarrollar su potencial productivo, se habla de una distribución del ingreso y de recursos para el desarrollo.

2. Abordajes para el estudio de la pobreza y la desigualdad

Los modelos actuales de desarrollo económico han sido ineficaces en materia de política de empleo y generadores de oportunidades de desarrollo humano, es así que se han realizado algunos estudios que dan cuenta de este problema estructural de la pobreza, y por tanto la política social presupone una alternativa necesaria a la vez urgente de documentar científicamente su validez al tiempo que implementar mejoras para impactar en mejorar el nivel de vida de las poblaciones en condición de pobreza y garantizar el ejercicio del derecho social y la justicia. Esta tendencia que el análisis macroeconómico nos impone imposibilita adjetivar la pobreza, definir el rostro de los sujetos y sus contextos, las percepciones y las acciones que emprenden a través de diversos modos y estrategias de apoyo, núcleos de solidaridad y redes para gestionar la vida en los colectivos de barrios pobres. Si bien el ingreso es sólo un indicador de la participación de los actores en el sistema productivo, surge de las relaciones sociales de producción y los mecanismos de reproducción de la vida, de la existencia, no es un indicador de bienestar. El ingreso no es de un solo nivel, se puede clasificar según su fuente en informal y formal, según el sector en público y privado, creando segmentación social. El sector informal tiene que ver con la forma de ganarse la vida, en la que es fácil la entrada y la salida, con escaso capital, empresa familiar, escasa calificación, sin acceso a seguridad social. Se genera una segmentación social: En el segmento más alto, se encuentran empleos con seguridad social y salario en canasta básica; un segundo segmento comprende a los empleos sin seguridad social, por contrato; y por último, el tercer nivel con empleos sin seguridad social y sin contrato.

Ante las crisis económicas se da una movilidad entre lo formal y lo informal, y se tiende bajo la reforma laboral actual a formalizar las actividades para la obtención de impuestos. El ingreso como indicador de pobreza es utilizado como indicador macro-social. Diversas aportaciones abren el panorama sobre la comprensión del fenómeno como uno de carácter objetivo y subjetivo, así como incorpora la necesaria revisión crítica del pensamiento económico, al discutir el concepto de desigualdad social, ya que desde el feminismo latinoamericano se desmonta esta realidad total y se apunta a una de carácter plural en la que se busca otorgar la voz y dibujar el rostro de la pobreza en la que estructuralmente grupos como las mujeres, los grupos étnicos y el ámbito geográfico, hoy incorporan nuevos dilemas para determinar la situación de acuerdo a cada contexto en cada una de estas condiciones que por décadas se negaron y aún son motivo de discriminación, o bien silenciamiento de gobiernos y estudiosos,

utilizando categorías y estrategias de investigación que no permiten conocer la magnitud de las diferencias subjetivas y objetivas de la pobreza en nuestro contexto latinoamericano, iniciando con el establecimiento como unidad de análisis el hogar, acompañado por la búsqueda sistemática de objetivar los perfiles de los sujetos, con categorías tales como jefatura del hogar, para asumir la feminización de la pobreza, acompañada de la categoría hablante de lengua indígena para definir condición étnica. Hasta el año 2000 se cuentan con datos de lo rural y se habla en esta medición de capacidades. Aún no se toman en cuenta indicadores no monetarios de bienestar, o bien un análisis regional. Se habla de rural como lo indígena.

A partir del año 2010, aparece un nuevo indicador, elaborado por el PNUD con colaboración del Oxford and Human Development Initiative (OPHI) de la Universidad de Oxford, que sustituye al anterior Índice de Pobreza Humana y denominado: Índice de Pobreza Multidimensional (IPM), en el cual se integran aspectos monetarios y no monetarios del bienestar, se consideran privaciones en empleo, protección social y rezago escolar, y se utilizan nuevos umbrales de privación para algunos indicadores usualmente empleados en la medición de la pobreza, a fin de contar con estándares más actualizados de acuerdo con la realidad regional. Los resultados de la aplicación de este índice para la medición de la pobreza multidimensional corroboran que la forma y la intensidad con que se manifiestan las carencias entre los pobres varían entre los países. Por lo tanto, para la formulación de políticas eficaces tendientes a superar la pobreza se requiere tomar en cuenta dicha heterogeneidad. Difícilmente existirán soluciones de política que produzcan resultados similares en todos los países. Asimismo, la constatación de que la pobreza se manifiesta en múltiples ámbitos pone de relieve la urgencia de que las políticas relacionadas con la reducción de la pobreza se diseñen e implementen de manera coordinada entre los distintos sectores. En particular, si bien las carencias en el ámbito del ingreso tienen un papel significativo dentro del conjunto de carencias que afectan a los hogares pobres, no son las únicas. Dado que varias de las privaciones no monetarias no pueden ser resueltas en forma adecuada mediante incrementos marginales del ingreso de los hogares, para la reducción de la pobreza se requieren, además de transferencias monetarias, esfuerzos sustanciales en el ámbito de las políticas de vivienda (especialmente en lo referente a materialidad y hacinamiento) y de dotación de servicios básicos (agua, saneamiento y energía), en particular en los países más pobres. (Naciones Unidas-CEPAL, 2014).

En México se decide un análisis multidimensional considerando 3 niveles: Ingreso insuficiente para la canasta, Ingreso que no alcanza para otras necesidades y uno tercero que no satisface todas las necesidades. Se incorporan los derechos sociales, la cohesión social y el bienestar con indicadores como acceso a la salud, a la seguridad social, rezago educativo, calidad de la vivienda y el espacio, acceso a servicios básicos en la vivienda, alimentación, cohesión, e ingreso. Se generan indicadores de carencia, se crea un índice de privación, se combinan índices de privación e ingreso. Se crean tres rangos: pobreza extrema, moderada y vulnerable por ingreso. Predominan tres fórmulas una la del ingreso per cápita y otra de adulto equivalente y uno más el de economía a escala. (método de la línea de la pobreza LP), también se han creado indicadores de igualdad de género y pobreza desde el 2008 a fin de iniciar la incorporación de la perspectiva de género y dar seguimiento a la política social gubernamental, así también se ha incorporado la variable Etnia y se realiza en el 2010 una encuesta de hogares con representación nacional, incorporando áreas rurales.

A nivel regional la CEPAL crea un sistema de indicadores y seguimiento de la pobreza con perspectiva de género a través del observatorio de la igualdad de género para América latina, instancia que brinda informe anual. Desde la perspectiva de género se han ido conformando nuevos marcos analíticos para la comprensión del fenómeno de carácter complejo, multidimensional, implicando clase social, Etnia y género, así como edad, entorno socio-cultural-geográfico. (Chant, 2003; UNIFEM, 2005; Vosko et al., 2003). Este planteamiento lleva a la CEPAL a introducir en la discusión de la desigualdad el tema del poder, como eje transversal que actúa en la política social, que genera un estado de reproducción de las relaciones de producción, se acompaña de una política económica determinada, y regula los conflictos entre grupos., es así que la aproximación es desde una economía política. “Las estadísticas tienen poder... Cuando las estadísticas están en manos de los activistas, la lucha se fortalece.” ElaBhatt, fundadora de SEWA (2005).

3. Pobreza, género y poder

La categoría género se ha incorporado en las últimas dos décadas a todas las ciencias sociales, (Cobo, 2005) alude a la teoría feminista la manifestación de la explotación de la mujer y la caracteriza como un discurso social. Es entonces que denuncia el feminismo los discursos teóricos que se generaban con un toque androcéntrico y se da paso a hablar de género como una categoría de análisis. En esta definición Scott (2009) incorpora la simbolización de las diferencias sexuales, la conformación de la identidad sexual, entre otros aspectos, y en otro nivel una simbolización y operación de los recursos simbólicos y materiales para el ejercicio del poder para cada sexo. Lamas (2015, p.4) “género afecta tanto a hombres como a mujeres, que la definición de femineidad se hace en contraste con la de masculinidad, por lo que género se refiere a aquellas áreas –tanto estructurales como ideológicas- que comprenden relaciones entre los sexos. Lo importante del concepto de género es que al emplearlo se designan las relaciones sociales entre los sexos”. Es así que en esta definición Scott deja entrever que el género es un proceso que contiene dimensiones individuales, sociales e institucionales, de tal suerte que es menester abordar al género desde una mirada holística, o bien como ella sugiere integral, sin dar pie a separar biología de cultura. Desde esta perspectiva género es una categoría incorpora tres dimensiones de análisis:

- a) La clasificación del género de nacimiento en base a los órganos genitales externos;
- b) La identificación del género que se adquiere tras la vivencia del cuerpo sexuado y el comportamiento asignado, el ejemplo aprendido ya la mirada frente al otro en dualidad;
- c) El rol de género, definido por la cultura en relación a las pautas de lo masculino y lo femenino, constructo social ideal.

A diferencia de las definiciones que dominan los ámbitos de política pública e investigación para cumplimiento de recomendaciones de seguimiento de la igualdad de género, la perspectiva de género no es de carácter instrumentalista, tal y como es empleado por algunos organismos que dan seguimiento como es el caso de la CEPAL, organismo que propone entender la incorporación de la perspectiva de género como “El proceso de valorar las implicaciones que cualquier acción planeada tiene tanto para hombres como para mujeres. En este contexto, las

estadísticas de género son una representación numérica de hechos que se ubican en el tiempo y el espacio y que desempeñan un papel importante en la eliminación de estereotipos, en la formulación de políticas y en su seguimiento para el logro de la plena igualdad entre mujeres y hombres”. (CEPAL, 2006).

La perspectiva de género en el análisis de la pobreza y las desigualdades, es ante todo, un asunto de carácter político, sistémico, que opera en el nivel personal, social, comunitario e institucional creando brechas de *género, etnia y clase social* endémicas al sistema económico, político y social prevaleciente en nuestro orden latinoamericano. A nivel relacional la pobreza se sostiene objetivamente y subjetivamente por el *hábitus de género* en cada contexto cultural y social de nuestra región. Se requiere realizar estudios micro-sociales, historias de vida, que den cuenta de estas diferencias del ser pobre, y a la par reconocer la participación activa de hombres, mujeres, grupos en la sobrevivencia y el cambio. Se analiza el cambio sólo desde la esfera institucional y se deja de lado en el análisis la participación social y la diferencia puesta en contexto, son limitaciones sin duda que contribuyen a crear estereotipos de los pobres, prejuicios y discriminación, luego entonces contribuyen a la desvalorización social de los pobres, y es el caso de hablar de la feminización de la pobreza, ya que no explica cómo en los hogares monoparentales se sobrevive con un solo ingreso. Amarante, Espino (2007) nos recuerda que analizar la pobreza desde una perspectiva de género permite “Reconocer diferencia y heterogeneidades entre los pobres... experiencias, intereses y necesidades diferentes”.

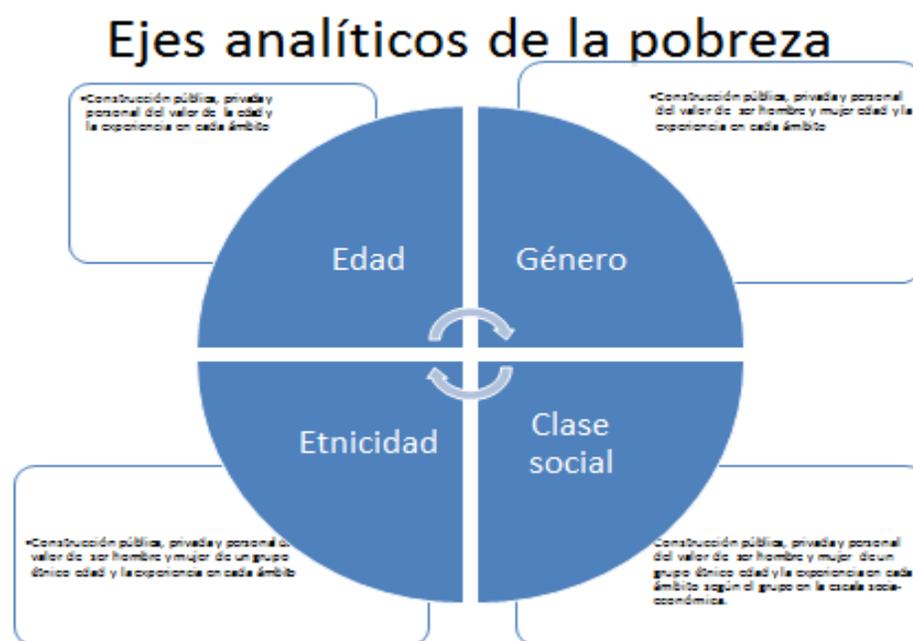
Así también, la perspectiva de género sitúa el análisis de la pobreza y las desigualdades como un proceso de carácter relacional en el que mujeres y hombres corresponden con la igualdad o la desigualdad y la discriminación, ya que constituyen dos polos del mismo proceso que se relacionan íntimamente, de forma inversa; a mayor desarrollo de lo masculino, menor desarrollo de lo femenino en términos de valor, apoyos, sensibilidades y experiencias, vivencias hechas cuerpo y mentalidad que pueden obstaculizar o bien favorecer la autoestima positiva, en lo personal, lo social y lo institucional. Sen, (2002) nos recuerda que para entender hasta qué punto es nociva la desigualdad de género, tenemos que ver más allá de la difícil situación de las mujeres y examinar los problemas que el trato asimétrico contra ellas origina también para los varones.

Son escasos los esfuerzos por identificar los procesos relacionados con el género en materia de pobreza, dado que si bien se restringe al análisis en términos de variable, y por lo general se privilegia hablar de las mujeres, ya que se equipara género a mujeres, las estadísticas no permitirán abordar aún las dimensiones que comprenden la perspectiva de género. Se generan estadísticas por sexo, que reducen el conocimiento y se pierde el componente de poder implícito, al tiempo que esconde el proceso y se asume como uno de carácter instrumental y particular. Milosavljevic, (2005) señala que las estadísticas desagregadas por sexo, en un contexto en que las fuentes de información (censos, encuestas o registros administrativos) no suelen integrar el enfoque de género en el diseño de sus instrumentos, ya sea en forma parcial o integral, por ser esta una práctica que se encuentra aún en estado incipiente en los países de la región. Es así que la información que se desprende puede, en ocasiones, presentar vacíos y sesgos que no permiten medir o caracterizar adecuadamente algunos fenómenos. Asimismo, en el informe anual 2012 del observatorio de igualdad de género, se reconoce que se impone una revisión de la noción de trabajo, una redistribución del trabajo total (remunerado y no remunerado), un esquema de corresponsabilidad social en la organización del cuidado y un

fortalecimiento de la autonomía de las personas (en particular de las mujeres) para consolidar su agencia y ampliar sus posibilidades de elegir la vida que quieren vivir. (CEPAL 2012: 71)

Se han venido observando algunos aspectos que se tipifican como asuntos de igualdad, sin embargo se ha documentado cómo cada etnia y clase social percibe necesidades y tienen expectativas distintas del tema de igualdad, por ejemplo en relación al trabajo remunerado no es estrictamente una aspiración, entre las mujeres mayas si buscan los ingresos propios pero no desean el trabajo fuera de su comunidad, que contravenga su tarea de crianza. Entre las mujeres afroamericanas también sostienen que ellas viven una discriminación que no está incorporada como una demanda feminista. En este sentido, Jelin, (1997) confirma que en América Latina el aumento de la participación femenina en la fuerza del trabajo a partir de los años setenta. Sin embargo, pronto se observa que los empleos tienen rostro masculino y femenino, y el acceso a ciertas esferas laborales para las mujeres es aún un reto escasamente superado. (Informe 2006 ONU: avance de los objetivos del milenio).

A continuación se presenta un esquema analítico útil en el análisis de la pobreza para América Latina



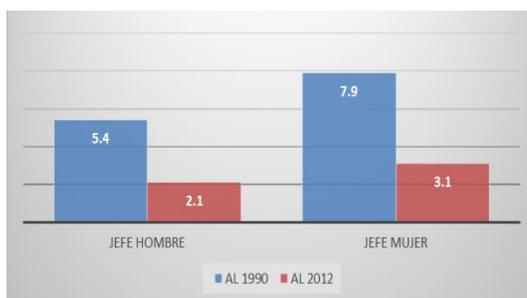
Fuente: Elaboración propia.

Magnitud de la pobreza en las mujeres en América Latina

Los datos de la CEPAL (2010), a cerca de ingresos económicos muestran que el 29% de las mujeres de América Latina no percibía ingreso alguno, porcentaje que se incrementa a un 44% de las que habitan en zonas rurales. El promedio más alto lo registra Nicaragua con un 59%, seguido por Honduras con un 40.8%, frente a Uruguay con el menor con un 5.9%, seguido de Panamá y Costa Rica con un 7.1%. Aunado a la disparidad en el ingreso que en promedio las mujeres perciben sólo un 78% del ingreso promedio que perciben los hombres, es decir una

brecha salarial de 22% respecto a los hombres, siendo Chile el país con mayor disparidad, con un 66%, frente a Honduras con el 95%. El análisis por tipo de jefatura de hogar muestra una variación al alza en el número de familias con jefatura femenina que se encuentran en condiciones de pobreza, en un comparativo 1990 a 2012 como se muestra en el gráfico siguiente:

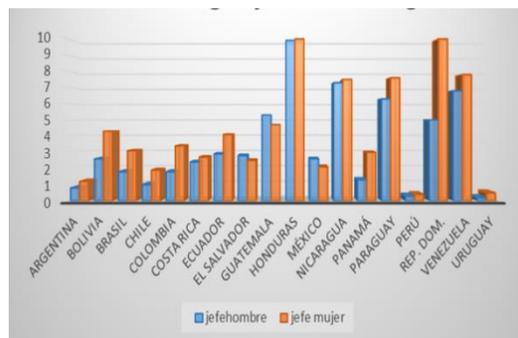
Gráfico 2: Pobreza en hogares según jefatura



Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe - División de Estadísticas. Unidad de Estadísticas Sociales, sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países, según último dato disponible y hasta 2012.

Al observar el comportamiento por países se aprecia la presencia en términos absolutos de mayor cantidad de hogares con jefatura femenina en República Dominicana, Honduras, Venezuela, Paraguay y Nicaragua; por cuanto se refiere a la distribución relativa, es República Dominicana la que destaca seguida por Venezuela y Paraguay, Panamá y Colombia.

Gráfico 3: Pobreza según jefatura de hogar por país



Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe - División de Estadísticas. Unidad de Estadísticas Sociales, sobre la base de

tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países, según último dato disponible y hasta 2012.

Las brechas de género útiles en materia de política social y económica guarda pertinencia innegable, sin embargo trabajar por identificar barreras y obstáculos de género es imprescindible para atender la necesidad apremiante de revertir la tendencia hacia la feminización de la pobreza. Contar con información de los contextos a cerca de las representaciones sociales, los aprendizajes y vivencias del género y su relación con la pobreza, apuntan a los cambios estructurales que hoy demanda nuestro continente. Aprender de las experiencias de trabajo activo y participativo que han emprendido colectivos para la defensa de la vida, colectivos de hombres y mujeres en acción, nuevas formas de relación y distribución del poder, poder para ser y estar en igualdad en la diferencia.

El énfasis debe estar en desentrañar las relaciones de poder y la construcción social del poder por la igualdad y la vida digna en condiciones de equidad de género, etnia y clase social, incorporando en el diseño de estándares de pobreza la pobreza simbólica emanada de relaciones de poder asimétricas. Es así que aspectos como autoestima, violencia de género, educación para la toma de decisiones, para la autonomía, son sin duda temas relacionados íntimamente con la pobreza de mujeres, hombres, y grupos excluidos, a nivel micro-social y a nivel macro-social desentrañar la política de incentivos educacionales, profesional, mercado laboral y política pública con perspectiva de género permitirá explicar el tejido social de la inequidad y la pobreza de género, etnia y clase social.

4. Pobreza, desigualdades y Etnicidad

Autores como Lander, (2000), sostienen que la categoría indio, o bien indígena es de carácter eurocéntrico, que busca clasificar y discriminar, otorgar sentidos y propiciar una mirada de sí desvalorizada. Categoría que por muchos años fue empleada en términos biológicos con el concepto raza hasta llegar a la categoría étnica para aludir a aspectos de corte cultural. Cuando se analiza pobreza, se justifica prejuiciosamente las desigualdades en estos grupos, ya que en la mirada eurocéntrica *per se* constituyen categorías inferiores en la escala humana. Es reciente la incorporación en los censos de los hogares el registro de lo indígena, y más aún restringido es por la definición que implica la lengua como componente principal, algunos estudios ya utilizan auto-adscripción, pues como es de suponer la condición indígena contiene como eje transversal al identidad cultural de un grupo, es así que difícilmente se expresa en una sola variable.

Es conveniente explorar en el caso de la pobreza la dominación real y simbólica de carácter histórica que han sufrido en nuestro continente estos grupos y también los procesos de resiliencia que han desarrollado para la subsistencia, pero también que la desvalorización, entendida como un resultado directo e indirecto de la visión hegemónica del bienestar y la cultura, son elementos constitutivos de una pérdida de capacidad local para gestionar la vida digna y con bienestar. Asimismo, explorar en las subjetividades es una tarea insoslayable para desentrañar el poder y las capacidades de resiliencia entre las comunidades indígenas, a manera de crítica para desmontar estereotipos de pobres e indígenas y hacerlos sujetos actuantes partícipes del cambio con sentido de pertenencia; la tarea de la investigación es clara, contribuir a dibujar magnitudes, tendencias, al tiempo que cambio y protagonismo social.

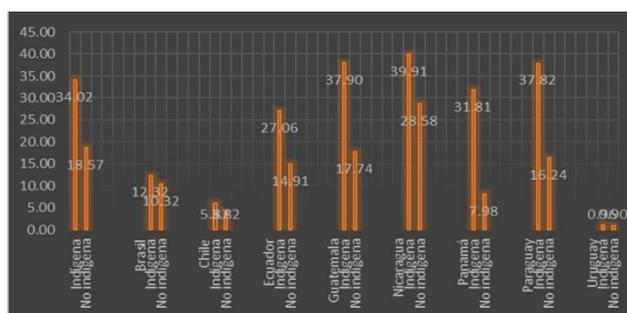
Magnitud de la pobreza por condición de etnicidad en América Latina

A pesar de la escasa información generada para dar cuenta de las inequidades relacionadas con la pobreza, ligadas a la condición étnica, ya se ha avanzado en presentar magnitud y tendencia en estos grupos. Ya en el 2010 se incluye la variable étnica. Categoría que sustituye a raza, que refería más a cuestiones físicas, biológicas, mientras que etnia representa un campo amplio en el que se incorporan elementos culturales, temporales y espaciales entre otros reconociendo en la realidad actual el concepto de multiculturalismo, para dibujar la diversidad de grupos y contextos, que nos recuerda se incorpora en el análisis de los problemas sociales tales como la pobreza a partir del siglo XX ligado al tema de los derechos de la ciudadanía y en particular el derecho de los pueblos indígenas reconocido por la OIT. Las desigualdades tienen en América latina expresiones pico en términos étnicos. Se estima que más del 80 por ciento de los 40 millones de indígenas de la región están en pobreza extrema. Son muy contrastantes las disparidades entre los indicadores básicos de la población blanca y la población afroamericana. A todo esto se adicionan discriminaciones de género en el mercado de trabajo, hacia los discapacitados, y en relación con las edades mayores (Kliksberg B., 2013).

Se calcula que el 10% de la población de América Latina es indígena. En América Latina hay 522 pueblos indígenas que hablan 420 lenguas distintas. La mayoría de países latinoamericanos tienen una población indígena que va del 3% al 10% del total. América Latina tiene la mayor riqueza del mundo en familias lingüísticas con casi 100. El 26% de las lenguas indígenas de la región se encuentra en peligro de extinción. Los censos de población recogen la información indígena con cuestiones como la auto-identificación, la lengua hablada, la lengua materna o el “color o raza”. México, Bolivia, Guatemala, Perú y Colombia reúnen al 87% de indígenas de América Latina y el Caribe. Brasil es el país con más diversidad de pueblos indígenas con 241 pueblos que hablan 188 lenguas. El porcentaje de población indígena en Bolivia es del 66,2%, según el censo del país elaborado en 2001. El quechua se habla en siete países: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador y Perú. Argentina tiene 29 pueblos indígenas diferentes.

Tal y como se puede apreciar en el gráfico 4, es marcada la diferencia absoluta en la condición de pobreza para la población indígena, destaca el caso de Guatemala, Panamá y Paraguay. Al igual que el género la condición indígena no debe ser una variable a analizar dualmente, o aislada, sino relacionamente, es decir que a mayor pobreza indígena mejores niveles de vida de la población no indígena, como fenómeno inverso y estructural, ligado a las desventajas generadas por otro tipo de desigualdades o discriminaciones.

Gráfico 4: Pobreza según condición de etnicidad por país



Fuente: Elaboración propia con datos CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe - División de Estadísticas. Unidad de Estadísticas Sociales, sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países. Información revisada al 21/MAY/2014. Corresponde a los datos más actualizados disponibles por países, hasta el año 2012.

4. Discusión y conclusiones

Avances y desafíos continúan en la tarea de la investigación socio-económica en el devenir, a fin de superar y confrontar críticamente fines y alcances desde el espacio de lo personal e institucional, como parte de una sociedad que actúa, exige justicia y el ejercicio de su derecho a preservar la vida, la de su entorno y la armonía con bienestar para sí. Mucho se ha avanzado en dar cuenta las limitaciones de un modelo económico político en crisis, que afecta y demanda nuevas formas de justicia y ética social.

A nivel teórico y metodológico se ha avanzado en la construcción de propuestas y alternativas para continuar avanzando en la tarea del cambio social, sin embargo existen al tiempo, obstáculos y limitaciones de carácter académico político que rehúsan a la posibilidad de generar nuevos marcos analíticos a partir de paradigmas y aproximaciones sensitivas, éticamente congruentes con las tendencias mundiales que decretan hacer sujetos a los grupos y colectivos estudiados, así como contribuir al cambio mediante un diálogo sobre los alcances del conocimiento generado y todos los involucrados en el proceso, proceso último que se sustenta en el quehacer investigativo como uno de carácter cognitivo al tiempo que transformador, tal y como señalaba Feire, (1997) en términos de autonomía de los y las participantes en la investigación. La tarea es avanzar en trascender la visión instrumental, objetiva y restrictiva del análisis de la pobreza por uno de carácter complejo, múltiple y transdisciplinar en un marco de diálogo de saberes, tendiendo como ejes analíticos la perspectiva de género, etnicidad y la clase social. Resulta imprescindible desmontar estereotipos, demarcar colonialismos en el saber, construir puentes para el diálogo intercultural y entre los géneros a fin de sumar y encontrar nuevas formas de respeto, de relaciones equitativas y la construcción de sociedades justas y con la más alta dignidad en el ser, para garantizar preservar la vida y el bienestar colectivo y personal en nuestra ya herida y dolorosa realidad de pobreza estructural continental.

Aún quedan precisiones de carácter teórico metodológicos que superar como la reducción al análisis de la condición de las mujeres como sinónimo género-mujeres, o bien el análisis no relacional, que habla únicamente de discriminaciones y no de condición estructural relacional hombres-mujeres, como lo señalado por (Arriagada 2005, p.104) en la Revista CEPAL “La pobreza vista desde la perspectiva de género plantea que las mujeres son pobres por razones de discriminación de género”. Trabajar en la construcción multidimensional de la pobreza como lo señalado por la unidad Mujer y Desarrollo de la CEPAL, (2004, 15) “De acuerdo con esta conceptualización más amplia de la pobreza, la autonomía económica la violencia de género constituyen otras dimensiones importantes para visibilizar de qué forma la pobreza afecta a hombres y mujeres de manera diferente”, que constituyen ejes analíticos explicativos

de las desigualdades la pobreza en Nuestra región, que la política pública requiere integrar para avanzar en desmontar los obstáculos que se traducen en demandas de justicia impostergables para hombres y mujeres Latinoamericanos.

El desafío es, generar conocimiento que permita identificar y alimentar las acciones, programas y políticas públicas a través de mejorar la capacidad analítica de los datos disponibles, de no fragmentar la realidad, de entender causas, proponer y generar más investigaciones, confrontarlas y discutirlos, respetando los derechos humanos de las poblaciones y las etnias.

5. Referencias.

Amarante, V., & Espino, A. (2007). Informalidad y protección social en Uruguay. Elementos para una discusión conceptual y metodológica. Documentos de Trabajo.

Arriagada I. (2005) "Dimensiones de la pobreza y políticas desde una perspectiva de género". *Revista de la CEPAL* 8 5.

Bello, A. (2006). *Desafíos metodológicos y políticos para la medición de la pobreza desde la perspectiva de los pueblos indígenas*. CEPAL.

Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural. 2012. Pobreza y desigualdad. Informe latinoamericano 2011. Santiago de Chile. Chile: Fyrma Gráfica

CEPAL (2016, 2010, 2012). Santiago. Recuperado: <http://www.cepal.org/es>

CEPAL (2013). Informe anual 2012 del observatorio de la igualdad de género en América Latina y el caribe. Santiago. CEPAL. Recuperado: <http://www.cepal.org/es/publicaciones/37185-observatorio-de-igualdad-de-genero-de-america-latina-y-el-caribe-oig-informe>

CEPAL-UNIFEM (2004). Entender la pobreza desde la perspectiva de género Santiago de Chile. Unidad Mujer y Desarrollo CEPAL. Recuperado: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5918/S0400008_es.pdf?sequence=1

Cobo Bedia, Rosa. (2005). "El género en las ciencias sociales". *Cuadernos de trabajo social*, (18), 249-258.

Batthyány, K. (2004). Pobreza, desigualdades sociales y de género. El Uruguay desde la sociología III, 107.

Chen, Martha (Ed.). (2005). Progress of the world's women 2005: *Women, work, & poverty*. United Nations Publications.

Gasparini L, Cicowiez M y Sosa-Escudero W. (2013). *Pobreza y desigualdad en América Latina. Conceptos, herramientas y aplicaciones*. Buenos Aires, Argentina. Temas Grupo Editorial SRL

De Ferranti D, Perry G, Ferreira F, Walton M. (2004). Desigualdad en América Latina y el Caribe: ¿ruptura con la historia? El Banco Mundial. Recuperado de http://www.alternativasycapacidades.org/sites/default/files/biblioteca_file/David%20de%20Ferranti,%20et%20al,%20Desigualdad%20en%20Am%C3%A9rica%20Latina.pdf

Freire, P. (1997). *Pedagogía de la Esperanza*. Buenos Aires. Siglo XXI Editores.

Goñi E, López J, Servén L. (2008). *Fiscal Redistribution and Income Inequality in Latin America*. Washington, D.C. USA: TheWorld Bank

Hasan, A. F. (2007). Desigualdad de género. La segregación de las mujeres en la estructura ocupacional. [www. redalyc. org](http://www.redalyc.org). Revista de Estudios de Género, (25), 140-167.

Jelin, E. (1997). “Igualdad y diferencia: dilemas de la ciudadanía de las mujeres en América Latina. Ahora”. *Cuadernos de estudios políticos*, 3(7), 189-214.

Kliksberg B. (2013). *América Latina: más desigualdad, más pobreza. Voces en el Fenix*. Recuperado de <http://www.vocesenelfenix.com/category/ediciones/n%C2%BA-22>

Lamas, Martha. (2015). La perspectiva de género. Recuperado en: http://www.pueg.unam.mx/images/seminarios2015_1/investigacion_genero/complementaria/lam_mrt.pdf

Lander (2000). (Coord.) “Ciencias sociales: Saberes coloniales y eurocéntricos”. En: *La colonialidad del saber en Ciencias sociales. Perspectivas Latinoamericanas. Argentina*. Ediciones FACES/UCV.

López-Calva L, Nora Lustig N. (2010). *Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress?*.Harrisonburg, Virginia: RR. Donnelley.

Milosavljevic, V. T. O.(2005).“ Incorporando un Módulo de Uso del Tiempo a las Encuestas de Hogares. Restricciones y Potencialidades”. CEPAL.

Moser, C. O. (1998). The asset vulnerability framework: reassessing urban poverty reduction strategies. *Worlddevelopment*, 26(1), 1-19.

ONU (2006). *Avance de los objetivos del milenio*. Recuperado: abril 2015.: <http://www.un.org/spanish/News/story.asp?NewsID=29896#.VT5qnE1FDIU>

Naciones Unidas-CEPAL.(2009). *Panorama Social de América Latina 2008*. Santiago de Chile, Chile: ECLAC.

Naciones Unidas-CEPAL (2014). Panorama Social de América Latina 2014. Santiago de Chile. Chile:CEPAL.

Puryear J. y Malloy-Jewers M. (2009). The Inter-American Dialogue. Washington DC. : recuperado de <http://www.thedialogue.org/publicationfiles/politica%20social%20sintesis%20no%201%20pobreza%20y%20desigualdad%20en%20america%20latina.pdf>

Rangel, M. (2004). Género, etnicidad, pobreza y mercado de trabajo en Bolivia, Ecuador, Guatemala y Perú. Valenzuela, María Elena y Marta Rangel, Desigualdades entrecruzadas.

Scott, J. W. (2009). *Género e historia*. México. Fondo de Cultura Económica.

Sen, A. K. (2002). *El derecho a no tener hambre*. Universidad Externado de Colombia. Centro de Investigación en Filosofía y Derecho.

TheWorld Bank, Latin America and the Caribbean Region. 2008. Inequality in Latin America: Determinants and Consequences. Policy Research Working Paper 4504. Recuperado de <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-4504>

The World Bank.(2008). *World Development Indicators. Poverty data. A supplement to World Development Indicators 2008*.Washington, D.C. USA: TheWorld Bank

CEPAL-UNIFEM (2004). Entender la pobreza desde la perspectiva de género Santiago de Chile. Unidad Mujer y Desarrollo



Centro de Investigación
y Desarrollo Ecuador

ISBN 978-9942-21-292-4



9 789942 212924