

Competitividad, Regionalismo e Integración de México con Asia Pacífico

Juan González García • Carlos Gómez Chiñas • Roberto Celaya Figueroa



ITSON

Educar para
Trascender

Competitividad, Regionalismo e Integración de México con Asia Pacífico

Autores:

Juan González García
Carlos Gómez Chiñas
Roberto Celaya Figueroa

Edición literaria:

Dr. Roberto Celaya Figueroa

Gestión Editorial:

Oficina de Producción de Obras Literarias y Científicas

Diseño:

Mtro. Víctor Manuel Valenzuela Hernández



ITSON
Educar para
Trabajar

ITSON

Instituto Tecnológico de Sonora

5 de Febrero, 818 sur, Colonia Centro, CP 85000
Ciudad Obregón, Sonora, México
Teléfono: (644) 410-90-00, Email: rectoria@itson.mx
Web: www.itson.mx

Competitividad, Regionalismo e Integración de México con Asia Pacífico

Primera edición 2014

Se permite la reproducción total o parcial de la presente obra,
así como su comunicación pública, divulgación o transmisión,
mediante cualquier sistema o método, electrónico o mecánico
[incluyendo el fotocopiado, la grabación o cualquier sistema
de recuperación y almacenamiento de información],
siempre y cuando esto sea sin fines de lucro
y con la condición que se señale la fuente

ISBN (libro electrónico): 978-607-609-092-3

Directorio

Dr. Isidro Roberto Cruz Medina

Rector del ITSON

Dr. Jesús Héctor Hernández López

Vicerrector Académico

Mtro. Jaime René Pablos Tavares

Vicerrector Administrativo

Dra. Imelda Lorena Vázquez Jiménez

Directora de Ciencias Económico Administrativas

Índice

<u>Introducción</u>	<u>1</u>
---------------------------	----------

CAPÍTULO I

<u>De la Sociedad del Conocimiento a las Sociedades del Conocimiento en el Siglo XXI</u>	<u>4</u>
--	----------

<u>1.1 Introducción</u>	<u>4</u>
<u>1.2 La Sociedad versus las Sociedades del Conocimiento</u>	<u>5</u>
<u>1.3 En torno al surgimiento de la noción Sociedades del Conocimiento</u>	<u>9</u>
<u>1.4 Consideraciones en torno al concepto y significado de “Sociedades del Conocimiento”</u>	<u>11</u>
<u>1.5 Las Sociedades del Conocimiento y la Globalización.....</u>	<u>17</u>
<u>1.6 El Conocimiento y su dualidad: Un bien público o un bien privado</u>	<u>19</u>
<u>1.7 Expresiones básicas de la globalización del conocimiento y efectos en las sociedades diferenciadas del conocimiento</u>	<u>22</u>
<u>1.8 Conclusiones</u>	<u>24</u>
<u>Referencias</u>	<u>26</u>

CAPÍTULO II

<u>Relación entre Economía, Derechos de Propiedad y Propiedad Intelectual: Del clarooscuro a su determinación</u>	<u>28</u>
---	-----------

<u>2.1 Introducción</u>	<u>28</u>
<u>2.2 La relación entre economía y propiedad intelectual: su importancia dentro de ciencia económica.....</u>	<u>30</u>
<u>2.3 De la propiedad al establecimiento del marco de los derechos de propiedad</u>	<u>36</u>
<u>2.4 consideraciones finales</u>	<u>44</u>
<u>Referencias</u>	<u>45</u>

CAPÍTULO III

<u>¿Ha Contribuido el TLCAN a la diversificación de las exportaciones mexicanas?</u>	<u>47</u>
<u>3.1 Introducción</u>	<u>47</u>
<u>3.2 Marco Conceptual.....</u>	<u>50</u>
<u>3.3 Las exportaciones mexicanas ¿se han diversificado?</u>	<u>54</u>
<u>3.4 Conclusiones</u>	<u>62</u>
<u>Referencias</u>	<u>63</u>

CAPÍTULO IV

<u>La intensificación del comercio Interregional. El caso del TLCAN, 1993-2012.....</u>	<u>65</u>
<u>4.1 Introducción</u>	<u>65</u>
<u>4.2 Visión panorámica del comercio en el TLCAN.....</u>	<u>65</u>
<u>4.3 Indicadores de interdependencia comercial regional</u>	<u>68</u>
<u>4.4 Conclusiones</u>	<u>76</u>
<u>Referencias</u>	<u>77</u>

CAPÍTULO V

<u>Los efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte sobre el Bienestar. Un análisis vineriano.....</u>	<u>78</u>
<u>5.1 Introducción</u>	<u>78</u>
<u>5.2 Los efectos estáticos de un acuerdo de comercio preferencial.....</u>	<u>80</u>
<u>5.3 Análisis cualitativo de la creación y desviación de comercio</u>	<u>85</u>
<u>5.4 Comentarios finales.....</u>	<u>89</u>
<u>Referencias</u>	<u>90</u>

CAPÍTULO VI

<u>Hacia una nueva estrategia política económica</u>	<u>91</u>
<u>6.1 Introducción</u>	<u>91</u>
<u>6.2 Las reformas del Consenso de Washington</u>	<u>93</u>
<u>6.3 La Evidencia.....</u>	<u>94</u>
<u>6.4 Elementos de una nueva estrategia política económica.....</u>	<u>101</u>
<u>6.5 Comentarios Finales.....</u>	<u>105</u>
<u>Referencias</u>	<u>106</u>

CAPÍTULO VII

<u>Problemas estructurales en las relaciones México con Corea del Sur, Singapur y Japón.....</u>	<u>108</u>
<u>7.1 Introducción</u>	<u>108</u>
<u>7.2 La expectativa de México.....</u>	<u>110</u>
<u>7.3 Problemática Estructural</u>	<u>111</u>
<u>7.4 Alternativas de integración - cooperación</u>	<u>112</u>
<u>7.5 Perspectivas de integración - cooperación.....</u>	<u>113</u>
<u>7.6 Conclusiones</u>	<u>120</u>
<u>Referencias bibliográficas</u>	<u>121</u>

CAPÍTULO VIII

<u>Impacto en el desarrollo agrícola y la autosuficiencia alimentaria de México y China 1980 – 2000: Un estudio comparativo a través de las ventajas comparativas reveladas</u>	<u>123</u>
<u>8.1 Introducción</u>	<u>123</u>

<u>8.2 Desarrollo del trabajo</u>	<u>127</u>
<u>8.3 Metodología.....</u>	<u>148</u>
<u>8.4 Resultados</u>	<u>149</u>
<u>8.5 Conclusiones</u>	<u>152</u>
<u>Referencias</u>	<u>154</u>

INTRODUCCIÓN

Los procesos actuales de integración en el mundo, datan de larga fecha, sobre todo, los nacidos después de la creación del acuerdo general sobre aranceles y comercio (GATT) en 1947 y posteriormente con el nacimiento de la organización mundial del comercio (OMC) en 1994. La década de los noventa, sin lugar a dudas, marca el inicio formal de los acuerdos de alcance regional mayor.

México, después de su ingreso al GATT en 1986, empezó a explorar posibles acuerdos de libre comercio, lo que se cristalizó en 1992, con la firma del TLCAN y su entrada en vigor en 1994. A partir del TLCAN y su política de pretendida expansión y/o diversificación comercial, se insertó en la globalización económica, con una política comercial internacional, con pretensiones estratégicas, para beneficiarse de las políticas de apertura y liberalización comercial que, antepuso Estados Unidos a muchos países, para mantener altas relaciones comerciales.

La inserción de la economía mexicana a la economía global inicios de la década de los noventa, sus políticas económicas nacionales de liberalización y apertura económica, le llevaron a firmar diversos acuerdos comerciales, después del TLCAN, siendo la región asiática del Pacífico (el mecanismo de cooperación Asia Pacífico – APEC-) y Europa (la Unión Europea) junto con algunos países de América Latina (Chile), con quienes inició este proceso.

A prácticamente dos décadas de la firma e implementación de acuerdos de libre comercio y de acuerdos regionales de integración, México aún se encuentra inmerso en el debate en torno a los presumibles beneficios que esa política de apertura y liberalización le traería.

Obviamente que, aunque se han realizado innumerables foros y estudios en torno a los beneficios de las políticas de apertura y liberalización llevadas a cabo por México y en particular de los beneficios de los acuerdos de libre comercio, los resultados

finales, no son consensuados por los estudiosos ni dejan satisfechos a todos. Ello es característico de prácticamente todos los países.

Independientemente de que aún no exista un consenso en torno a los resultados de dos décadas de apertura, México enfrenta el problema de seguir siendo un país subdesarrollado, en vías de desarrollo o emergente, según se quiera, con las características de dicho tipo de países. Al igual que muchos países, confió en que el libre comercio y la apertura, le permitiría avanzar en sus metas económicas y sociales.

Si pudiera pensarse en que fuera posible un nuevo estudio, objetivo, neutral y completo, tendría que aceptarse que el libre comercio funciona, si y solo sí, va acompañado de políticas internas y de políticas externas, no solo del resto de los países sino de los organismos que tienen que ver con el comercio y la economía internacional, que lo promuevan y faciliten realmente. De otra manera, los estudios seguirán siendo sesgados y parciales.

Asimismo, se deberá de tomar en cuenta, que la economía internacional y el libre comercio, no funcionan por si solos, que son parte del todo social organizado económicamente en sus diversas escalas: local, estatal, regional, nacional, internacional y global e inclusive, que se retroalimentan mutuamente. Si se acepta esto último, se abre la posibilidad de incluir en el análisis de la economía internacional globalizada y del comercio internacional, tópicos igualmente o más importantes que ella o él mismo.

Esa es la intención de este libro, la de proponer un conjunto de temas, en los que si bien, los procesos de integración y regionalismo están presentes, también lo está implícitamente el tema de la competitividad, que es subyacente a prácticamente todos los temas y tiene su contraparte, en los países que presentan mayor capacidad para generar y ampliar sus mercados internacionales de exportación; lo mismo puede decirse del tema del siglo XXI: la sociedad o sociedades del conocimiento, con

todos sus avatares y asegunes. De hecho, la expectativa del siglo es que, la o las sociedades del conocimiento más competitivas, serán las que mejor desempeño económico tengan en la confrontación económica internacional y por ende, mejores resultados tengan en sus indicadores sociales, suponiendo que hay correlación lineal directa entre altos índices económicos y beneficios sociales.

Los autores de este texto, esperan que el lector, pueda encontrar, de manera sencillamente explicados, argumentos e ideas que le hagan surgir el interés en los diversos temas que lo componen, pues todos ellos, organizados en capítulos temáticos, pretenden ofrecer una perspectiva amplia, sobre las sociedades del conocimiento, la relación histórica de la economía con la propiedad intelectual e industrial así como con los derechos de propiedad; igualmente, analizar los efectos e implicaciones que se han tenido en México, derivado de su participación en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN); los impactos sectoriales e industriales así como las implicaciones sobre el propio bloque comercial.

La participación de México en la economía global y en Asia Pacífico, queda de manifiesta, al analizar sus relaciones con países como Singapur, Corea del Sur y la perspectiva agrícola comparada con China. Tales comparaciones, no son sutiles, sino que llevan una finalidad intencionada. No obstante de que México lleva más de dos décadas de estar vinculado al Asia Pacífico, aún sus niveles de competencia y competitividad, se encuentran lejanos de ser considerado realmente un actor o contrincante de cuidado para la mayoría de estos países.

De ahí la pertinencia, de volver a insistir y en torno a la necesidad de un análisis de la política económica, de desarrollo y económica, por qué no, para intentar realizar un ajuste a las políticas de desarrollo, que aún deben formularse, para llevar a México a otros estadios de desarrollo y de relaciones económica y comerciales con el exterior.

CAPÍTULO I

De la sociedad del conocimiento a las sociedades del conocimiento en el siglo XXI

1.1 Introducción

El siglo XX, concluyó, sin que la sociedad lograra avanzar de manera convincente en muchos de los grandes pendientes que desde las últimas décadas de ese siglo, se venía registrando. Asuntos como el deterioro ambiental y social, las desigualdades de género, económica y territorial, la brecha tecnológica, los problemas de salud o la gobernanza global y nacional así como los problemas de generación pública del conocimiento y su apropiación privada o corporativa, marcaron el fin de dicho siglo (Todaro, 2008).

Precisamente, uno de los problemas que sigue enfrentando la sociedad en el inicio de este siglo XXI es el de la generación del conocimiento y la apropiación de sus beneficios así como la poca claridad que hay en la relación entre los actores que participan en ella y, por último, la existencia del debate que ocupa a los estudiosos para aceptar que la sociedad está realmente transitando hacia un nuevo status quo de su evolución histórica: para algunos, hacia la tercera gran revolución industrial, mientras que para otros, hacia la sociedad del conocimiento

Para quienes esto escriben, consideramos más apropiado referirnos a las “sociedades del conocimiento”, así en plural, más que referirnos a la “sociedad del conocimiento” dado que, en efecto, es muy aventurado, plantear la existencia de una sociedad del conocimiento en términos de su existencia y dada su no homogeneidad.

Si se acepta el hecho de que la sociedad está transitando hacia un nuevo estadio de su evolución histórica, entonces, habría que preguntarse a qué tipo de sociedad nos vamos a referir, ya que, algo que caracteriza a “la sociedad” del siglo XXI, es

precisamente la diversidad de sociedades que convergen en ese concepto, el cual dista mucho de representar a una sociedad homogéneas y de presentar características semejantes. En sí, lo que caracteriza a las sociedades actuales es su alto grado de heterogeneidad histórica, política, económica y social, a grado tal de plantearse la existencia de sociedades del no conocimiento o sin futuro (Díaz, 2006).

Con base en lo anteriormente expuesto, la finalidad del presente capítulo, será aportar un punto de vista particular en torno al debate, en curso, acerca del tipo de sociedad al que estamos transitando así como delinear algunos rasgos característicos de “las sociedades del conocimiento” diferenciadas. En la primera parte de capítulo, reseñaremos la evolución del concepto de sociedades del conocimiento, posteriormente, caracterizaremos a dicha sociedad, enfatizando sus rasgos principales; en seguida, analizaremos las posiciones en torno a los rasgos esenciales del concepto y finalizaremos nuestro capítulo, con un apartado de conclusiones, en donde se plasmará nuestro punto de vista en torno a nuestra propuesta de “sociedades del conocimiento” versus la “sociedad del conocimiento” y los perfiles que las primeras están asumiendo.

1.2 La sociedad versus las sociedades del conocimiento.

El significado del concepto que en la actualidad se asigna a la “sociedad del conocimiento” no se centra únicamente en aspectos como la tecnología o en el progreso tecnológico, el internet, los ambientes virtuales o las grandes innovaciones industriales sino que lo considera como un factor para posibilitar el cambio económico y social, entre otros, como por ejemplo, la cobertura en la educación y la mejora de su calidad o en la formulación de planes y programas de sistemas nacionales y regionales de innovación (Kamil, 2008).

Es decir, el conocimiento, entendido mínimamente como la construcción lógica de conceptos concatenados de manera objetiva (o subjetiva) desde la mente del

individuo y cuya utilización práctica permite realizar ideas, es la base de los cambios y procesos sociales en el marco de la propia evolución de las sociedades.

En este sentido, el conocimiento tiene una connotación estrictamente económica, lo que conlleva en el individuo, la necesidad de aprender a lo largo de toda la vida para permanecer vigente en el mercado y la vida misma (Tedesco, 2006). Pero igualmente tanto entre los individuos y las comunidades, existe la posibilidad del no-saber, por desconocimiento o por ignorancia, haciendo crecer el riesgo de ser excluidos de la sociedad moderna, siendo este el principal reto que enfrentan las sociedades actuales: la exclusión dentro de la pretendida inclusión.

Para que el conocimiento pueda ser factor de impulso individual y social, creemos que una de sus atribuciones principales a cumplir, es que este debe estar vinculado no solo al individuo o al conjunto de individuos, sino a la empresa, a la familia, a la comunidad y a la sociedad en general, con todo lo existente a su alrededor, es decir con lo material e inmaterial, que puede ser transformado. Visto desde este punto de vista, el conocimiento no es necesariamente una representación objetiva del mundo, sin embargo, tampoco es una representación meramente subjetiva y discrecional, ya que los individuos, son capaces de diferenciar entre “ilusiones o fantasías” y la “realidad”, independientemente de que se entienda por ésta e incidir en ella.

Para especialistas como Foray (1995) el conocimiento es como un esquema cognitivo que se considera verdadero, pero que, al mismo tiempo, es variable, ya que se adecua a la evolución social y su entorno. Estos esquemas regulan la relación de sistemas sociales y físicos con el medio. Uno de los factores que más inciden en la validación social del conocimiento es su aplicación práctica, mediante las interrelaciones entre los individuos, tanto los emisores como los receptores de dicho conocimiento, por un lado, y la realidad por otro lado. Por lo antes escrito, reiteramos que no se puede hablar de la sociedad del conocimiento refiriéndose solo al hecho de que se esté produciendo cada vez más conocimiento tomando como indicador, por ejemplo, que el 90% de todos los científicos de todos los tiempos están viviendo

justo ahora en el siglo XXI. Este hecho no es un indicador de la “sociedad del conocimiento”, sino un hecho lógico, del crecimiento de la población y del porcentaje de esta que se dedica a labores de investigación científica.

En sí, la sociedad actual no dispone de más o menos conocimiento que otras sociedades, sino que es la aplicabilidad de ese conocimiento, generado tanto por los grupos de científicos como de profesionales de las disciplinas científicas, y de las propias empresas, lo que la hace diferente y le da rasgos distintivos..

Es decir, la consideración de que una sociedad se basa en el conocimiento, no solo depende del tipo de los bienes producidos (es decir bienes inmateriales o intensos en I+D) ni tampoco de la competencias específicas de los empleados, que se manifiestan por ejemplo en certificaciones académicas, sino que depende de un conjunto de condiciones que propician su consolidación: cambios constantes, innovaciones, nuevos productos, nuevos servicios, mejores derechos de propiedad, etc., etc. (ISEAS, 2009).

Creemos que un criterio esencial para catalogar a una sociedad como una “sociedad del conocimiento” es la disposición de dicha sociedad de poner en duda las normas y reglas establecidas para su convivencia y reproducción social, y esto, depende de su capacidad de auto renovarse continuamente. Por lo tanto, su capacidad innovadora es parte consustancial de una sociedad para poder ser catalogada como “sociedad de conocimiento” Contrario sensu, una sociedad poco afecta al cambio y a asumir un rol activo, involuciona y queda expuesta a la exclusión del conocimiento útil.

En el sentido anterior, sería posible hablar de una sociedad de conocimiento, si y solo si, sus instituciones, sus estructuras y los procesos de la reproducción material, están tan inmersas en transacciones e intercomunicación basadas en conocimiento, donde el tratamiento de información, el análisis y los sistemas expertos se convierten en dominante respecto a los otros factores de re-producción; adicionalmente, ese conocimiento en general y el conocimiento de los expertos en particular, deben ser

sometidos a un proceso de revisión continua convirtiendo de esta forma la innovación en un componente cotidiano del trabajo basado en conocimiento por parte de esa sociedad (Hoyos, 2005).

De entrada, se debería esperar que todas las sociedades tuvieran la disposición para cambiar y transformar sus sistemas institucionales, para incentivar el conocimiento y su aplicabilidad, pues no es posible (aunque tampoco imposible) imaginar a una sociedad invariable en el tiempo, como tampoco se puede imaginar una sociedad sin tradiciones, normas y reglas institucionalizadas. Sin embargo, solo la sociedad moderna altamente diferenciada, ha sido capaz de crear dinámicas transformadoras permanentes a través de la constitución de subsistemas de la sociedad orientados al cambio (sobre todo la ciencia, la economía y la tecnología).

En este sentido, la validez, legalidad y vigencia del concepto de “sociedad del conocimiento” solo será aceptado, en la medida en la que la producción, distribución y reproducción del conocimiento, nuevo o modificado, logre una importancia estratégica y dominante en las sociedades actuales y todos los individuos de estas sociedades, disfruten de ellos. De otra manera, no será posible ni creíble estar hablando o estereotipando a una sociedad en tanto “sociedad del conocimiento” inexistente y de lo que estaremos hablando es de modelos de sociedad del conocimiento, pero como procesos en construcción, exclusivos, diferenciado y con pocas aspiraciones de convertirse en un “modus operandus” o “modus vivendus” de la sociedad internacional actual.

En conclusión, si bien reconocemos que la sociedad universal, como un todo, se encuentra en una transición histórica hacia un cambio estructural en sí misma, no estamos de acuerdo en que se generalice el término de sociedad del conocimiento para referirse a esa transición ni que en ella estén implicadas por igual todas las sociedades que componen el planeta. Sí aceptamos que hay algunas características que pueden estar presentes en algunas de las sociedades más avanzadas en su adaptación dentro de la transición; sin embargo, creemos que lo que caracteriza a la

transición y al cambio social, es la diferenciación con la que están respondiendo dichas sociedades a ambas, lo que, finalmente, las clasifica como más proclives y menos proclives al conocimiento.

1.3 En torno al surgimiento de la noción “sociedades del conocimiento”

Los antecedentes más recientes en torno a la aparición en la terminología académica (UNESCO, 2005), que empezó a denominar a la sociedad actual, como “una sociedad del conocimiento”, se remonta a la década de los sesenta del siglo XX, cuando se analizaron los cambios en las sociedades industriales y se acuñó la también la noción de la sociedad post-industrial, para diferenciarlas de “las sociedades anteriores.”

Uno de los primeros especialistas en analizar los cambios que la sociedad de mediados del siglo XX estaba registrando fue Peter F. Drucker (1909-2005) él planteó que en la década de los sesenta del siglo XX, en las empresas y organizaciones, se estaba presentando la emergencia de un nuevo tipo de trabajadores, a los que denominó trabajadores del conocimiento y, dado que, ello era lo que caracterizaría al nivel del desarrollo de las fuerzas productivas, consideró que iniciaba una tendencia hacia una sociedad del conocimiento (Drucker, 1969). Para él, este tipo de sociedad que predominaría en el futuro, estaría caracterizado por una estructura económica y social, en la que el conocimiento sustituiría a los factores de la producción tradicionales, como lo son la tierra, el trabajo y el capital como las fuentes más importantes de la productividad, del crecimiento económico e inclusive las desigualdades sociales (Drucker, 1993).

Daniel Bell, por su parte, estudia a la evolución social. Desde su perspectiva de la sociedad post-industrial, analiza el tránsito de una economía que produce productos tangibles a una economía basada en servicios y cuya estructura profesional se delinea a partir de la preferencia a trabajadores profesionales, técnicamente cualificados (Bell, 1991). Para Bell, el conocimiento teórico es la fuente principal de

innovación y el punto de partida de los programas políticos y sociales de los gobiernos en sus diferentes escalas. Este tipo de sociedad está orientado hacia la aplicación del progreso tecnológico y la evaluación de la tecnología, caracterizándose por la creación de una nueva tecnología intelectual como base de los procesos de decisión tecno-social.

La innovación y su aplicación, tal y como lo planteó Joseph A. Schumpeter (1883-1950) en 1911, no solo le corresponde aplicarlo a las capas sociales elevadas o a los capitalistas, sino que tiene la particularidad de que puede ser creada y aplicada por cualquier tipo de individuo, sea este un trabajador calificado, un ingeniero, gerente, directivo, funcionario o dirigente político, siempre y cuando esta tenga la cualidad de mejorar los productos y acelerar el tránsito hacia un estado de desenvolvimiento económico (Schumpeter, 1978). Schumpeter fue pionero precisamente por destacar el rol de la innovación como característica fundamental de las sociedades capitalistas.

Dentro de la transformación de la economía internacional y nacional, particularmente posterior a la Segunda Guerra Mundial, el sistema económico internacional, establece las bases para el surgimiento de la llamada revolución científico tecnológica (RCT), que propició el resurgimiento económico y social de Europa y Japón. Desde este periodo y hasta el final de la década de los sesenta, el análisis de los cambios en la sociedad moderna resaltó tres aspectos:

-La expansión de las actividades de investigación, impulsadas por el Estado y el sector privado, que se convirtieron en la base principal de la cientificidad de una serie de sectores industriales. Esta tendencia, se expresó en la expansión histórica de los gastos en I+D en que incurrieron la mayoría de los gobiernos de los países participantes en la conflagración.

-Paralelamente a la expansión de los sectores de servicios, se incrementaron las actividades económicas basadas en el conocimiento. Con la importancia creciente

del conocimiento teórico creció también el peso económico de las actividades basadas en el conocimiento, que empezaron a desplazar a los bienes tradicionales, producidos preponderantemente con los otros dos factores de la producción.

-La estructura profesional empieza a estar marcada por los trabajadores de conocimiento profesionalizado y con una cualificación académica, que los haría más competitivos y desataría una competencia por la adquisición de mayores habilidades, destrezas y competencias, para un mundo económico y laboral, que estaría favoreciendo a los “obreros del conocimiento para toda la vida”

- Finalmente y aparejado a las transformaciones económicas y productivas que el sistema económico internacional estaba registrando, se dio el surgimiento de los llamados “mercados de tecnología” que reflejaban la esencia de la transformación económica al desarrollarse en toda su extensión los sistemas de patentes, marcas (trade mark) y derechos de autor (copyright), entre otros.

Estas tendencias, presentes en la sociedad de mediados del siglo XX, marcarían el rumbo de una sociedad científicista, academizada y centrada en los servicios, que se empezaba a diferenciar de la sociedad industrial tradicional, que, a su vez, estaba caracterizada por el conocimiento experimental, el predominio de los sectores industriales, las actividades manuales y físicas. Con ello, realmente el mundo estaba generando los gérmenes para un tránsito hacia otro estadio en el desenvolvimiento de la organización social, cuya característica principal es que era un proceso diferenciado y heterogéneo en el que cada país y/o Estado nación, se insertaría, según sus capacidades, recursos e inteligencias.

1.4 Consideraciones en torno al concepto y significado de “sociedad del conocimiento.”

Desde nuestro punto de vista, distinguiremos entre lo que es significado y lo que es el concepto de la así llamada “sociedad del conocimiento” ya que creemos

que es necesario hacer dicha diferenciación, para comprender el porqué de nuestra propuesta de entender a esas expresiones, más desde una perspectiva plural que singular. Al respecto, podemos afirmar que no existe disenso respecto al significado del término “sociedad del conocimiento” ya que él, deriva en la aceptación de que la sociedad actual, heterogénea y diferenciada, todavía dominada por las actividades económicas con base en el esfuerzo físico y manual, se encuentra en una fase de cambio evolutivo hacia la conformación de otra sociedad en la que prive la producción de bienes y servicios, derivados principalmente de la mente, la imaginación, la inteligencia y del conocimiento.

No ocurre lo mismo con el concepto de “sociedad del conocimiento” ya que aquí, encontramos que no existe un consenso, aunque se pueda admitir que, existen augurios de una posible aceptación hacia el uso generalizado y homogéneo del término. En efecto, el concepto de la “sociedad del conocimiento no es el único empleado para describir los cambios presentes en las sociedades actuales. También se usan otras nociones, como por ejemplo: la sociedad, de la información, la sociedad post industrial, la sociedad post-moderna, economía basada en el conocimiento, la sociedad de servicios y la sociedad red.

Las anteriores denominaciones, tienen la característica de intentar incluir todo el cúmulo de situaciones, hechos, y fenómenos, presentes en la sociedad actual del conocimiento y ser ellas las que mejor la definan. Sean o no esas denominaciones las que mejor representan al fenómeno, en todas prevalece la idea de que el conocimiento y la información están jugando un rol central en las nuevas sociedades del siglo XXI.

Según sus distintas formulaciones, que abarcan todo el espectro de lo social y lo económico, el reconocimiento de que el desarrollo científico tecnológico, la misma ciencia, la tecnología y el conocimiento humano, están asumiendo un rol central en la evolución de dicho fenómeno y su derrotero, tanto en la dinámica económica y social de los países desarrollados como de los países subdesarrollados, convirtiéndose así

en el artífice del nuevo modelo de desarrollo económico, basado en la centralidad de la ciencia y la tecnología.

A continuación, analizaremos algunas de las anteriores denominaciones, las cuales, nos sirven a nosotros, para apuntalar nuestra propuesta de que, de lo que estamos hablando en la actualidad es de sociedades del conocimiento más que de sociedad del conocimiento.

En principio, las expresiones que se empezaron a emplear para referirse a la nueva situación por la que atravesaba la sociedad, fue la noción de sociedad de la información. Dichas expresiones, se utilizaron para referirse principalmente a los aspectos tecnológicos y a los efectos que estos tenían sobre el crecimiento económico y el empleo. El punto de partida de estas expresiones, son las consideraciones de que la producción, reproducción y distribución de la información es el eje articulador de las sociedades actuales.

Por su parte, la noción de la sociedad post-industrial, empleado inicialmente por Daniel Bell (1991), se refiere a los cambios en la estructura social, así como a la manera como empezaba a ser transformada la economía y remodelado el sistema de empleo y las nuevas relaciones entre la teoría y la actividad empírica, en particular entre la ciencia y la tecnología. Bell, distingue cinco dimensiones características de la sociedad post-industrial:

- 1) El cambio de una economía productora de mercancías a otra productora de servicios en el sector económico;
- 2) Preeminencia de las clases profesionales y técnicas en la estructura del empleo;
- 3) La centralidad del crecimiento teórico como fuente de innovación y formulación política de la sociedad, como principio axiomático;

4) El control de la tecnología y de las contribuciones tecnológicas, como orientación futura;

5) Para la toma de decisiones: la creación de una nueva “tecnología intelectual.”

Como se observa, desde la perspectiva de Bell, se asume que el predominio de una economía terciarizada es sinónimo de la sociedad postindustrial, y más que la terciarización de la economía, lo representativo de este tipo de sociedad es el crecimiento diferencial de los distintos tipos de ocupaciones al interior del sector servicios. Son característicos, el crecimiento de los servicios de salud, sanidad, seguridad, educación, investigación y desarrollo, ciencia y tecnología e inclusive las funciones de gobierno, lo que ha dado pie a la aparición de una nueva clase en las universidades, las organizaciones, los institutos de investigación, las profesiones y el propio gobierno.

En las sociedades el conocimiento, las cualidades del trabajador, también considerado capital humano, tienen que ver con su nuevo perfil o caracterización. Dicho trabajador, es una nueva clase de profesionales, estudiosos, científicos, investigadores y tecnócratas, quienes, además, asumen un rol central en el nuevo orden social jerarquizado por sus conocimientos y habilidades adquiridas, sea que las llevan a cabo como colaboradores de primer o segundo nivel. Esta nueva clase, poseedora de métodos de análisis y de fundamentos teóricos, tiene ahora que contribuir a anticipar el futuro con el fin de planificarlo.

De esta manera, lo que caracteriza a las sociedades post industriales es el cambio en el carácter del conocimiento mismo y más que su generación, lo característico es su aplicación. Es ese nuevo conocimiento, su protección y su aplicación, lo que está generando la aparición de diversos posicionamientos respecto a su utilidad socioeconómica y natural.

A partir de la década de los setenta del siglo XX, encontramos que la apropiación privada del conocimiento y sus frutos, es lo que la define. Dicha apropiación, se presenta por medio de las marcas, las patentes, el copyright y todas las demás formas de protección, que son aspectos característicos de este nuevo tipo de acumulación del saber y su realización.

De acuerdo con Touraine (1971) en la sociedad post-industrial, las decisiones cruciales provendrán ya no solamente del gobierno, sino que la sociedad organizada, política, social y económicamente, también, podrá incidir en la situación actual y rumbo futuro del país en cuestión y donde los intereses de clase, volverán a jugar un rol central. Touraine, señala que el conocimiento es un aspecto definitorio de un tipo nuevo de sociedad, pero enfatiza el carácter conflictivo de las relaciones que clase que surgen a partir de dicho conocimiento.

Según Touraine (1993) lo característico de esta sociedad es que depende de manera creciente del conocimiento, y más que de este, de su generación, de su creatividad e innovatividad para adaptarse a las nuevas realidades que los escenarios locales, nacionales e internacionales le plantean.

Autores como Toffler (1980), por su parte, formulan una visión de la sociedad postindustrial, poniendo un acento de modo directo en el conocimiento al partir de la premisa de que a diferencia de otras fuentes de poder, el *conocimiento* tiene virtudes intrínsecamente democráticas, más que elitizantes o conflictivas. Para Toffler, obviamente, las contradicciones e intereses de clase, podrán ser subsumidas desde la perspectiva del predominio de la sociedad del conocimiento, por las posibilidades que esta otorgará a los miembros de dicha sociedad, para liberalizar y democratizar la toma de decisiones.

Para Toffler, el predominio de la sociedad del conocimiento, generará más ventajas que desventajas, dentro de las primeras, considera que: a) a diferencia de los demás factores, su aplicación no supone su desgaste, sino más bien su multiplicación; b) su producción requiere de la creación de ambientes para favorecer su creatividad, la

libertad de circulación y los intercambios; y, c) su utilización intensiva da lugar a formas flexibles de organización, contribuyendo a la disolución de las formas burocráticas de gestión. Como consecuencia, en el futuro, el poder ya no dependería de la autoridad formal o rango, sino de la capacidad de producir valor añadido.

En el mundo laboral, esto tendrá consecuencias evidentes: las empresas y los puestos de trabajo se clasificarán según la intensidad de conocimientos que incorporen, donde las empresas menos intensivas en capital mantendrán el modelo fordista que separa el trabajo manual e intelectual, y las más intensivas en capital, requerirán trabajo intelectual a todo el personal. En este escenario, es posible que las empresas terminen por tener una planta de trabajadores más reducida, más inteligente y mejor pagada.

En esta sociedad del conocimiento, la clave de la diferenciación de los ingresos laborales será, por lo tanto, la incorporación de conocimiento. Con ello, los mejores puestos, serán para el personal más calificado y con mejores credenciales, pues serán ellos los que muestren una mayor capacidad de adaptación al cambio. Los trabajadores manuales, por su parte, menos proclives al cambio y a la inversión en sí mismos, poco a poco serán desplazados de la actividad laboral. Como consecuencia, los trabajadores manuales, serán cada vez más fácilmente reemplazables versus los del conocimiento, que serán cada vez menos intercambiables y menos sustituibles. La principal consecuencia de esta situación en el mundo laboral y en general, en todas las actividades humanas que no pasen por la inversión e incorporación de y en conocimiento, será la exclusión.

Con lo sombrío que resulta el panorama que se acaba de describir, la aparición de una sociedad del conocimiento que genera desigualdad y exclusión, no sólo está presente, sino que vuelve una utopía el ideal de su coadyuvancia al progreso social indiscriminado.

Otra noción alternativa a la expresión de sociedad del conocimiento es la de la sociedad red, noción propuesta por Castells (2002). Se trata de un concepto que está situado entre la sociedad de la información y la sociedad del conocimiento. Castells marca diferencias respecto a la sociedad de la información, distinguiendo entre información e informacional. La información, la entiende como la comunicación del conocimiento, misma que ha sido fundamental en todas las sociedades, por el contrario, al término informacional, lo considera una característica de una forma específica de organización social en la que la generación, el procesamiento y la transmisión de la información se convierten en las fuentes fundamentales de la productividad y el poder político y económico, debido a las nuevas condiciones tecnológicas que surgen en este periodo histórico.

Esta concepción de la sociedad red parte de la idea de una tecnología no supuesta, sino por generar e investiga los efectos de la aplicación de los inventos tecnológicos sobre la sociedad y analiza la forma en la que la sociedad se intercomunica para absorber todos los procesos socio-económicos así como los efectos sobre el propio conocimiento, haciéndolo el factor productivo más importante de dicha sociedad.

Desde esta perspectiva, la sociedad red, plantea enormes retos a la sociedad actual, ya que, exige de ella, una orientación hacia el cambio constante y la adecuación a las nuevas formas de la organización social para la producción de bienes y servicios así como la realización de un esfuerzo máximo por tratar de incluir a la mayoría de las personas, para no hacer de esta sociedad red, un factor más de exclusión social y económica.

1.5 Las sociedades del conocimiento y la globalización.

Dentro del proceso actual de la globalización económica, las sociedades del conocimiento han jugado un rol central para su reafirmación, pues han sido ellas y nadie más que ellas, las que han impulsado las políticas y acciones para su consolidación. Obviamente, históricamente, quienes más han contribuido, han sido

las sociedades de las economías desarrolladas que las sociedades de las economías de los países subdesarrollados, ya que son las que cuentan con los recursos y las estructuras institucionales para impulsar determinadas acciones y medidas.

Aceptando las ventajas y desventajas del proceso de globalización y sociedades del conocimiento, los países subdesarrollados, se han visto obligados a actuar dentro del fenómeno de globalización, para no ser excluidos, pero también para dotarse de capacidad de reflexión, crítica y transformación social y política, y de conocimiento e información con el fin de poder confrontar las poderosas fuerzas que tienden a excluirlos de sus posibilidades de desarrollo y a regenerar condiciones de dependencia, o interdependencia.

Un elemento que expresa ampliamente la interdependencia entre los países es la producción e intercambio (exportación e importación) de ciencia y tecnología a naciones menos desarrolladas, impulsada por la globalización cuyos componentes intelectuales e ideológicos de las exportaciones de ciencia y tecnología, han tenido amplio impacto sobre la acentuación de la dependencia tecnológica. Esto, porque los países subdesarrollados, tienen que decidir si hace I+D en tecnologías de punta o emergentes o si opta por hacer apropiación, adaptación, reconversión, obtención de licencias, creación y desarrollo de capacidades tecnológicas, pago de regalías por el uso de patentes, comercialización de productos por la vía de marcas notorias, pago del copyright. Todo ello regulado en el acuerdo TRIPS (Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights) que es el Anexo 1-C de la constitución de la Organización Mundial de Comercio, etc,

A escala internacional, la producción científico-tecnológica se globaliza a través de los medios de comunicación, ahora conocidos como las TIC's (Tecnologías de la Información y la Comunicación) mediante actividades de difusión de la información en publicaciones especializadas o en programas de divulgación científica y tecnológica (Rodríguez, 1999).

El artífice a escala internacional de la implosión-explosión del conocimiento, se encuentra representado por la divulgación y difusión de aquel, es decir de la información mediante la cual se difunde del conocimiento y no del conocimiento en sí, aunque éste último sea el factor determinante de las relaciones internacionales entre las sociedades.

En la nueva economía, la información y el conocimiento pasan a ser una nueva forma de riqueza y poder. El conocimiento emerge como un bien básico para las grandes poseedoras de él; las grandes empresas y agencias de poder. La economía basada en el conocimiento, se fundamenta en el hallazgo, elaboración y comercialización de nichos de conocimiento, en lugar de controlar, acumular y manufacturar materias primas como se hacía en la economía industrial.

Los nichos, permiten a sus poseedores, generar una serie de ventajas de todo tipo: científicas, tecnológicas, económicas, derechos de propiedad intelectual, financieras y sobre todo, estar a la vanguardia del conocimiento. En ese sentido, quien genera, crea y difunde los productos de esos nichos, impone condiciones de liderazgo, subordinación y dependencia a los demás.

1.6 El conocimiento y su dualidad: un bien público o un bien privado.

De manera general, se podría afirmar que asistimos a una globalización de la información sin precedentes, sea esta o no cuestionada y se carezca de su data de nacimiento o no, pero no de una globalización masiva del conocimiento, pues la mayoría de áreas de alta utilidad pecuniaria, contienen nichos de conocimiento especializado, de alto costo monetario y por ende, de elite

Por ejemplo, en la electrónica de semiconductores se dispone de la información necesaria para utilizar determinado chip en el diseño y fabricación de un equipo electrónico, pero no se tiene acceso a, o se restringe el conocimiento sobre, la tecnología para fabricar el chip mismo. Lo que sigue es evidenciar si existen

situaciones que inciden sobre el conocimiento en el sentido de impedir (o posibilitar) que pueda ser tratado como un bien público, para lo cual, habrá de cumplir con ciertas consideraciones (Aboites y Soria, 2009).

En sí, transitar hacia el nuevo modelo de sociedad y de economía, de una sociedad y economía emergente -las sociedades del conocimiento-, está conduciendo al reforzamiento de una interdependencia internacional desigual, que impide la socialización masiva de la globalización del conocimiento; es decir, no se están cumpliendo las hipótesis centrales de quienes esperaban que dicha globalización del conocimiento, incentivara el libre acceso de la población a sus productos tangibles e intangibles; de una globalización, que permitiera la circulación sin restricciones y la difusión del mismo en todas las sociedades (desarrolladas o no) para facilitar su progreso o desarrollo económico y social.

Por el contrario, dentro del actual proceso de desenvolvimiento de la economía mundial, dominado por las sociedades y economías desarrolladas, se presentan una los siguientes factores, que favorecen la característica privada, es decir no pública, del conocimiento. De acuerdo con Perez Pugatch (2004), son diversas las manifestaciones en las que se presentan, evolucionan y se desarrollan, las nuevas sociedades del conocimiento, dentro de las que se observa, que:

- La financiación privada de la investigación contribuye a que los resultados (productos) de dicha actividad reciban un tratamiento privado.
- La financiación pública de la investigación se orienta en gran medida con propósitos militares.
- Cuando se financian los proyectos de desarrollo tecnológico con fondos estatales se hace con propósitos de dominación y supremacía política.

- Los resultados de la investigación se convierten en mercancías, bajo la férula de la economía de mercado, y en lugar de comunicarse libremente y hacerse público, sin restricciones, en las revistas especializadas, se transforman en propiedad privada desde las primeras fases de la investigación, en unos casos, y, en otros, se les clasifica como *top secreto* y se restringe su publicación o se impide la misma, un fenómeno agudizado por los acontecimientos terroristas del de septiembre.

- El conocimiento hoy, en tanto recibe tratamiento de mercancía, está generalmente guiado por valores económicos, lo cual sólo ocurría muy ocasionalmente en la ciencia.

- La financiación pública de proyectos pequeños en algunas universidades privadas, de los países desarrollados, se da siempre que ofrezcan expectativas de beneficio, con lo cual se reducen las posibilidades de que sea la universidad uno de los motores que promuevan la universalización del conocimiento, es decir, el *libre acceso*, la *circulación sin restricciones* y la *difusión* del mismo en todas las naciones.

- Las empresas de *alta tecnología* transfieren a otras empresas o países del mundo, dentro de la ola globalizadora, parte de los medios de producción de nuevas tecnologías, pero nunca transfieren la dirección y el diseño. Es decir, *no hay una transferencia tecnológica real sino una condición de tecnoddependencia*.

- El conocimiento como un bien comerciable (mercancía) que se somete a las reglas del juego de la economía de mercado: *las leyes de oferta y demanda*, haciendo quedar al conocimiento sujeto a la financiación de los mercados de capitales, como cualquier empresa, lo que hace que su producción sea dinamizada por la iniciativa privada, que no tiene fines sociales plausibles. De esta manera, se inhibe la posibilidad de que adquiera la categoría de bien público, con la que incumple con la condición central de la universalización del conocimiento.

- Las incertidumbres inherentes al conocimiento científico-tecnológico, son una barrera a la apropiación del conocimiento y al logro de una adecuada percepción pública de la ciencia y la tecnología y de buenas actitudes frente a ellas. Luego, el no entendimiento público de la ciencia es otro elemento que bloquea la posibilidad de la globalización del mismo.
- La tecnología ha propiciado un espacio en donde no hay *polis*, no hay ciudadanos, sólo clientes, usuarios y consumidores; no hay bienes sino mercancías.
- Los *derechos de propiedad intelectual* y, particularmente, los de *propiedad industrial* (protegidos por la vía de las patentes, marcas, registros, licencias) constituyen una barrera para la difusión y globalización del conocimiento en tanto que restringen o imposibilitan el acceso al mismo y, cuando lo permiten, lo hacen de manera superficial, sin posibilitar el acceso a la “*caja negra*” implícita en la tecnología protegida por esta vía.

De manera general, con estas características del proceso de globalización, se podría afirmar que el conocimiento está siendo tratado como un bien mercancía (*commodity*), lo que excluye totalmente la posibilidad de considerarlo un bien público y universal, como era la aspiración de la comunidad científica e intelectuales, aún más, es visto como un producto que puede ser adquirido por el consumidor, colectivo o individual.

1.7 Expresiones básicas de la globalización del conocimiento y efectos en las sociedades diferenciadas del conocimiento.

Uno de los factores que más inciden y demarcan al proceso de globalización y su extrapolación en algunos países, es sin duda, la perspectiva tecnológica, en tanto aspecto sustancial de la globalización del conocimiento científico-tecnológico, el cual se manifiesta en las siguientes dimensiones desiguales:

- Creación de Innovaciones locales, nacionales e internacionales.

- Creación y generación de capacidades tecnológicas

- Colaboración entre industrias, ramas y sectores económicos y entre países.

- Difusión global de las innovaciones.

- Explotación Internacional de las capacidades tecnológicas o “explotación global de la tecnología.

- solicitudes y registros de patentes.

De esa manera, la globalización está teniendo una alta incidencia en las actividades económicas y en las políticas de ciencia y tecnología de los países, con la finalidad de disminuir o incrementar el rol de los países y las empresas o corporaciones globales.

Esta situación, ha propiciado que en algunos países se abandone la investigación básica en beneficio de la investigación aplicada o tecnológica; que se propicie un mayor control de las corporaciones multinacionales sobre la investigación académica; una mayor dependencia de financiamiento externo; y una nueva interacción de sistemas de investigación, basada en el modelo agente principal, orientada a la aplicación comercial del conocimiento (Cornejo y González, 2009).

En lo que se refiere a las instituciones de educación superior, la tendencia prevaleciente es a que las universidades respondan a los problemas tecnológicos de las empresas, más que a las necesidades de la sociedad. Ello, imprime a la investigación científico tecnológica de las IES un carácter subordinado a los criterios utilitaristas y cortoplacistas.

Con lo anterior, se generen nuevos y sofisticados mecanismos de control sobre el sistema de producción de conocimiento, lo cual por su aporte hace evidente y agudiza la desigualdad entre países, entre instituciones y sus sistemas de investigación y aumenta el control de las empresas líderes del mercado mundial de conocimientos, haciendo improbables que las expectativas de masificación y/o socialización del conocimiento y las brechas entre el desarrollo y el subdesarrollo se profundicen.

Ante el status quo que guarda el proceso actual de la globalización del conocimiento y su impacto en las sociedades del conocimiento, se hace cada vez más obvio, que la llamada “sociedad del conocimiento” hace manifiesta la necesidad del surgimiento de un debate en torno a la necesidad de una política internacional de ciencia y tecnología, pues por lo evidenciado hasta ahora, han sido las políticas utilitaristas de las corporaciones transnacionales, las que han delineado una política global, neutralizando o nulificando todo intento de los países subdesarrollados por generar sus propios sistemas nacionales, y regionales de innovación. Por cierto, que en la Ronda Doha de la OMC (iniciada en noviembre de 2001) éstas dificultades han provocado intentos de reforma del acuerdo TRIPS mencionado anteriormente.

El debate en curso, relacionado con los beneficiarios del proceso de globalización del conocimiento y su impacto en las sociedades del conocimiento, determinará el escenario inmediato y el tono de su consolidación o desface entre las sociedades desiguales del conocimiento.

1.8 Conclusiones

El cambio de una “sociedad tradicional” a una “sociedad guiada por el conocimiento” contiene implícitamente una contradicción en torno a sus beneficios globales, que dan pie a acciones o a inacciones de las diversas sociedades en torno a los beneficios de ese cambio. Hay quienes piensan que el cambio será benéfico e

ipso facto, para todas las sociedades y hay quienes pensamos que, por el contrario, los efectos de ese cambio serán diferenciados y graduales para las sociedades.

El impacto, positivo, neutro (si esto fuera posible) o negativo, independientemente del debate en torno a que si estamos o no en la era del conocimiento, será diferenciado en cada sociedad, y ello dependerá del grado de cohesión social, político y económico al que lleguen las poblaciones de las sociedades actuales de cada país en este siglo XXI.

Es posible que haya más impactos positivos en las sociedades de países desarrollados, donde predominan sociedades abiertas al cambio, gobiernos institucionalizados y empresas poco depredadoras de los beneficios monopolísticos que les generen las ventajas y sus capacidades tecnológicas que en las sociedades de países subdesarrollados, caracterizadas por la depredación económica, política y social de sus gobiernos y empresas. En estas “sociedades del conocimiento” es posible que se encuentren diferenciaciones al interior de ellas, eso dependerá del grado de cohesión social y de los incentivos que tenga la sociedad para delinear y monitorear los cambios pro socialización y masificación del conocimiento.

Por todo lo anterior, planteamos que el concepto de “sociedades del conocimiento” es más adecuada para referirnos a las sociedades diferenciadas del conocimiento del siglo XXI; sociedades en las cuales planteamos que los cambios que se presentarán en sus esferas tecnológicas, económicas y sociales, les generarán una determinada forma de inserción en el escenario global del siglo XXI, caracterizado por el predominio de la creación, reproducción, difusión, comercialización y explotación del conocimiento.

Finalmente, y para terminar con este capítulo, solo resta decir que, en el ámbito cultural es posible que estemos ante la presencia de cambios profundos. A pesar de que apenas se debaten estos cambios, se está generando un intenso debate en torno a la globalización y al uso de Internet, a la legalidad de los sistemas de

protección de la propiedad y en general, a las interacciones sociales relacionadas con el uso de las nuevas tecnologías de información y comunicación y con los nuevos temas como sería los avances en las tecnologías de tráfico, la vigencia de los derechos y el combate a la piratería, entre otros tantos temas, que de una u otra manera, serán resultado del avance de la ciencia y en particular de los avances que, por ejemplo, se derivarán de los hallazgos y descubrimiento de la nueva física cuántica (Kaku, 2012).

Referencias

Aboites, Jaime y Manuel Soria (2009). Economía del Conocimiento y Propiedad Intelectual. UAM-Siglo XXI. México.

Castell, Manuel (2002). La Era de la Información. Economía, Sociedad y Cultura. Alianza Editorial, Madrid.

Cornejo, B. Romer A. y Juan González García (2008). La Política de ciencia y Tecnología en China en Comercio Exterior. Vol. 59. No.9. México. Pp. 724-734.

Drucker, P.F. (1993): *Post-capitalist Society*, Butterworth-Heinemann, London.

Drucker, P.F. (1969): *The Age of Discontinuity: Guidelines to Our Changing Society*, Harper and Row, New York.

Díaz, Alvaro (2006). De los TLC a la Propiedad Intelectual: Desafíos de Política Pública –En nueve países de América Latina-. CEPAL, Brasil (sede).

Foray D.(1995). The economy of the intellectual property rights and the systems innovation. John Hagedoorn (Ed), *The Technical Change in the World Economy*. London. Edgar Elgar.

Hoyos López, Lina María (2005). El dilema de la propiedad intelectual para los productores de los países en desarrollo *en* Economía y Desarrollo. Vol. 4 No. 1. Pp.99-111. Colombia.

Idris, Kamil (2008). Intellectual Property, a power tool for economic growth. Geneva, WIPO.

ISEAS (2009). *Living the information Society in Asia*”, Alampay, Erwin (Editor). Singapore.

Kaku, Michio (2012). *La Física del futuro. Como la ciencia determinará el destino de la humanidad y nuestra vida cotidiana en el siglo XXI*. México. Random House Mondadori.

Perez, Pugatch, Meir (2004). *The international political economy of Intellectual Property Rights*” UK, Edward Elgar.

Rodríguez Ibañez, José Enrique (1999) A propósito de la Obra de Manuel Castells. *Rev. REIS*, 87. UCM, Madrid.

Schumpeter A. Joseph (1978). *Desenvolviment Económico*. FCE. México.

Todaro, Michael (2008). *Development Economic*. Oxford. USA.

Toffler, Alvin (1980), *La tercera ola*, Plaza y Janes, Barcelona.

Torres López, Juan, y Ramón Zallo (1991). *Economía de la información*. Ariel. Madrid.

Touraine, Alain (1971), *La sociedad post-industrial*, Ariel, Madrid.

CAPÍTULO II

Relación entre economía, derechos de propiedad y propiedad intelectual: del clarooscuro a su determinación

2.1 Introducción

En el capítulo anterior, hicimos un recorrido general, en torno a algunos de los debates en curso respecto a las características centrales que está asumiendo la sociedad en el siglo XXI. Obviamente, esperamos que se haya sobreentendido que al hablar de la sociedad, se debió a cuestiones de semántica, ya que en efecto, existe una sociedad universal, que no es homogénea, ni presenta muchos rasgos distintivos comunes, muy por el contrario, es una sociedad vasta, compleja, heterogénea y con diversos intereses, algunas veces encontrados.

De hecho, al corroborar que una de las acepciones más representativas que trata de sintetizar la quinta esencia de la sociedad actual, es la referida a la que la define como la sociedad del conocimiento, es aceptada por nosotros, pero ampliada a un espectro plural: las sociedades del conocimiento.

Si bien, nuestro interés, en dicho capítulo, fue argumentar en favor de nuestra acotación, dimos por sentado que, además de que existen sociedades del conocimiento diferenciadas, algunas de las cuales están *ad hoc* o no a las tendencias actuales de insertarse en las actividades económicas, tecnológicas, políticas y sociales lideradas por el conocimiento, esas sociedades cuentan con un stock de conocimientos y también con regímenes de propiedad y su protección, en tanto condición para su desarrollo, esto último, al margen de las discusiones teóricas en torno al beneficio o utilidad social o privada de los frutos del conocimiento.

La propiedad, particularmente la propiedad intelectual y su protección, son aspectos tan relevantes, que dejarlos de lado, sesgaría cualquier análisis. Por lo anterior, en este capítulo analizaremos los fundamentos e importancia económica de la

propiedad, particularizando en la propiedad intelectual, su protección y sus diversas manifestaciones. Con ello, pretendemos ampliar nuestro marco general de análisis, para brindar un panorama más completo acerca de la relación entre economía y propiedad intelectual.

En este capítulo, vamos a describir algunos de los planteamientos generales que han esbozado los economistas fundadores de la ciencia económica así como de algunas de las corrientes del pensamiento económico más importantes relacionadas con la propiedad y la protección a ésta, con la finalidad de contar con un marco de referencia, que nos permita enlazar la trascendencia que en la actualidad tiene la llamada “economía del conocimiento” o “las sociedades del conocimiento” como nosotros le llamamos, pues está por demás demostrado, que el creciente interés académico que existe en torno al análisis del estado actual que registra el sistema económico internacional, se debe al cúmulo de bienes y servicios que se producen y comercian entre las economías nacionales e internacional y obviamente a su valor de mercado, derivado de la incorporación intensiva del conocimiento y a su rápida y extra ampliada tasa interna de retorno, pero también de la acelerada depreciación del capital en sus diversas expresiones: físico, financiero y humano.

La finalidad del capítulo, es saber acerca de los postulados básicos que en la ciencia económica se han formulado respecto al asunto de la propiedad y su protección. La relevancia del capítulo, se explica por el hecho de que, si bien en un principio el asunto de la propiedad, de alguna manera fue considerado como “dato” dentro del análisis de algunos de los fundadores de la economía y tratado marginalmente por la escuela neoclásica, en la década de los cincuenta, se encuentran algunas bases para el análisis de la relación entre economía y propiedad, el cual es desarrollado por algunos economistas de la escuela de Chicago, en Estados Unidos, pero no es sino hasta finales del último tercio del siglo XX, cuando es retomado por los teóricos de la Nueva Economía Institucional (NEI), dando lugar inclusive al surgimiento de diversos paradigmas: costos de transacción, de negociación, teoría de contratos, derechos de propiedad, etc.

La estructura del presente capítulo será muy breve, pues solo constará de dos partes: en la primera parte, describiremos el tratamiento “dado” a la propiedad en la teoría económica tradicional, fundamentalmente en algunas consideraciones de los economistas clásicos en torno a su importancia, lo mismo haremos para la corriente neoclásica y la llamada escuela de Chicago. Esta parte, enfatizará en lo planteado por la NEI, en su vertiente de la escuela de Chicago; en la segunda parte, destacaremos los nuevos esfuerzos tanto de la teoría económica del crecimiento, como de la teoría de los derechos de propiedad, por conformar el marco teórico de referencia, para analizar los impactos de los marcos normativos, para el diseño, creación, mejora y respeto de los derechos de propiedad, aceptándolo como un marco necesario, para el desarrollo de la economía y sociedad del conocimiento actual; finalmente, para cerrar el capítulo, haremos algunas reflexiones finales.

2.2 La relación entre economía y propiedad intelectual: su importancia dentro de la ciencia económica

Desde que la ciencia económica, inicialmente llamada economía política, asume su independencia de la jurisprudencia, de la política y de la misma filosofía en el siglo XVIII, entra de lleno a los grandes debates teóricos de toda ciencia, que pretende conseguir generar “conocimiento científico básico y aplicado” y contribuir de esa manera a proponer las mejores prescripciones teóricas, para que la sociedad pueda transitar hacia mejores estadios de progreso económico.

La relación entre la economía, en tanto sistema de organización social para la producción de bienes y servicios, y la propiedad intelectual, ha estado desde comienzos del desarrollo de la actividad económica pre industrial, cuando aún prevalecía la economía y comercio internacional agrícolas, pero sobre todo a partir de la Revolución Industrial del siglo XVIII, cuando la producción a escala, derivada de las innovaciones tecnológicas realizadas en la industria textil, ferroviaria, de los transportes, agrícola, metalmeccánica, del hierro y del acero y post artesanal

(manufactura inicial), intensificaron las transacciones económicas e incrementaron los beneficios derivado de la introducción de dichas innovaciones (Martínez, 1991: 7).

No obstante esa natural y directa relación, desde el punto de vista de la teoría económica propiamente dicha, el tema de la relación entre economía y propiedad, si bien fue abordado por algunos clásicos, neoclásicos y por Schumpeter, fue ignorada por las principales escuelas del pensamiento económico, durante el siglo XX, excepto algunos planteamientos de la escuela de Chicago en la década de los cincuenta y sobre todo de la llamada nueva economía institucional (NEI), a partir de la obra de Coase, Alchian, Demzets y North (Roemer, 1998).

En efecto, en las diversas prescripciones teóricas que de la ciencia económica emanaron, el conocimiento en tanto fuente de la generación de ideas y de su aplicabilidad en la creación de bienes, servicios y tecnología, estuvo implícito o considerado en el ser humano, concebido principalmente como factor de producción y por tanto, fue analizado marginalmente en las propuestas de los economistas clásicos y algunos neoclásicos (Ayala, 1996).

En todas las sociedades, la existencia de la propiedad y los derechos de propiedad, ha sido la base del desarrollo de las actividades económicas. De ellas deriva la importancia de la propiedad y de la protección de esta por los gobiernos. Su importancia era tal que Adam Smith (1723-1790) padre de la ciencia económica, no la pasó por alto en su obra fundamental, la Riqueza de las Naciones (1776). Para Smith, el primer y principal propósito de todo sistema de gobierno es mantener la justicia, ello con la finalidad de evitar que los miembros de la sociedad asalten la propiedad ajena o se apoderen de lo que no es suyo. Con ello, se asegura el dar a cada uno la posesión segura y pacífica de su propia propiedad y que esta sea respetada por la sociedad.

Robert Thomas Malthus (1766-1834), en los Principios de Economía Política (1820) hace algunas consideraciones en torno a la propiedad, expresada en la posesión de

los terratenientes y la necesidad de su protección para un mejor desempeño de la economía. David Ricardo (1772-1823), quien analizó las leyes de la distribución en sus Principios de Economía Política y Tributación (1817) consideró que la desigual distribución del ingreso, derivada de la posesión o no posesión de propiedad de la tierra, es el conflicto principal del sistema económico. En ese sentido, su teoría de la renta de la tierra y del valor trabajo, considera fundamental el derecho de propiedad, ya que es esta la base de la organización económica.

Por su parte, Jean-Baptiste Say (1767-1832) destaca que la propiedad es la base de la producción material y que la producción, genera las bases para crear demanda social. Jeremy Bentham (1748-1832), sostenía que la ley que protege la propiedad es “el más noble triunfo de la humanidad sobre sí misma”.

Para John Stuart Mill (1806-1873), desde el punto de vista de la propiedad, se debe distinguir entre las leyes de la producción y las leyes de la distribución. Si bien, las leyes de la producción eran científicas e inmutables, las de la distribución eran un producto del hombre y podían modificarse mediante la legislación. Mill (1859) incluyó el tema de la propiedad dentro de la distribución, pero consideraba que la ciencia, no la propiedad, era lo que daba forma a la producción, y que su posesión, era un privilegio que se derivaba de la libertad de que gozaba el individuo, para hacerla efectiva.

Por su parte, los economistas neoclásicos, que a partir de la obra de John Stuart Mill y de Jeremy Bentham, pretenden vestir de una científicidad neutral a la ciencia económica, obviaban la propiedad y su derecho e inclusive, cambiaron su connotación política y se le denomina solo economía a la otrora economía política.

Los Principios de Economía (1890) de Alfred Marshall (1842-1924) ejercieron una fuerte influencia sobre el curso del pensamiento económico. Marshall, pensaba que los cambios en la naturaleza humana se habían producido con suma rapidez durante los últimos cincuenta años, por lo que la necesidad de propiedad privada, podría ir desapareciendo, conforme los instintos colectivos del hombre, su sentido del deber y

su espíritu público se desarrollarían más, para lo que la legislación contribuiría a dicho desarrollo.

Ludwig Friedrich Elder von Mises (1881-1973), en sus obras fundamentales, *Liberalismo* (1927) y *Acción Humana* (1949) establece que sostenido en forma sistemática, el derecho de propiedad, daría derecho al propietario a reclamar todas las ventajas que el uso del bien puede generar y, lo agobiaría con todas las desventajas resultantes de su empleo. Consideraba que, las recompensas y los costos no se internalizan cuando las leyes son deficientes o existen lagunas en la protección de la responsabilidad.

Mises analiza el proceso mediante el cual los individuos llegan a establecer derechos de propiedad sobre los recursos naturales. Examina los costos y beneficios de establecer derechos sobre la propiedad privada. Cuando la tierra es abundante y existe una frontera, como en los Estados Unidos del siglo XIX, no conviene establecer derechos sobre la propiedad privada. En ese entorno, los colonos talaban árboles sin preocuparse por reponerlos. De manera análoga, cazaban y pescaban hasta que se agotaban las existencias, tras lo cual migraban a regiones aún no colonizadas.

En *Camino a la servidumbre* (1944), Friedrich Von A. Hayek (1899-1992) argumentó a favor de la propiedad privada: El sistema de propiedad privada es la garantía más importante de libertad, no sólo para los propietarios, sino en el mismo grado para quienes no lo son. Para él, la protección más importante que la ley brinda al individuo es la de su propiedad. Esa propiedad otorga a los individuos un dominio protegido contra el estado.

Hayek, fue de los últimos economistas austriacos, que se ocuparon del análisis de la propiedad y de los beneficios que las reglas de su respeto, podrían generar para las sociedades, ya que, aunque no discutía acerca del problema social que ella

significaba, si la consideraba como un fundamento para la sana convivencia y respeto básico entre la sociedad en tanto principio de armonía.

No es sino hasta mediados de la década de los cuarenta del siglo XX, cuando, derivado de las confrontaciones entre los economistas neoclásicos y otras escuelas del pensamiento económico, como la llamada economía institucional, que resurge la discusión acerca de la importancia de la propiedad, pero ahora con una nueva variante: el análisis de la propiedad, desde la perspectiva del derecho y de la economía.

En efecto, economistas como Armen Alchian (1950) Ronald Coase (1960) y Harold Demsetz (1967) fundaron la escuela económica moderna sobre derechos de propiedad, mejor conocida como la escuela de Chicago. Buscaban no sólo delinear la importancia de un sistema de derechos de la propiedad privada para el funcionamiento eficiente de una economía sino identificar las circunstancias que conducen a la asignación y formación de los derechos de propiedad. Alchian, estableció: “Por sistema de derechos de propiedad debe entenderse un método de asignar a individuos particulares la “autoridad” para seleccionar, con relación a bienes específicos, cualquier uso de un grupo permitido de usos. Como sugerí en los comentarios precedentes, los conceptos de “autoridad” y de “permitido” dependen de un concepto de exigencia de cumplimiento o de inducción a respetar la asignación y el alcance de la elección prohibida. Un derecho de propiedad para mí significa una protección contra la elección que otras personas pudieran efectuar contra mi voluntad de algún uso de los recursos catalogados como “míos” (Alchian, 1950, 218). Coase muestra que el modo en que los derechos se asignan o dividen inicialmente no afecta la manera en que se usan los recursos cuando no hay costos de transacción asociados a intercambios voluntarios de propiedad ni costos de vigilancia. Puesto que existen costos de vigilancia y costos de transacción asociados a la definición y protección de los derechos de propiedad, tales derechos resultan definidos y protegidos sólo cuando los beneficios de hacerlo superan a los costos (Coase, 1960:35). Para él. es un error suponer que la tarea de asignación, definición

y protección de los derechos de propiedad corresponde exclusivamente al Estado. Los derechos de propiedad se desarrollaron a partir de la costumbre y la tradición mucho antes de que existieran las naciones y a toda la sociedad le compete su respeto así como garantizar su usufructo.

Por su parte, Demsetz, estableció que, si la principal función distributiva de los derechos de propiedad es la internalización de los efectos benéficos o perjudiciales, entonces la aparición de tales derechos puede ser entendida por su asociación con el surgimiento de nuevos o diferentes efectos benéficos o perjudiciales. Los cambios en el conocimiento resultan en cambios de las funciones de producción, valores del mercado y aspiraciones. Las nuevas técnicas, las nuevas formas de hacer las mismas cosas y realizar otras nuevas, todas implican efectos benéficos y perjudiciales a los cuales la sociedad todavía no está acostumbrada (Demsetz, 1967; 8).

Por ello es que, la aparición de nuevos derechos de propiedad tiene lugar como respuesta a los deseos de las personas interactuantes de ajustarse a nuevas posibilidades de costos-beneficios. Básicamente, una internalización incrementada resulta de cambios en los valores económicos, cambios que se entroncan en el desarrollo de nuevas tecnologías y en la apertura de nuevos mercados, cambios para los cuales los viejos derechos de propiedad están pobremente preparados. E inclusive, para los cuales, el marco de la teoría económica tradicional, carece de referentes de análisis empíricos.

2.3 De la propiedad al establecimiento del marco de los derechos de propiedad

Si bien no fue sino hasta con la nueva economía institucional, cuando desde la ciencia económica se hace un esfuerzo decidido para dotar de mayor rigurosidad científica al estudio de la relación particular que existía entre la actividad económica y la propiedad privada en sus diferentes manifestaciones expresadas en los estudios pioneros de los economistas clásicos, de la escuela austriaca, pero sobre todo de la

economía institucional expresada, para estos efectos, en la escuela de Chicago. Ello no fue suficiente para darle un soporte científico definitivo a los fundamentos analíticos de la relación entre economía y derechos de propiedad en sus diversas modalidades, debido principalmente a que, de dichos análisis, se debía pasar la normatividad que diera vida al análisis teórico.

Esa tardanza en el surgimiento de esta vertiente del pensamiento económico-jurídico, se debió obviamente a que los productos del intelecto por lo regular no son fácil de incorporar en el análisis económico, al margen de que no sean iguales o equivalentes y a que la legislación sobre propiedad intelectual incorpora la relación inherente entre la ganancia privada y el bienestar público. Esto es, una vez que un producto es creado, éste puede ser utilizado por muchas personas, además de su creador, mediante un pequeño costo adicional.

Esta es la razón del porqué los gobiernos tratan de asegurar que sus inventores puedan obtener ganancias a partir de sus inventos o de las innovaciones y no sean esta, solo ganancias de los intermediarios

Un problema inherente a esta protección, es que una normatividad demasiado estricta de los innovadores podría limitar la diseminación de nuevas ideas, por lo caro o prohibitivo de los costos de los derechos y, por lo tanto, las oportunidades para el crecimiento económico, siendo esta la paradoja de la protección: su incentivo para la creación de monopolios. De ahí que, el asunto del nivel óptimo de la protección es fundamental para la justificación de ésta última.

Desde un punto de vista elemental, podemos proponer dos niveles para la protección, un débil y otro fuerte. Para el caso de la protección débil, se espera que la propiedad intelectual pueda generar libre acceso a la información para todos los agentes, ya que, de otra manera, los agentes económicos tendrían que pagar. Este argumento, está más acorde con los planteamientos de quienes pugnan por una

mínima o nula protección, ya que de esta manera, se podrá socializar y disfrutar de los frutos del conocimiento y sus aplicaciones.

Sin embargo, el argumento fuerte, supone la imposición de altos costos o prohibiciones al uso de los derechos, marcas, patentes, etc., con lo que asegura rentas monopólicas al poseedor de los derechos de propiedad. Este tipo de protección, no es el mejor, ya que puede dar lugar a que el monopolio acumule patentes para preservar su poder, elevando con ello, las barreras a fin de impedir la entrada a una industria, de otros posibles jugadores.

Es obvio, que entre un tipo de protección y otro, la sociedad y los especialistas que pugnan por la universalización de los conocimientos, optarían por una protección débil; sin embargo, quienes pugnan por el establecimiento de altas barreras y altos incentivos a los innovadores. Ello, ha dado lugar al surgimiento de organismos internacionales, que patentizan los derechos de la protección, como ha sido el caso la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) y de todos los acuerdos, convenciones y decretos que de ella emanan.

Aun cuando la discusión anterior sugiere diversas ideas acerca de la interacción entre los derechos de propiedad intelectual y la innovación, poco se menciona sobre el proceso dinámico de innovación, columna vertebral de muchas de las nuevas teorías de crecimiento endógeno. Hasta ahora, la literatura teórica sobre los derechos de propiedad intelectual, la innovación y el crecimiento económico ha avanzado poco en la constatación empírica de esa relación entre los derechos de propiedad intelectual y el crecimiento económico.

Sin embargo, cada nuevo producto contribuye a las existencias del conocimiento humano, de manera que el costo de la innovación disminuye conforme éste se acumula. Por lo tanto, la tasa de crecimiento de la economía variará en función directa de la tasa de introducción de nuevos productos, tales como automóviles y computadoras personales. Además, cuanto mayores sean las existencias de capital

humano o más conduzca el ambiente económico hacia la acumulación del conocimiento humano, más rápido será el crecimiento económico.

Al crear un ambiente que conduzca hacia la acumulación de dicho conocimiento, los derechos de propiedad intelectual tenderán a incrementar la innovación y el crecimiento económico. El crecimiento económico también puede depender de la apertura de una economía, como ya lo señaló Schumpeter en 1911. Pero, recientemente, el trabajo de Paul Romer (1990b), y de Grossman y Helpman (1991, pp. 238-246), sugiere que si las externalidades tienen alcance internacional, entonces la integración económica incrementará el crecimiento económico. Con apertura, el crecimiento económico de un país depende de las existencias de capital humano mundial; de la misma manera, mayores existencias de capital humano en un país deberían tener sólo un leve efecto marginal sobre el crecimiento económico en tal país. Asimismo, la protección a los derechos de propiedad intelectual tendrá un pequeño efecto marginal en la tasa de crecimiento de ese país. Sin embargo, desde un punto de vista general, la acumulación de capital humano y la protección de los derechos de propiedad intelectual serían muy importantes para el crecimiento económico.

En algunos modelos de crecimiento endógeno existe un sector muy dinámico que presenta externalidades de aprender haciendo, efectos de derrame y otras externalidades del tipo de capital humano, y otro sector tradicional que no las presenta. Dependiendo de si el libre comercio lleva los recursos al sector dinámico o los retira, el crecimiento económico puede aumentar o decrecer. Cómo se asignan los recursos en el libre comercio depende, por supuesto, de la estructura del modelo y de dotación inicial de recursos del país. Aunque la protección a los derechos de propiedad intelectual promovería claramente el crecimiento en los países que se han encaminado hacia el libre comercio y tienen una ventaja comparativa en el sector de la alta tecnología, su papel en países con desventaja en este sector sería menos importante. Aun cuando existen muchos modelos teóricos sobre innovación y crecimiento, y modelos estáticos de derechos de propiedad intelectual e ingreso,

relativamente pocos escritos han modelado los efectos dinámicos de los derechos de propiedad intelectual y el crecimiento.

Segerstrom, Anant y Dinopoulos (1990) examinan un modelo dinámico de equilibrio general en el que la actividad de investigación y desarrollo (I y D), y por lo tanto el cambio tecnológico, está influida por la duración de la protección de la patente y el nivel de las tarifas, ellos encontraron que el aumento de la expiración de las patentes en el Norte (la región innovadora) puede tanto incrementar como disminuir la actividad de I y D. Aun cuando las patentes de mayor duración aumentan el rendimiento de I y D, también pueden significar que se dediquen más recursos fijos a la producción de productos ya existentes.

Segerstrom (1991) examina el proceso dinámico de innovación e imitación y las condiciones en las que la suma total de los subsidios del gobierno a la innovación (o a la imitación) altera la tasa de innovación. A partir del trabajo de Grossman y Helpman (1991), Helpman (1993) modela los derechos de propiedad intelectual, la innovación y el crecimiento económico como una interacción entre países del Norte, que innovan, y países del Sur, que imitan.

Mientras más alto es el nivel de derechos de propiedad intelectual, menor la imitación que se da en el Sur. Helpman (1991) encuentra que unos derechos de propiedad intelectual sólidos incrementarán la innovación en el corto plazo, mientras las ganancias resultado de la innovación se incrementan en el Norte. Sin embargo, en el largo plazo, la tasa de innovación, de hecho, disminuye, porque el Norte produce más bienes con tecnología vieja, lo cual le resta recursos a la innovación.

Desde un punto de vista histórico, si bien en algunas décadas del siglo XIX y del siglo XX, se empezaron a generar acuerdos internacionales y normas nacionales específicas para brindar protección a la propiedad, no es sino hasta la década de los ochenta del siglo XX, cuando se empieza a empujar una cultura de respeto hacia los creadores, inventores y científicos tecnólogos. En efecto, Es en dicho contexto que

se suceden varios cambios legislativos importantes en el medio norteamericano, todos ellos destinados a aumentar la excludibilidad y la rivalidad. Ellos son: 1. El Patent and Trademark Amendment Act de 1980, 2. El Federal Courts Improvement Act (FCIA) de 1982, y, 3. El Patent Restoration Act de 1984 (**Coriat et. al. 2001; Abarza y Katz, 2002; Olson 1991; Slaughter and Roades, 1996**).

En la década de los noventa del siglo XX, el interés económico por la propiedad se centró exclusivamente en las patentes. Esta situación se ha ido superando en los países desarrollados, pero todavía persiste en América Latina y el Caribe, dificultando la creación de enfoques teóricos más avanzados y la aplicación de políticas públicas más integrales y coherentes. En este sentido, la propiedad intelectual se expresa como un conjunto de derechos exclusivos y temporales sobre ideas, expresiones fijadas en algún medio como el papel o el formato electrónico (Bethell, 1998).

A partir de entonces, tanto desde el punto de vista de un enfoque de la economía como de la normatividad jurídico económica, se acepta y desarrolla toda una normatividad, políticas y acciones que protegieran los frutos del conocimiento humanos, pero también, que permitieran su explotación. Ello da lugar al nacimiento de los llamados derechos de propiedad intelectual, los cuales son referidos al conocimiento y la información que forman parte de los inventos, las creaciones e incluso los signos y las palabras.

Por su parte, la información y el conocimiento se empiezan a considerar bienes públicos cuyas características son la no rivalidad y la no exclusividad, siempre y cuando no existan motivos de índole técnica o legal para mantenerlos en reserva. Se trata de bienes similares, pero con algunas diferencias entre sí y son estas diferencias las que los hacen atractivos desde el punto de vista económico.

Con ello, se da lugar formal u oficial a la creación y/o de mercados concentrados y altamente excluyentes, es decir, se valida por la comunidad internacional, el asegurar

el poder monopólico de las grandes corporaciones, intermediarios y poseedores de los derechos de propiedad, lo que se expresa en derecho formal. Esto, a su vez, mantiene implicaciones apremiantes para las políticas de los países en desarrollo, que no terminan de construir una política y estrategia para favorecer el surgimiento y desarrollo del capital intelectual que propicie la producción de bienes y servicios intelectuales.

Chin y Grossman (1990) muestran condiciones en las que el grado mundialmente “eficaz” de protección a la propiedad intelectual no necesariamente maximiza el bienestar de todos los países, sino solo del de los poseedores de los derechos de propiedad y ya ni siquiera de los creadores. De nuevo, la ejecución de la protección mitiga la competencia y puede sustituirla por un comportamiento monopólico. En países consumidores netos de innovaciones, el costo de la monopolización puede contrarrestar por completo la contribución de una protección estricta de la propiedad intelectual para estimular un mayor número de innovaciones en el ámbito del ahorro en los costos.

Desde la perspectiva de los países consumidores netos de innovaciones que también desean fomentar la innovación nacional, otro argumento en contra de una protección estricta de la propiedad intelectual es el que se relaciona con las estructuras institucionales en las que se producen y distribuyen las innovaciones.

Un país consumidor neto de innovaciones que no protege la propiedad intelectual puede afectar la capacidad de sus empresas para adquirir tecnología, aun cuando estén dispuestas a pagar por ella. Cuando se trata de negociar con empresas de países como éstos, los productores de tecnología extranjeros son muy cautelosos para venderla, en vista de que los compradores pueden violar impunemente los acuerdos de compra y replicar o copiar las técnicas y diseños.

Una razón adicional para que los países consumidores protejan la propiedad intelectual es que los países productores de innovaciones pueden tomar represalias

en contra de aquellos en los que existe un resguardo débil a la propiedad intelectual. De hecho, se ha dicho que el cambio de algunos países en dirección de una protección más severa puede ser una respuesta directa a las represalias comerciales tanto de los organismos como la OMPI o de algunos países económicamente fuertes como los Estados Unidos.

En sí, de lo expuesto hasta ahora, se puede constatar que el tratamiento a la propiedad y a la propiedad intelectual e industrial, y sus derivados se desarrolló en la ciencia económica, desde sus inicios en el siglo XVIII, pero solo fue hasta la década de los años cincuenta del siglo pasado, cuando asumió un giro, que resultó en una aceptación internacional de que la propiedad intelectual e industrial, tendían a generar importantes diferencias entre las economías que aceptaban y protegían la propiedad, versus, las que no tenían conciencia de la importancia que dicha propiedad tenía para el desarrollo de las actividades económicas.

Más específicamente, es en la década de los ochenta del siglo XX, cuando con motivo de la Ronda Uruguay de GATT, que se plantean los acuerdos sobre los derechos de propiedad intelectual (ADPI) y se derivan muchos de los acuerdos, que empiezan a regir a partir de entonces.

En el cuadro de abajo, se presenta una síntesis en torno a cuáles han sido las principales figuras del derecho internacional público y privado que han normado, la existencia, condiciones, situaciones, restricciones e incentivos que explican las principales forma de protección a la propiedad en sus diversas manifestaciones, particularmente en el siglo XX. Estas, van desde la protección al signo más visible de la propiedad como puede ser la marca, al menos intangiblemente; pero también podría ser el diseño o los derechos conexos; igualmente, cubren tiempos mínimos hasta la indefinición o perpetuidad de dichos derechos. En conjunto, estas modalidades de la protección, conforman el grueso de las normas, disposiciones y periodos de vigencia de los derechos de propiedad, que, no obstante los grandes debates en torno a su existencia, aplicabilidad y respeto, son los que aplican en el comercio internacional actual de bienes y servicios.

Cuadro 1. La propiedad intelectual y las formas de expresión.

Denominación de la Protección intelectual	Definición	Plazo de vigencia de la protección
Marca	Signo visible y novedoso que identifica a productos, servicios, empresas, incluidos los sonidos y atributos identificables por el olfato.	10 años renovables
Indicadores	Nombre que identifica a los productos como originarios de Un territorio específico, cuando su calidad se atribuye Fundamentalmente al origen geográfico. Varios productores pueden usar una misma indicación geográfica.	A perpetuidad
Nombre de dominio.	Nombre exclusivo acompañado de un número del protocolo De Internet que identifica a los computadores en la red, registrado por la corporación de Internet para la asignación de nombres y números.	3 años, renovables
Patentes de invención	Innovación que sea nueva, muestre un nivel inventivo suficiente, y que tenga aplicación industrial.	20 años no renovable.
Modelo de utilidad.	Artículo cuya forma sea reivindicable, tanto en su aspecto Externo, como en su funcionamiento, y siempre que preste Alguna utilidad.	10 años no renovables.
Diseño Industrial	Toda forma que sirva de patrón para fabricar otras unidades Siempre que sea novedosa y que tenga una apariencia especial perceptible.	10 años no renovables.
Información no divulgada	Datos de pruebas para obtener autorizaciones de las autoridades competentes, a fin de comercializar un producto determinado, relacionado con la eficacia y seguridad de los productos, farmacéuticos y químico agrícolas, cuya creación exigió un esfuerzo considerable. No pueden darse a conocer ni usarse para aprobar productos genéricos.	5 a 10 años no renovable
Variedad vegetal	Conjunto de plantas comercialmente nuevas, distintas, Homogéneas y estables en un solo taxón botánico, del rango Mas bajo conocido, que pueda definirse por la expresión, de Los caracteres resultantes de uno o varios genotipos.	20 a 25 años no renovables
Derechos de autor	Varios derechos exclusivos, tales como los de reproducción, distribución y otros respecto de formas de expresión. Incluyen el software, y puede incluir compilaciones de datos, pero no los datos propiamente dichos, No protegen ideas, procedimientos, métodos de operación o conceptos matemáticos en sí.	Según el ADPI, 50 años, a contar de la muerte del autor. En los TLC, 70 años no renovables
Derechos conexos	Varios derechos exclusivos de artistas e intérpretes, ejecutantes y productores, de fonogramas respecto de sus interpretaciones, ejecuciones o fonogramas- reproducción radiodifusión, comunicación al público, entre otros.	70 años no renovables
Secreto comercial.	Información confidencial bajo control privado, no fácilmente Accesible para expertos, que tenga valor comercial por ser Secreta, y que haya sido objeto de medidas razonables Para mantenerla en reserva.	Indefinida. Protección legal
Medidas tecnológicas	Dispositivos, software o ambos, que controlan el acceso a Contenidos, informaciones a fin de mantenerlos, en reserva O para permitir solo un acceso selectivo a ellos.	Protección legal Indefinida
Contratos Privados.	Acuerdo privado entre partes, que puede incluir licencias, Arrendamientos u otras formas contractuales que generen, Derechos y obligaciones. Su alcance puede ser mayor que el de las normas de propiedad intelectual.	Protección según legal vigencia del contrato.

Fuente: CEPAL: 2002. P. 28.

2.4 Consideraciones finales

La relación entre la economía y la propiedad, o más concretamente, de los derechos y protección de la propiedad, tuvo poco desarrollo en los planteamientos de los economistas clásicos. No fue sino hasta el siglo XX, cuando a la par de la creación de marco jurídico normativo para su protección, una parte de la teoría económica, buscó dar un mayor sustento a la relación de dicha protección con las bases de la economía para el sano crecimiento, comercio y producción de bienes y servicios dentro del sistema económico.

Indudablemente, la nueva economía institucional, representada en la escuela de Chicago, ha desarrollado los principales argumentos para analizar las causas y consecuencias de contar con adecuado marco conceptual, que ayude a la comprensión e importancia de la protección de los derechos de propiedad. El retardo en el surgimiento de estas perspectivas de análisis de la NEI no fue factor de atraso en el surgimiento de la normatividad establecida para proteger el conocimiento y sus diversas modalidades. Sin embargo, si le da mayor soporte a los estudios que, desde la perspectiva de la NEI y las derivaciones de esta, otorgan a los factores no propiamente económicos de la economía, pero que tienen un peso fundamental en la producción y comercio mundial y nacional.

La economía del conocimiento, interioriza en sus análisis los factores como la innovación, la investigación y el desarrollo científico, las invenciones y el gasto e inversión en capital humano, como fuentes originarias de las diferentes formas que hoy asume el concepto de propiedad, que es la derivada del conocimiento en intelecto, en mayor medida que las formas tradicionales de propiedad como la tierra y los medios de producción y financiamiento. De esta manera, creemos que desde la economía, se cierra el hueco que existía en el análisis de las formas de propiedad, su protección y modalidades así como su peso específico en tanto causal de crecimiento y posiblemente desarrollo económico en los países.

Referencias

Ayala Espino, José L. (1996). Mercado, Elección Pública e Instituciones. Una Revisión de las Teorías Modernas del Estado. UNAM-Miguel ángel Porrúa. México.

Bethell, Tom (1998). The Noblest Triumph of the Property and Prosperity in the Trough Ages. N.Y. St. Martin Grifins.

Abarza, Jacqueline y Jorge Katz (2002). Los Derechos de la Propiedad Intelectual en el Mundo de la OMC. CEPAL. Santiago de Chile. Serie Desarrollo Productivo. Pp. 1-58.

CEPAL (2002). América Latina y el Caribe. La propiedad Intelectual Después de los Tratados de Libre Comercio. Santiago de Chile. Pp. 25-68.

Chin Judith y Gene Grosman (1990). Intellectual Property Rigths in North South Trade en Ronald W. Jones y Ann O. Krueger (1991). Political Economy of International Trade: Essay in Honor to Robert E. Baldwin. Cambridge, Mass. Basil Blackwell. Pp. 90-107.

Ludwig Von Mises, Friedrich E (1927). Liberalism. German edition, 1927; latest English edition Copyright 1985 The Foundation for Economic Education, Irvington, NY. Translation by Ralph Raico. Online edition Copyright The Mises Institute, 2000.
Download entire text, portrait

----- (1949). Human Action. Yale University. USA.

Von Hayek, Friedrich A. (1944). Camino a la servidumbre en <http://www.kayek.org/journalis/rae/pdf>

Marshall, Alfred (1890). Principles of Economy. Cambridge University. England.

Stuart Mill, John (1859) (1980) *Sobre la libertad*. Traducción de Pablo de Azcárate. Biblioteca Alianza Editorial 30 aniversario. Alianza editorial, Madrid, España. ISBN 84-206-6357-3. Páginas 86 y 87.

Alchian, Armen (1950). Uncertainty, Evolution and Economic Theory," *Journal of Political Economy* 58: 211-21.

Coase, Ronald (1960). The Problem of Social Cost *en* The Journal of Law and Economics (octubre 1960), pp. 1-44.

Domzets, Harold (1967). Toward a Theory of Property Rights" *en* AER. USA.

Grossman Gene M y Elhanan Helpman (1991). Innovation and Growth in the Global Economy. Cambridge, MIT, Press.

Helpman, Elhanan (1993). Innovation, Imitation and Intellectual Property Rights. *Econometrica*. No. 61. Pp. 1247-1280.

Roemer, Andrés (1998). Análisis Económico del Derecho. FCE, México.

Martínez-Echeverría Ortega, Miguel Alfonso (1991). La Metodología Neoclásica y el Análisis económico del Derecho. Discurso presentado ante su ingreso a la Real Acadía Económico Financiera. Barcelona España.

Romer Paul (1990a) Human Capital Growth: Theory and Evidence. Carnegie Rochester Conference Series on Public Policy. No. 32. Pp.251-285.

Romer Paul (1990b). Endogenous Technological Change *en* Journal of Political Economy. Vol. 5. No. 98. EEUU. Pp. 71-102.

CAPÍTULO III

¿Ha contribuido el TLCAN a la diversificación de las exportaciones mexicanas?

3.1 Introducción

La relación entre el desempeño de las exportaciones y el crecimiento económico ha sido un tema de gran interés para los economistas del desarrollo en los últimos años. La evidencia empírica en todos los países ha tendido a demostrar que los países en desarrollo que han registrado un crecimiento favorable de las exportaciones tienden a disfrutar de mayores tasas de crecimiento económico (Feder, 1983: 59). Obviamente, ya que las exportaciones son un componente de la producción total, uno esperaría una relación positiva en términos del coeficiente de correlación. En el caso de México y para el período 1983-2012 dicho coeficiente resultó de 0.98¹. Al ser un componente del PIB, las exportaciones contribuyen directamente al crecimiento del ingreso nacional. Sin embargo, hay una serie de razones por las que el impacto de las exportaciones debe ser mayor que el puro cambio de volumen. Pueden ocurrir efectos indirectos de promoción del crecimiento debido a las economías de escala, aumento de utilización de la capacidad, las ganancias de productividad, una mayor variedad de productos y similares. Por otra parte, la mayor exposición al mercado mundial puede inducir presiones competitivas que conducen a la modernización tecnológica, aumento de la eficiencia en la producción, así como en los procedimientos de gestión, etcétera (Crespo and Wörz, 2005:33).

El papel del desarrollo y diversificación de las exportaciones en el crecimiento de los países en desarrollo han recibido una gran atención en la literatura del desarrollo en el último medio siglo. En las décadas de los cincuenta a los setenta, y fuertemente influenciada por la tesis Singer-Prebisch, la estrategia de desarrollo prevaleciente en muchos países en desarrollo y particularmente en América Latina, África y el sur de

¹ Calculado con datos tomados de Banco de México, *Informe Anual*, varios números.

Asia, fue la de sustitución de importaciones y el uso extensivo de políticas comerciales restrictivas para lograr la diversificación económica. En el caso de América Latina, después de la crisis de la deuda y a la luz de los éxitos de los “tigres asiáticos”, China y la India, a partir de la década de los ochenta esta visión de la diversificación económica a través de la sustitución de importaciones cambió hacia una estrategia orientada hacia afuera, basada en la promoción de exportaciones (Samen, 2010:2).

Ya que la respuesta de la oferta de exportaciones a las sucesivas reformas de la política comercial ha sido mixta, la expansión y diversificación de las exportaciones permanece como una preocupación importante de los formuladores de política en muchos países.

La diversificación de los productos exportados y de los mercados de destino son vistos como medios para enfrentar los retos del desempleo y el bajo crecimiento en muchos países en desarrollo. La historia exitosa de las economías asiáticas de alto desempeño que han experimentado incrementos sustanciales en sus exportaciones y especialmente en los bienes manufacturados, y altas tasas de crecimiento de su PIB durante varias décadas ha motivado a muchos analistas a contemplar el desarrollo y diversificación de las exportaciones como el nuevo motor del crecimiento. A la luz de la experiencia de los países que han tenido éxito en el aumento de sus exportaciones, hay un consenso creciente en la literatura económica que las políticas orientadas al exterior combinadas con intervenciones selectivas amigables con el mercado pueden ayudar a los países a crecer más y a cosechar los beneficios de la liberalización comercial. Hay también un consenso creciente que los patrones de desarrollo económico están asociados con el cambio estructural en las exportaciones y una mayor diversificación en las mismas (Samen, 2010:3). En contrapartida, puede darse una asociación negativa entre la concentración de las exportaciones y el crecimiento, debido a los efectos de la concentración de las exportaciones y de la volatilidad de la producción (Agosin, 2009:118).

La composición de las canastas de exportación varía sistemáticamente con el nivel de desarrollo de los países. Schott (2004), citado por Harding (2010), encuentra que los países ricos logran establecer precios más elevados que los países en desarrollo para el mismo producto. Hausmann et al. (2005), citados por Harding (2010), documentan que las exportaciones de productos más sofisticados se asocian con el crecimiento más rápido del PIB. Estos dos estudios sugieren que puede ser necesario ir más allá del monto de las exportaciones e investigar la composición de las canastas de exportación para entender la relación entre las exportaciones y el desarrollo. Las características del destino pueden ser importantes para que las exportaciones y la productividad generen externalidades (Harding, 2010:2).

Si las exportaciones proporcionan un canal de derrame de productividad desde los mercados de exportación a los exportadores, tales externalidades deben ser mayores desde los mercados de exportación con mayor productividad. Un hecho estilizado bien establecido es que el desempeño de las exportaciones y la productividad están correlacionados positivamente (Harding, 2010:2).

Las exportaciones pueden ser un vehículo de derrames de productividad a través de las fronteras internacionales. La interacción con clientes y competidores en el extranjero puede abrir un abanico de posibilidades de aprendizaje para los exportadores, ya que los mercados de exportación ofrecen a menudo clientes exigentes y competidores que operan cerca de las mejores prácticas internacionales (Harding, 2010:3).

La diversificación de las canastas de exportaciones en términos de evitar la dependencia de unos pocos mercados de productos se considera importante, ya que reduce la volatilidad de los ingresos de divisas (Harding, 2010:4).

¿Es importante para el desarrollo lo que las economías exportan? Si fuera así, ¿pueden mejorar los gobiernos a través de políticas industriales las canastas de exportación generadas por el mercado? Estas son preguntas que no tienen respuestas únicas. Las diferentes escuelas dan respuestas diferentes. Así, La teoría

tradicional del comercio internacional sostiene que el bienestar se maximiza cuando los países se especializan en productos que producen de forma relativamente barata. Sin embargo, desde Adam Smith, ha habido dudas acerca de esto como la última palabra en la política de desarrollo y el tema es la cuestión fundamental que subyace a la política industrial (Lederman and Maloney, 2010:4). Además, es importante recordar que el crecimiento se puede generar no sólo por el aumento de los niveles totales de mano de obra y capital, sino también mediante la reasignación de los recursos existentes del sector no exportador menos eficiente al sector exportador con mayor productividad (Feder, 1983: 59). En otras palabras, el principal motor del crecimiento es la ampliación de las ventajas comparativas.

La hipótesis de este trabajo es que diversificación de las exportaciones se relaciona con el crecimiento económico, siendo la diversificación la causa y el crecimiento económico el efecto. El objetivo de este trabajo es analizar el desempeño de las exportaciones de México en términos de su composición por principales categorías de productos y mercados de destino para determinar si ha habido una mayor diversificación de estas. El trabajo está estructurado de la siguiente manera, después de esta introducción, se presenta un marco conceptual para establecer la importancia de la diversificación de las exportaciones. Posteriormente, se discute si las exportaciones mexicanas se han diversificado o no. Finalmente, se presentan algunas conclusiones.

3.2 Marco Conceptual

La diversificación de las exportaciones puede ser definida, en principio, como el cambio en la composición de la canasta de bienes de exportación o el destino de las exportaciones de un país. Para muchos países en desarrollo, y como parte de una estrategia de crecimiento orientada hacia la exportación, la diversificación de las exportaciones es concebida como el progreso desde las exportaciones tradicionales a las no tradicionales. Puede existir una relación de causalidad entre los esfuerzos por diversificar las exportaciones y el crecimiento. La adquisición de nuevas ventajas

comparativas puede ser un poderoso aliciente para la aceleración del crecimiento económico. En otras palabras, los países en que estas ventajas siguen estando restringidas a una gama limitada de bienes de escaso contenido tecnológico crecen lentamente y los que pueden ampliar sus ventajas comparativas lo hacen más rápido (Agosin, 2009: 119).

Al proporcionar una mayor base exportadora, la diversificación permite una menor inestabilidad en los ingresos por exportaciones, aumenta la rentabilidad de las exportaciones, propicia un mayor valor agregado y fortalece el crecimiento mediante varios canales. Entre los cuales figuran: mejores capacidades tecnológicas vía un más amplio entrenamiento científico y tecnológico así como el aprender haciendo, la construcción de encadenamientos productivos; mayor sofisticación de los mercados, economías de escala y externalidades y sustitución de materias primas con tendencias de precios al alza por aquellas con tendencias de precios a la baja (Samen, 2010:4). Cuanto mayor sea el grado de diversificación, menor la volatilidad de los ingresos por concepto de exportaciones. Las exportaciones menos volátiles se relacionan con una varianza menor del crecimiento del PIB (Agosin, 2009: 118).

Cómo es ya sabido desde la época mercantilista, el crecimiento de las exportaciones es crucial para cualquier país por una serie de razones.

A nivel macroeconómico figuran las siguientes:

- i) Las exportaciones generan divisas;
- ii) El tamaño pequeño de muchos países en desarrollo y su escaso poder de compra hacen necesario explorar mercados de mayor escala;
- iii) Las exportaciones contribuyen al empleo y al crecimiento del producto interno bruto.

A nivel microeconómico destacan las siguientes razones:

- i) Las empresas exportadoras son más eficientes que las que venden principalmente en los mercados domésticos;

- ii) Las empresas exportadoras sirven como conducto para la transferencia de tecnología y generan derramas tecnológicas con encadenamientos hacia atrás y hacia adelante en la economía doméstica;
- iii) Las exportaciones de manufacturas son particularmente altamente intensivas en empleo, especialmente cuando los insumos (trabajo, capital y materias primas,) son surtidos localmente;
- iv) Las empresas exportadoras son más productivas que las orientadas domésticamente y ayudan a conseguir un crecimiento más alto (Samen, 2010:5).

El concepto de diversificación de las exportaciones puede parecer contradictorio con el de ventaja comparativa, el cual establece que la mayor apertura e involucramiento de un país en el comercio internacional implica una mayor especialización. En línea con la tesis Singer-Prebisch, es ampliamente reconocido que la especialización en un grupo estrecho de productos de exportación expone a un país a una mayor inestabilidad en los ingresos de exportación, los cuales pueden empeorar cuando los productos implicados están sujetos a un deterioro secular de sus términos de intercambio. Esta volatilidad puede ser mitigada, mediante la diversificación, expandiendo la producción y el comercio internacional de una serie de mercancías con diferentes tendencias de precios, las que, potencialmente, pueden ayudar a conseguir alguna estabilidad en el desempeño económico (Samen, 2010:5-6).

En los países cuyas exportaciones dependen mucho de uno o pocos productos el tipo de cambio real tiende a ser más inestable que en aquellos en que la estructura de las exportaciones es diversificada, y la volatilidad del tipo de cambio real desalienta la inversión en bienes o servicios comerciados (Agosin, 2009: 119).

Así, cuando las exportaciones están concentradas en unos pocos bienes primarios, puede haber riesgos económicos y políticos serios. La diversificación de las exportaciones busca mitigar estos. Los riesgos económicos a ser mitigados incluyen:

- En el corto plazo, la volatilidad e inestabilidad en los ingresos de divisas, los cuales tienen efectos macroeconómicos adversos (sobre el crecimiento, el empleo, la planeación de la inversión, la capacidad de exportar e importar, las reservas de divisas, la inflación, fuga de capitales y suboferta de inversión por la aversión al riesgo de los inversionistas, el pago de la deuda externa).
- En el largo plazo, la tendencia al deterioro, secular e impredecible, de los términos de intercambio, lo que exacerba los efectos de corto plazo.

Los riesgos incluyen empeoramiento de la gobernación y riesgo de guerra civil en Estados frágiles.

Otro objetivo de la diversificación es reducir la dependencia de uno o un número limitado de destinos geográficos de las exportaciones. La diversificación puede también contribuir a expandir las oportunidades para exportar y mejorar los encadenamientos hacia atrás y hacia adelante para los insumos y servicios domésticos (Samen, 2010:6).

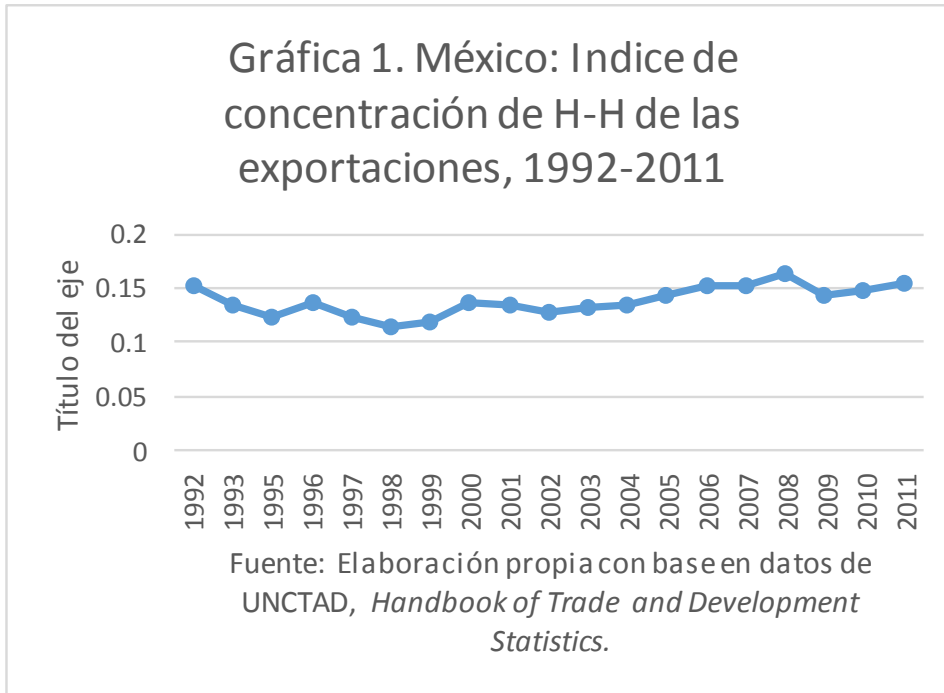
Para que un país consiga un crecimiento sostenible en el largo plazo, no solo debería diversificar desde el sector primario hacia bienes manufacturados de alto valor agregado, sino combinar tanto como sea posible con acciones para expandir el sector manufacturero con medidas para fortalecer el sector primario y el sector servicios (Samen, 2010:8).

En general, el aumento de las exportaciones en respuesta a una mayor demanda en los mercados global y regional requiere una mayor producción (oferta) de bienes y servicios en muchos sectores (agricultura, industria, servicios). Esto, a su vez, requiere no solo infraestructura adecuada (teléfono, servicios, electricidad, agua), sino también instituciones relacionadas con el comercio adecuadas, buenas políticas, y la habilidad para entregar productos de calidad en las cantidades requeridas y en el tiempo adecuado (Samen, 2010:8).

3.3 Las exportaciones mexicanas, ¿se han diversificado?

Uno de los indicadores más utilizados para analizar la concentración o la diversificación de las exportaciones es el índice de concentración de Herfindal-Hirschmann. Es una medida del grado de concentración del mercado. Se normaliza para obtener valores de clasificación de 0 a 1. Se tiene una mínima concentración cuando el índice es cercano a cero y una máxima concentración cuando el índice se acerca a uno. A su vez, La medida más simple de la diversificación de las exportaciones es el inverso del índice de concentración de Herfindahl, que se construye mediante la suma de los cuadrados de las participaciones sectoriales en la exportación total (UNCTAD-OMC, 2012:23).

En la gráfica 1 se presenta el índice de concentración de las exportaciones de México calculado por la UNCTAD. Se observa que en 2011 dicho índice tuvo un valor similar al de 1992, dos años antes de que entrara en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y fue cuando se firmó dicho Tratado. El índice alcanzó su valor mínimo en 1998. Es decir, fue en ese año que las exportaciones de México estuvieron más diversificadas. A partir de dicho año, las exportaciones tendieron a una mayor concentración. Hay que mencionar que en los países desarrollados se observan índices inferiores a 0.10 (Agosin, 2009: 127). Ese porcentaje, no se observó en el período de estudio para México. Sólo en 1998 se estuvo cerca de dicha magnitud.



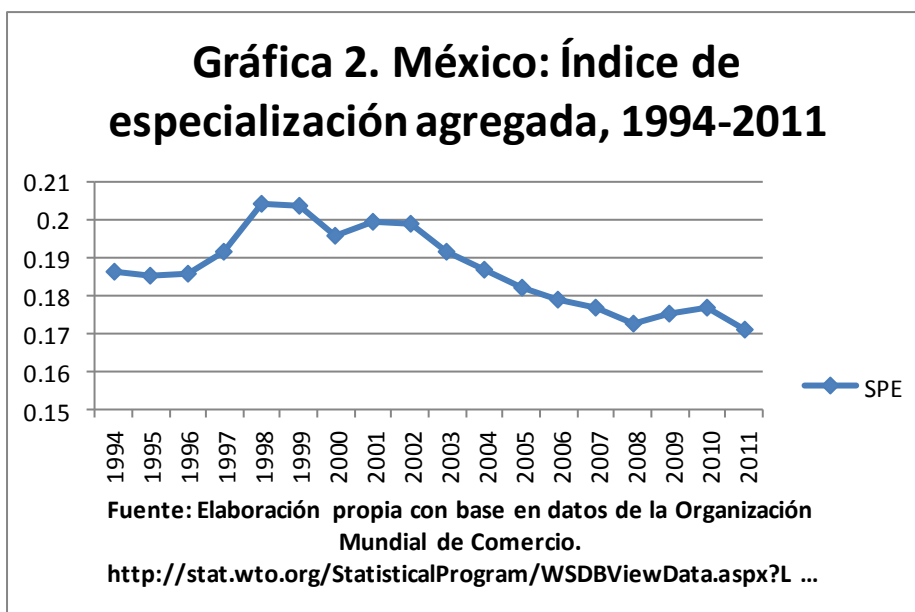
Veamos a continuación otro indicador muy útil para analizar la diversificación de las exportaciones. El índice de especialización agregada es una versión modificada del índice de Herfindahl de concentración industrial, y puede ser expresado como sigue:

$$SPE = \sum_{i=1}^N \left(\frac{x_i}{X} \right)^2$$

Donde x_i es la exportación de la mercancía i , y X son las exportaciones totales del país, N el número de mercancías exportadas.

Un valor de SPE cercano a 0 indica un alto grado de diversificación de las exportaciones. Un valor aproximado a 1 indica un alto grado de especialización (Samen, 2010:18). En la gráfica 2 se presenta la evolución del índice de especialización agregada de México para el período 1994-2011. Se observa que en los primeros años del TLCAN, el índice se mantuvo estable y aumenta en 1997-98, con altibajos, se mantiene relativamente estable hasta 2002. A partir de 2003 inicia un descenso, lo que significa que las exportaciones se diversifican. Esta diversificación alcanza su máximo en 2008 y luego en 2011. De esta gráfica se

puede concluir que en el período 2002-2008, las exportaciones mexicanas tienden a diversificarse, después de la crisis financiera que estalló en 2008 hay un ligero retroceso pero en 2011 las exportaciones mexicanas están ligeramente más diversificadas que en 2008.



Los resultados de las dos gráficas anteriores son aparentemente contradictorios ya que de la gráfica 1 se puede concluir que, partiendo del año de la firma del TLCAN, el índice de concentración en 2011 fue similar al de 1992. Si se parte de 1995, año en que se inició el período superavitario de la balanza comercial con los Estados Unidos, la concentración ha tendido a aumentar. En cambio, el índice de especialización agregada indica que ha habido un aumento de la diversificación de las exportaciones mexicanas. Es necesario aclarar que la clasificación del comercio utilizada es diferente así como su nivel de agregación y eso podría estar explicando la diferencia de resultados. En el cálculo del índice de concentración Herfindahl se utiliza la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional a 3 dígitos, para el cálculo del índice de especialización agregada se utilizaron datos de la Organización Mundial de Comercio (OMC) los cuales, están a un menor nivel de agregación. A este nivel puede parecer que ha habido una mayor diversificación.

Veamos ahora sí, en lo que respecta a los mercados de exportación, se ha dado alguna variación. En el cuadro 1 se presentan las exportaciones de México por destinos principales. Se observa que como resultado del TLCAN se dio una desviación de comercio ya que en 1990 México destinó a la Unión Europea el 13.4 por ciento de sus exportaciones totales mientras que en 1995 sólo destinó al mercado comunitario el 4.2 por ciento de dichas exportaciones. Algo similar sucedió con las exportaciones mexicanas dirigidas al mercado japonés ya que en el primero de los años citados estas representaron el 5.5 por ciento de las exportaciones totales de México, participación que cayó a 1.2 por ciento en 1995. Por otra parte, las exportaciones dirigidas a los Estados Unidos representaron en 1990 el 69.3 por ciento de las exportaciones totales de México, en tanto que en 1995 dichas exportaciones representaron el 83.8% de las exportaciones totales. Mientras que para 2011 ya habían caído a 78.7 por ciento. De acuerdo con datos del Banco de México, en 2012 dicha participación cayó a 77.6 por ciento. Considerando exclusivamente al mercado estadounidense, se podría afirmar que, efectivamente, se han diversificado las exportaciones mexicanas.

A pesar de los respectivos acuerdos comerciales firmados con la Unión Europea y con Japón, las exportaciones mexicanas dirigidas a dichos mercados en 2011 representaron un porcentaje menor de las exportaciones totales de México de lo que representaron en 1990. Por ese lado se puede afirmar que la política del gobierno de México de diversificar mercados vía la firma indiscriminada de acuerdos comerciales ha fracasado. La importancia del mercado estadounidense como destino de las exportaciones mexicanas, si bien en 2011 estuvo sustancialmente por arriba de lo que fue en 1990 está ya por debajo de lo que fue en 1995, un año después de haberse iniciado el TLCAN. Quienes han aumentado su importancia como mercado de destino de las exportaciones mexicanas son otros países desarrollados y los países en desarrollo. Así, los otros países desarrollados pasaron de representar el 1.8 por ciento de las exportaciones totales de México en 1990 a representar 3.4 por ciento en 2011. Mientras que los países en desarrollo, como resultado del TLCAN,

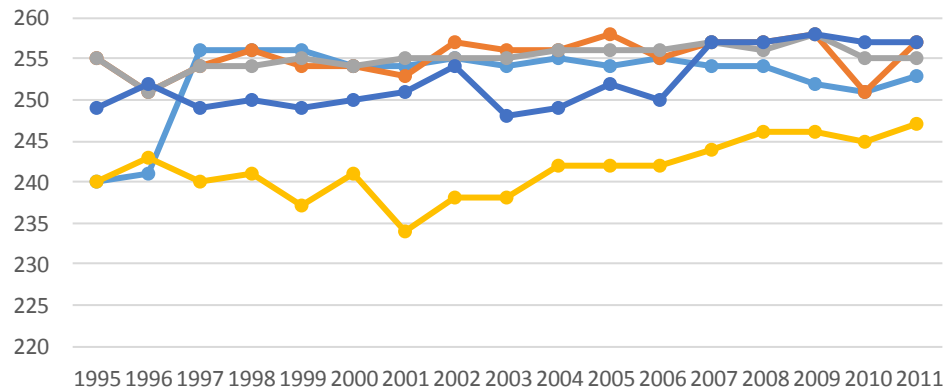
perdieron inicialmente importancia como destino de las exportaciones mexicanas ya que pasaron de representar el 8.2% de las exportaciones mexicanas en 1990 a representar 7.6% de dichas exportaciones en 1995 sólo 4.4% en 2000. Posteriormente, empiezan a ganar participación, de tal forma que en 2011 absorbieron el 11.3 por ciento de las exportaciones mexicanas.

En la gráfica 6 se puede observar con mayor claridad que en 2012 la importancia del mercado estadounidense como destino de las exportaciones mexicanas fue ligeramente inferior a la que este tenía en 1993. Lo que sí se han diversificado son las importaciones mexicanas, esto queda en evidencia en esta misma gráfica, ya que en 1993 el 70% de las importaciones mexicanas provenían de los Estados Unidos mientras que en 2012, dicho porcentaje no llegó al cincuenta por ciento, aunque cabe destacar que dicha participación se ha recuperado después de llegar a un mínimo de 48 por ciento en 2009.

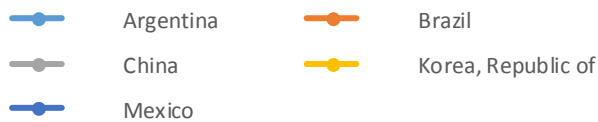
	Economías desarrolladas							Ec. En transición	países en desarrollo
	Total	Total Euro	UE	USA	Japón	Otros desarr			
1990	90.8	14.2	13.4	69.3	5.5	1.8	0.1	8.2	
1995	92.3	5	4.2	83.8	1.2	2.7	0	7.6	
2000	95.1	3.7	3.3	88.7	0.6	2.2	0	4.4	
2005	93.1	4.4	4.3	85.8	0.7	2.2	0	6.9	
2008	89.4	5.8	5.6	80.2	0.7	2.8	0	9.5	
2009	90.1	4.9	4.7	80.6	0.7	3.9	0	9.2	
2011	88.5	5.8	5.5	78.7	0.6	3.4	0.2	11.3	

Fuente: UNCTAD, Anuario Estadístico. Varios años.

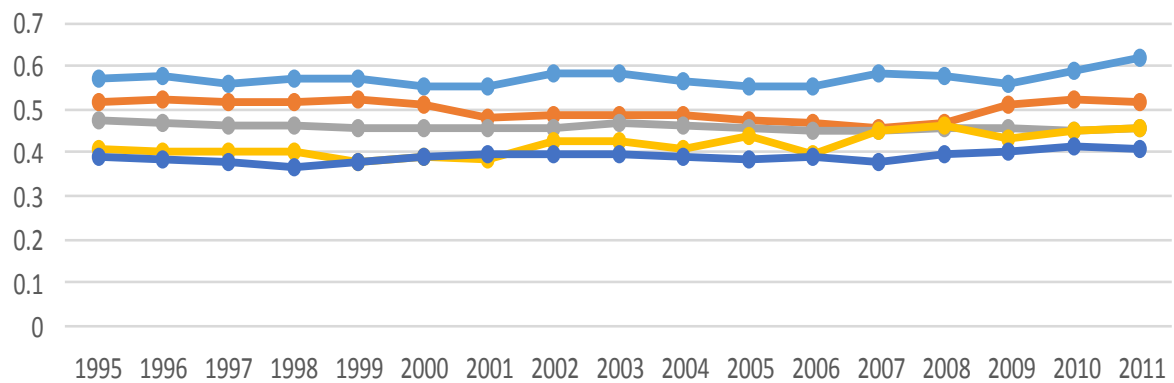
Gráfica 3. Número de productos exportados por algunas economías emergentes



Fuente: Elaboración propia con base en datos del anuario estadístico de la UNCTAD.



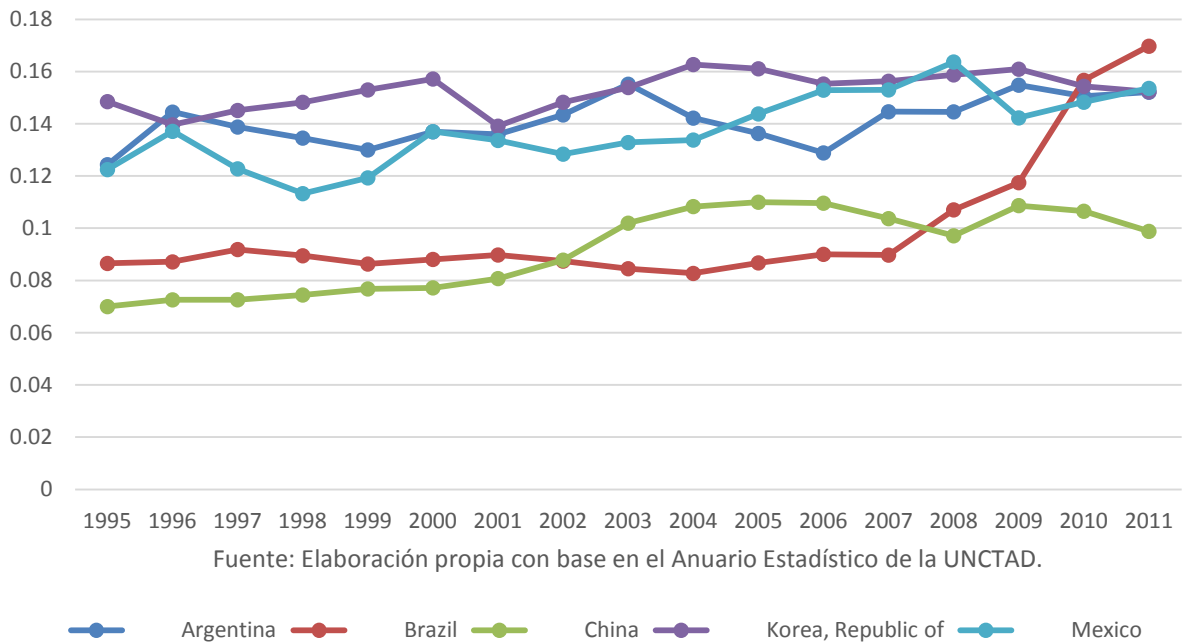
Gráfica 4. Índice de diversificación de las exportaciones de algunas economías en desarrollo



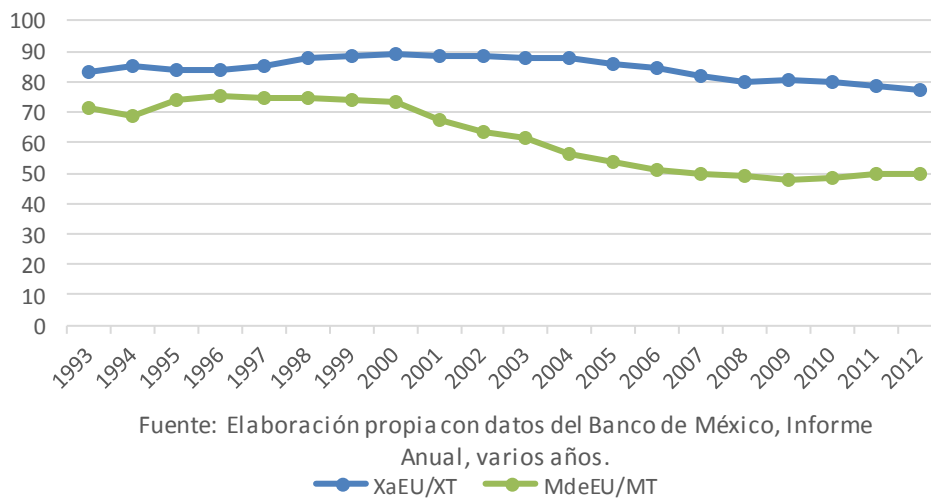
Fuente: Elaboración propia con base en datos del anuario estadístico de UNCTAD



Gráfica 5. Índice de concentración de algunas economías emergentes.



Gráfica 6. México: Exportaciones e importaciones hacia y desde los EU como porcentaje de las totales



En el cuadro 2 se presenta la composición de las exportaciones de México. Se observa que los productos agrícolas, alimentos, hierro y acero, químicos, farmacéuticos, equipo de oficina y para procesamiento electrónico de datos, componentes electrónicos y circuitos integrados, textiles y ropa tuvieron en el período 1993-2011, para los años seleccionados, participaciones inferiores al 5% de las exportaciones totales. Un caso que vale la pena mencionar es el de equipo de telecomunicaciones que si bien tuvo participaciones inferiores al cinco por ciento de las exportaciones totales, en el año 2008 tuvo una participación de 6.4% en las exportaciones totales de México. En contraste, sobresalen las manufacturas con participaciones mínimas de 30% y máxima de 35.6% en el período mencionado, maquinaria y equipo de transporte con participaciones mínima de 22.3% y máxima de 24.40% en el período mencionado. No se observa un cambio notable en la composición de las exportaciones a este nivel de agregación.

	1993	1994	1995	1998	2000	2001	2002	2005	2008	2011
Agricultural products	3.82	3.61	3.92	2.92	2.24	2.24	2.28	2.49	2.47	2.81
Food	3.26	3.06	3.33	2.59	2.01	2.03	2.06	2.27	2.32	2.65
Fuels and mining products	7.39	6.15	5.69	3.22	4.49	3.73	4.13	7.09	8.37	8.49
Fuels	6.26	5.13	4.44	2.49	3.95	3.22	3.66	6.32	7.26	6.82
Manufactures	33.25	33.46	33.59	35.61	34.10	34.41	34.57	32.69	30.69	30.28
Iron and steel	0.75	0.74	1.35	0.82	0.43	0.33	0.43	0.75	0.88	0.67
Chemicals	2.06	1.97	2.16	1.55	1.33	1.39	1.44	1.56	1.65	1.74
Pharmaceuticals	0.20	0.21	0.22	0.26	0.22	0.28	0.30	0.28	0.21	0.24
Machinery and transport equipment	22.33	23.01	22.66	24.26	24.20	24.40	24.22	22.59	22.21	22.52
Office and telecom equipment	5.84	6.75	6.33	7.73	8.37	8.78	8.24	7.54	8.15	7.33
Electronic data processing and office equipment	1.30	1.63	1.59	2.69	2.89	3.37	3.11	2.30	1.50	2.29
Telecommunications equipment	3.96	4.47	4.12	4.30	4.73	4.89	4.64	4.79	6.39	4.71
Integrated circuits and electronic components	0.58	0.65	0.62	0.74	0.75	0.52	0.48	0.44	0.26	0.32
Automotive products	7.24	7.28	7.77	7.76	7.54	7.83	7.89	7.02	6.65	8.30
Textiles	0.75	0.67	0.70	0.72	0.63	0.53	0.56	0.42	0.29	0.26
Clothing	1.02	1.21	1.49	2.35	2.12	2.04	1.98	1.45	0.71	0.57
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la OMC. <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDDBViewData.aspx?Language>

3.4 Conclusiones

Con base en el índice de especialización agregada se puede afirmar que las exportaciones mexicanas se han diversificado. Sin embargo, esta conclusión no es contundente ya que para datos más desagregados la evidencia muestra que dicha diversificación no ha ocurrido. En términos de la composición de las exportaciones no se advierte un cambio notable.

Sin embargo, en términos de los destinos de las exportaciones mexicanas si destacan dos hechos. En primer lugar, los países en desarrollo han aumentado su importancia como destino de las exportaciones mexicanas. Lo mismo ocurre con los países desarrollados diferentes a Estados Unidos, la Unión Europea y Japón. En contrapartida, ha disminuido la importancia del mercado estadounidense como destino de las exportaciones mexicanas.

Lo que si se ha diversificado de manera notoria es el origen de las importaciones de México. Estados Unidos ya representa el origen de la mitad de las importaciones de México, porcentaje menor, si se considera que en el pasado reciente, llegó a representar más del 70 por ciento del total.

Referencias

Agosin, Manuel (2009), "Crecimiento y diversificación de exportaciones en economías emergentes", *Revista de la CEPAL*, Núm. 97.

Banco de México (2013), *Informe Anual*, México.

Crespo-Cuaresma, Jesús and Julia Wörz (2005), "On export composition and growth", *Review of world Economics*, Vol.141, Issue 1.

Feder, Gershon (1983), "On exports and economic growth", *Journal of Developments Economics*, Vol.12, Issues 1-2, February-March.

Harding, Torfinn (2010), "Does It Matter to Whom You Export?" Oxford Centre for the Analysis of Resource Rich Economies, Oxford University.

<http://www.csae.ox.ac.uk/conferences/2010-EDiA/papers/203-Harding.pdf>.

Consultado el 19 de abril de 2013.

Lederman and Maloney (2010), "Does What You Export Matter? In Search of

Empirical Guidance for Industrial Policies", World Bank,

<http://siteresources.worldbank.org/EXTLACOFFICEOFCE/Resources/DoesWhatYouExportMatterSept2010.pdf>. Consultado el 10 de noviembre de 2012.

Samen, Salomon (2010), "A Primer on Export Diversification: Key Concepts,

Theoretical Underpinnings and Empirical Evidence", Growth and Crisis Unit
World Bank Institute,

[http://blogs.worldbank.org/files/growth/EXPORT_DIVERSIFICATION_A_PRIMER_May2010\(1\).pdf](http://blogs.worldbank.org/files/growth/EXPORT_DIVERSIFICATION_A_PRIMER_May2010(1).pdf). Consultado el 10 de noviembre de 2012.

UNCTAD (2012), *UNCTAD Handbook of Statistics 2012*, UNCTAD, New York.

UNCTAD (2010), *UNCTAD Handbook of Statistics 2010*, UNCTAD, New York.

UNCTAD (2009), *UNCTAD Handbook of Statistics 2010*, UNCTAD, New York.

UNCTAD (2007), *UNCTAD Handbook of Statistics 2006-2007*, UNCTAD, New York.

UNCTAD (2004), *UNCTAD Handbook of Statistics 2004*, UNCTAD, New York.

UNCTAD-OMC, (2012), *A Practical to Trade Policy Analysis*, UNCTAD, New York.

CAPÍTULO IV

La intensificación del comercio intrarregional. El caso del TLCAN, 1993-2012.

4.1 Introducción

En la literatura de comercio internacional, un área de importancia creciente es la referida al análisis de la dinámica del comercio en esquemas de integración regional.

El objetivo de este capítulo es cuantificar algunos índices básicos que tienen la virtud de medir y explicar el grado de intensidad de comercio intrarregional. La participación en el comercio intrarregional y la intensidad del comercio regional son los indicadores normalmente utilizados como medida de la interdependencia comercial existente. Para cada indicador, un valor alto, puede indicar que los países del TLC propuesto tienen entre sí menores costos comerciales con respecto al comercio con terceros países. En este caso, los costos comerciales son interpretados en un sentido amplio y comprenden todos los costos incurridos para hacer llegar un bien al usuario final, diferentes al costo marginal de producir el bien en sí mismo, incluyendo los costos de transporte, las barreras de política (aranceles y barreras no arancelarias), los costos de información, los gastos de ejecución del contrato, los costos asociados con el uso de distintas monedas, costos legal y regulatorio y costos de distribución local (mayorista y minorista). Si un valor alto es sin duda debido a bajos costos comerciales, entonces un TLC puede ser beneficioso, ya que fomenta el comercio entre socios comerciales "naturales". Por el contrario, si una baja relación se debe a costos comerciales altos, entonces un TLC puede ser perjudicial, ya que promueve el comercio "no natural" (Plummer, et.al., 2010: 32).

4.2 Visión Panorámica del comercio en el TLCAN

El TLCAN, permitió un mayor incremento de las exportaciones manufactureras, pero también un incremento de las importaciones industriales, de insumos e inclusive de servicios y capitales. Existe a partir del TLCAN una mayor diversificación por países, pero, paradójicamente, una concentración en no más de 15 países, que concentran más del 90% del gran total, destacan los casos de Estados Unidos, Canadá, Alemania, Francia, Inglaterra, España, Japón, Corea y China, sobre todo este último, que se convirtió en unos cuantos años, en el segundo socio comercial de México.

De los socios del TLCAN, Canadá ha jugado un rol marginal, siendo que su potencial es mayor. Como se observa en el siguiente cuadro, en 20 años, presentó un avance global, apenas observable, concentrándose este, en los productos y sectores reflejados en el cuadro 1.

Los cuadros 1, 2 y 3, reflejan el proceso de integración comercial que se ha tenido esencialmente en los tres países miembros del acuerdo, viéndolos individualmente.

Cuadro 1. Canadá, exportaciones e importaciones en el TLCAN, 1990-2009						
(Porcentajes)						
Exportaciones						
			Proporción del comercio dentro del ACP en el comercio total			
			1990	2000	2008	2009
Productos agrícolas			49	64	56	54
Combustibles y productos de las industrias extractivas			69	90	85	84
Manufacturas			86	91	81	79
Total mercancías			75	88	79	76
Importaciones						
Productos agrícolas			62	67	63	64
Combustibles y productos de las industrias extractivas			42	37	40	38
Manufacturas			69	71	60	59
Total mercancías			66	68	57	57
Fuente: Organización Mundial del Comercio, Informe Sobre el Comercio Mundial 2011. La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia. OMC, Ginebra, 2011. Apéndice estadístico.						

Cuadro 2. México, exportaciones e importaciones en el TLCAN, 1990-2009

(Porcentajes)							
Exportaciones							
		Proporción del comercio dentro del ACP en el comercio total					
		1990	2000	2008	2009		
Productos agrícolas		88	81	77	79		
Combustibles y productos de las							
industrias extractivas		60	78	80	82		
Manufacturas		78	93	84	85		
Total mercancías		71	90	83	84		
Importaciones							
Productos agrícolas		68	82	81	80		
Combustibles y productos de las							
industrias extractivas		83	74	61	68		
Manufacturas		67	76	48	47		
Total mercancías		68	73	52	51		
Fuente: Organización Mundial del Comercio, Informe Sobre el Comercio Mundial 2011. La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia. OMC, Ginebra, 2011. Apéndice estadístico.							

Cuadro 3. Estados Unidos, exportaciones e importaciones en el TLCAN, 1990-2009

(Porcentajes)							
Exportaciones							
		Proporción del comercio dentro del ACP en el comercio total					
		1990	2000	2008	2009		
Productos agrícolas		16	27	28	29		
Combustibles y productos de las							
industrias extractivas		26	48	33	29		
Manufacturas		31	38	32	35		
Total mercancías		28	37	32	32		
Importaciones							
Productos agrícolas		36	41	35	35		
Combustibles y productos de las							
industrias extractivas		27	33	32	34		
Manufacturas		22	27	22	22		
Total mercancías		24	29	26	25		
Fuente: Organización Mundial del Comercio, Informe Sobre el Comercio Mundial 2011. La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia. OMC, Ginebra, 2011. Apéndice estadístico.							

4.3 Indicadores de interdependencia comercial regional

1. Índice de Comercio Intrarregional

Este índice es el indicador más conocido y sencillo para medir la importancia de los flujos de comercio intrarregionales. Se define como la proporción del comercio entre los países del TLC sobre el comercio total de esos países.

El índice muestra la importancia relativa del comercio en el TLC comparado con el comercio total de los países miembros, y es una medida rápida de la interrelación de los países de un grupo comercial. Se puede calcular de la siguiente manera:

$$ICI = \frac{CI_{ij}}{CI_i} \quad (1)$$

Donde:

CI_{ij} = las exportaciones de la región i a la región j más las importaciones de la región j desde la región i .

CI_i = las exportaciones totales de la región i al resto del mundo más las importaciones de la región i desde el resto del mundo.

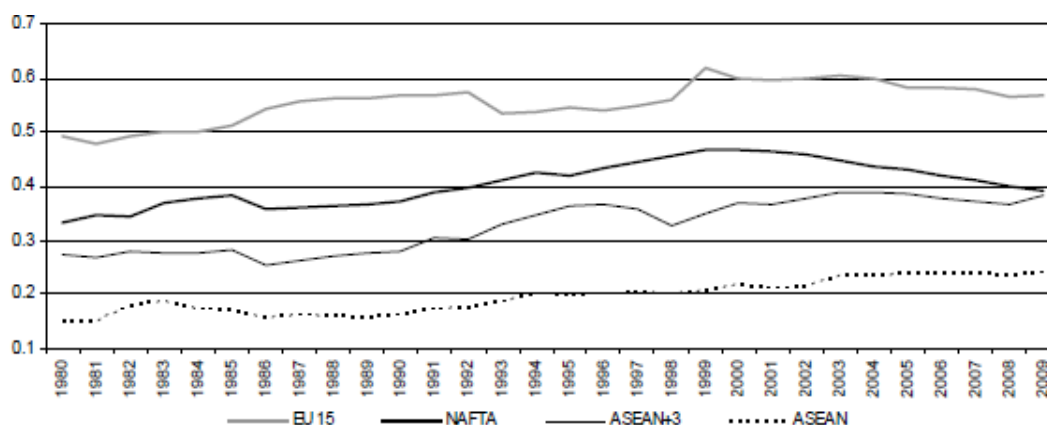
El índice muestra en forma directa la proporción que representa el comercio entre los miembros de una agrupación regional, y es una medida rápida de la interrelación de los países de un grupo comercial. Pese a ello, hay economistas que cuestionan su utilidad dado el sesgo que podría causar una medida como esta para grupos de países que mantienen niveles altos de participación en el comercio mundial, como lo son los países de la Unión Europea. Al contrario, los países pequeños que forman grupos de integración, no alcanzarán a tener niveles altos de tal indicador, ya que el efecto de su baja escala reduce el tamaño del índice. Este es el caso del índice para los esquemas de integración de América Latina y el Caribe todavía bajos en comparación con los de la Unión Europea (Durán y Álvarez, 2011:87).

En la gráfica 1 se presentan los índices de comercio intrarregional de la Unión Europea considerando 15 miembros, el TLCAN, la ASEAN y la ASEAN +3. Esta última agrupación incluye a los países de la ASEAN² más Japón, Corea del Sur y la República Popular de China. En concordancia con lo establecido en el párrafo anterior, interesa aquí destacar la evolución temporal del índice de comercio intrarregional de las agrupaciones consideradas. Así, destaca la disminución de dicho índice en el caso de la Unión Europea y del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, mientras que en el caso de la ASEAN ha venido aumentando de manera paulatina pero sostenida desde mediados de la década de los ochenta.

En el cuadro 3 se presenta una modalidad diferente del índice de comercio intrarregional definido en la ecuación (1), ya que en este caso se consideran solo a las exportaciones y no se toman en cuenta las importaciones. Destaca el avance del índice para el caso del Mercado Común Centroamericano (MCCA) y el bajo valor del índice para el caso de la Comunidad Andina. Se puede observar, también, el mayor dinamismo del índice de comercio intrarregional del MCCA que el de la ASEAN. Cabe destacar que en todos los casos, excepto el Mercado Común del Sur, el índice disminuyó en 2009.

² Forman parte de ASEAN Indonesia, Filipinas, Malasia, Singapur, Tailandia, Vietnam, Brunei, Camboya, Laos y Myanmar.

Gráfica 1. Índice de comercio intrarregional de ASEAN, UE y TLCAN



Fuente: Hamanaka, Shintaro (2012), "Is trade in Asia really integrating?", ADB working Paper Series on Regional Economic Integration, No. 91, Asian Development Bank, Manila. p.6

El alto valor relativo del índice en el caso de la Unión Europea y del TLCAN, viene explicado, como ya se mencionó por el tamaño de las economías que integran esas experiencias de integración económica regional.

Cuadro 4.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCION DEL COEFICIENTE DE COMERCIO INTRARREGIONAL MEDIDO POR EXPORTACIONES, 1990-2009

(En porcentajes del total exportado por subregión/región)

	1990	1995	2000	2005	2009
Asociación Latinoamericana de Integración	10,0	17,4	13,2	13,9	15,5
Comunidad Andina	4,1	7,8	7,8	9,0	7,4
Comunidad del Caribe	11,0	17,0	17,3	17,9	14,5
Mercado Común Centroamericano	17,1	20,9	22,7	27,2	26,6
Mercado Común del Sur	9,1	20,5	20,9	12,9	15,1
Asociación de Estados del Sudeste Asiático	19,0	23,7	22,8	25,3	24,6
Tratado de Libre Comercio de América del Norte	41,3	46,0	55,7	55,7	48,0
Unión Europea	66,7	66,5	68,0	67,8	66,7

Fuente: Durán Lima, José y Mariano Álvarez (2011), Manual de comercio exterior y política comercial. Nociones básicas, clasificaciones e indicadores de posición y dinamismo. CEPAL, Santiago de Chile. P.88

2. Índice de Intensidad del Comercio intrarregional

El índice de intensidad de comercio corrige el sesgo del índice de comercio intrarregional al ponderarlo en el comercio mundial. Se calcula dividiendo el índice de comercio intrarregional por el peso de la subregión o grupo de países en cuestión en el comercio mundial. En otras palabras, la intensidad del comercio intrarregional se define como la proporción del comercio intrarregional, dividido por la proporción del comercio total de la región en el comercio mundial. El numerador- la proporción del comercio intrarregional- puede ser considerado como la probabilidad de que cualquier transacción de 1 dólar en el comercio total de los miembros del Acuerdo de Libre Comercio (ALC) sea una transacción intra-regional. El denominador - la participación regional en el comercio mundial puede ser pensado como la probabilidad de que cualquier transacción de \$ 1 del comercio mundial sea una transacción que incluya al menos un miembro regional. Cuanto más cercanos sean en valor el numerador y el denominador (es decir, mientras más cerca de 1 esté el valor del índice de intensidad del comercio intrarregional), entonces es más neutral el comercio de los miembros del ALC. En otras palabras, la región tiende a no tener ningún sesgo hacia el comercio entre sus miembros o con los extranjeros. Si el indicador es mayor que 1, entonces, el ALC tiene un sesgo hacia el comercio intrarregional, y si el indicador es menor que 1, entonces el ALC tiene un sesgo hacia el comercio con el exterior. La intensidad del comercio intrarregional tiende a aumentar cuando la participación en el comercio intrarregional se incrementa más rápido que su participación en el comercio mundial (Plummer, Cheong y Hamanaka, 210:34). La fórmula para la intensidad del comercio intrarregional es:

$$\text{Intensidad del comercio intrarregional} = IICI = \frac{CI_{ii}/CI_i}{CI_i/CI_M} \quad (2)$$

Donde:

CI_{ii} = las exportaciones de la región i a la región i más las importaciones de la región i desde la región i . CI_i = Total de las exportaciones de la región i más las importaciones totales de la región i .

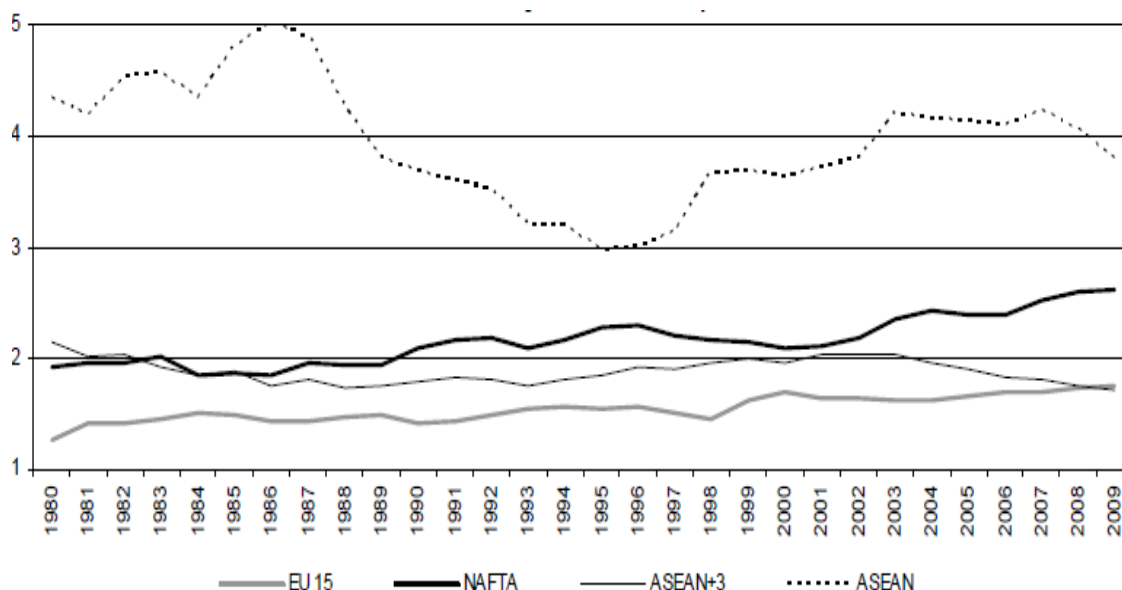
CI_M

= Valor total de las exportaciones mundiales más el valor total de las importaciones mundiales.

El objetivo es determinar en qué medida los países miembros del TLCAN comercian entre sí más intensamente que con otros países, lo que proporciona información de los posibles efectos sobre el bienestar de un acuerdo de integración regional.

Estos índices son puramente descriptivos y no controlan – o lo hacen sólo de manera imperfecta - los factores que afectan el comercio bilateral (WTO-UNCTAD, 2012:29).

Gráfica 2. Intensidad del comercio intrarregional en regiones seleccionadas.



Fuente: Hamanaka, Shintaro (2012), "Is trade in Asia really integrating?",

ADB working Paper Series on Regional Economic Integration, No. 91, Asian Development Bank, Manila.

p.6

En la gráfica 2 se presentan los índices de intensidad del comercio intrarregional de la Unión Europea considerando a 15 integrantes, del TLCAN, de la ASEAN y de la

ASEAN más tres (Japón, Corea del Sur y China). Es de destacar que el valor de cualquiera de los índices es mayor que 1, lo que indica, como era de esperar, que hay un sesgo para que los socios regionales comercien entre sí de manera más intensa que con el resto del mundo. Destaca, también que la intensidad del comercio intrarregional en el caso de la ASEAN es mayor que en los demás. Asimismo, es de notar el dinamismo del índice de intensidad del comercio intrarregional del TLCAN en el presente siglo.

El índice de intensidad del comercio intrarregional tiene algunas limitaciones que afectan su uso e interpretación. En primer lugar, el valor máximo del índice es una función decreciente del comercio total de la región. Por lo tanto, los índices calculados para diferentes regiones y/o períodos no son perfectamente comparables entre sí dados sus diferentes rangos. En segundo lugar, un nivel inferior al valor umbral de 1 es mucho menor que por encima de 1, lo que hace incomparables los cambios del índice en diferentes partes del rango. En tercer lugar, el índice puede ser incompatible con su indicador complementario –el índice de intensidad del comercio extra-regional. La fórmula para su cálculo es:

$$\text{Índice de intensidad del comercio extrarregional} = IICE = \frac{1-ICI}{1-\text{participación de la región en el comercio mundial}} \quad (3)$$

Donde ICI= Índice de comercio intrarregional.

El índice de intensidad del comercio extra-regional mide la intensidad del comercio de los países que integran el ALC con los externos. Matemáticamente, es posible que ambos índices, el índice de intensidad intrarregional y el extra-regional, en la misma dirección a través del tiempo. Esto genera un problema de interpretación porque el comercio regional no puede estar simultáneamente sesgado hacia los socios del ALC y hacia los que no lo son (Plummer, Cheong y Hamanaka, 2010:36).

3. Índice de Introversión del Comercio Regional

Teniendo en cuenta los problemas de los dos indicadores de interdependencia comerciales regionales anteriores, Lapadra (2006) ha propuesto el índice de introversión del comercio regional para medir la intensidad relativa del comercio regional versus el comercio con el exterior. En este índice, la intensidad del comercio intrarregional (IICI) y la intensidad del comercio extra-regional (IICE) son funciones de la participación en el comercio total del resto del mundo y no del comercio mundial como en el índice de intensidad comercial anterior. El rango del índice va de -1 a 1 y es independiente del tamaño de la región. El índice aumenta (o disminuye) sólo si la intensidad del comercio intrarregional crece (o disminuye) más (menos) rápidamente que el comercio extra-regional. Si el índice es igual a cero, entonces el comercio regional es geográficamente neutral. Si es mayor que cero, entonces el comercio regional tiene un sesgo intrarregional. Si es menor que cero, entonces el comercio regional tiene un sesgo extra-regional (Plummer, Cheong y Hamanaka, 2010:37).

La fórmula para el índice de introversión del comercio regional es:

$$\text{Índice de introversión del comercio regional}_i = \frac{(IICI_i - IICE_i)}{(IICI_i + IICE_i)} \quad (4)$$

Donde

$$IICI_i = (CI_{ii}/CI_i)/(CI_{oi}/CI_o)$$

$$IICE_i = \left[1 - (CI_{ii}/CI_i) \right] / \left[1 - (CI_{oi}/CI_o) \right]$$

CI_{ii} = las exportaciones de la región a la región i más las importaciones de la región i desde la región i.

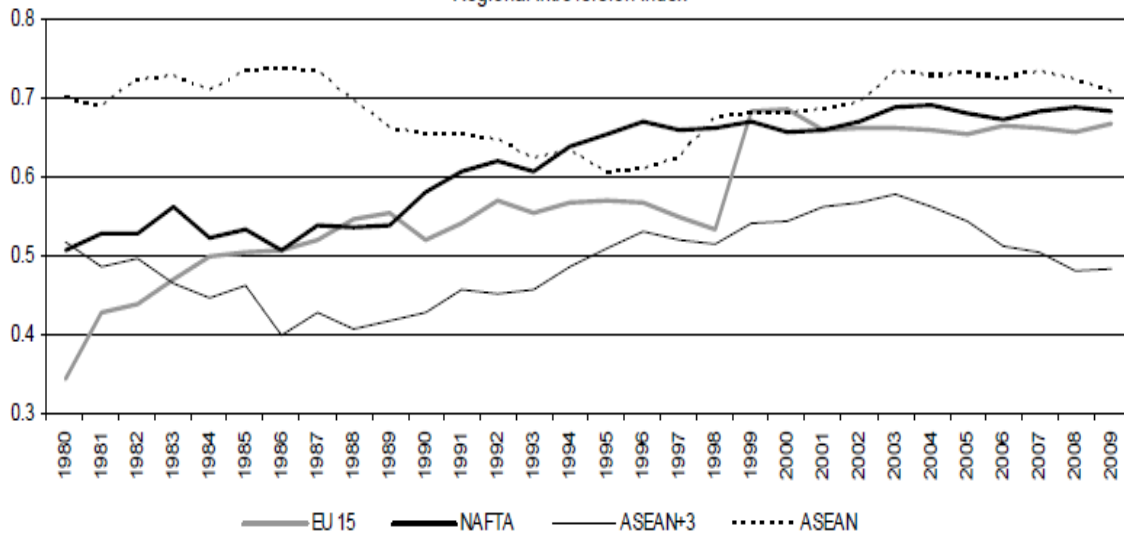
CI_i = total de exportaciones de la región i al mundo más el total de importaciones de la región i desde el mundo.

CI_{oi} = exportaciones de la región i al resto del mundo más las importaciones de la región i al resto del mundo.

CI_o = las exportaciones totales del resto del mundo más las importaciones totales del resto del mundo.

En la gráfica 3 se presentan los índices de introversión del comercio regional de la ASEAN, la Unión Europea considerando quince miembros, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la ASEAN más tres (Japón, Corea del Sur y China). Se observa en dicha gráfica que la ASEAN es la que tradicionalmente ha tenido un mayor índice de introversión del comercio regional. Así, a partir de 1981 y durante varios años este índice estuvo por arriba de 0.7. A partir de 1988 el índice se mantuvo por debajo de 0.7 y es sólo a principios de este siglo que logra superar nuevamente ese valor.

Gráfica 3. Índices de introversión del comercio de la ASEAN, la UE y el TLCAN, 1980-2009.



Fuente: Hamanaka, Shintaro (2012), "Is trade in Asia really integrating?",

ADB working Paper Series on Regional Economic Integration, No. 91, Asian Development Bank, Manila.

p.6

También se puede observar en la gráfica 3 que en el caso de los países del TLCAN el índice de introversión del comercio regional se mantuvo ligeramente por encima de 0.5 en la década de los noventa pero sin ninguna tendencia definida. Es a partir de 1990 que dicho índice tiene una tendencia creciente. En el caso de la UE, se observa que a principios de la década de los ochenta este índice tenía un valor relativamente bajo, crece rápidamente hasta mediados de dicha década. A partir de entonces y hasta finales de la década de los noventa fluctúa entre 0.5 y 0.6, por debajo sistemáticamente del índice de la ASEAN y superado a partir de 1991 por el índice de los países del TLCAN. El índice más bajo corresponde al de la ASEAN más tres que nunca puede alcanzar el valor de 0.6.

Conclusiones

Desde diversas perspectivas de explicación en torno a la manera en la que se relacionan comercialmente los países y grupos de países entre sí, se constata en los hechos y con el auxilio de las técnicas estadísticas e índices de concentración, que lo que prevalece al interior de los diversos esquemas de asociación comercial, que los países y los bloques comerciales, tienden a concentrar el comercio entre sí, luego de implementar acuerdos comerciales formales a excepción solo de ASEAN. La ASEAN+3 es el esquema intrarregional que más concentrado mantiene el comercio entre los países integrantes y el TLCAN, es el que menor integración presenta.

Obviamente, que para explicar esta situación, influyen los temas, industrias, productos, áreas y servicios negociados así como los niveles arancelarios de inicio y los tiempos establecidos para la apertura de las fronteras nacionales.

En el caso del TLCAN, su menor integración, se debe a que, a diferencia de los otros esquemas de integración regional, no se generó una agenda de reuniones y ajustes anuales o bianuales, para darle mayor certidumbre al proceso y los paneles de solución de controversias, no siempre fueron lo suficientemente rápidos para

destrabar los problemas que en los primeros años y subsiguientes, siguieron a la implementación del acuerdo. Además, que no incluyó temas sensibles de los productores agrícolas y subsidios de Estados Unidos y Canadá, lo que, contribuyó a destruir más que a crear más comercio intrarregional.

Referencias

Durán Lima, José y Mariano Álvarez (2011), *Manual de Comercio Exterior y Política Comercial. Nociones básicas, clasificaciones e indicadores de posición y dinamismo*. CEPAL, Santiago de Chile.

Hamanaka, Shintaro (2012), "Is trade in Asia really integrating?", *ADB working Paper Series on Regional Economic Integration*, No. 91, Asian Development Bank, Manila.

Iapadre, L. (2006), "Regional Integration Agreements and the Geography of World Trade: Statistical Indicators and Empirical Evidence". In P. De Lombaerde, ed. *Assessment and Measurement of Regional Integration*. London, UK: Routledge. pp. 65–85.

Plummer, Michael G., David Cheong and Shintaro Hamanaka (2010), *Methodology for Impact Assessment of Free Trade Agreement*, Asian Development Bank, Manila.

United Nations Conference on Trade and Development - World Trade Organization (2012), *A Practical Guide for Trade Policy Analysis*, United Nations Publications, New York.

CAPÍTULO V

Los Efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte sobre el Bienestar. Un Análisis Vineriano.

5.1 Introducción

Los impactos sobre el bienestar de un acuerdo de comercio preferencial (ACP) tal como una unión aduanera o un área o acuerdo de libre comercio sobre los países miembros ha sido un tema importante tanto para los economistas como para los formuladores de política económica (Cheong y Wong, 2009:2).

El debate se ha basado en gran medida en la teoría ya que los datos empíricos son escasos salvo por la experiencia de la Unión Europea. El debate también ha dividido a los economistas entre los que se oponen fuertemente a los TLC por considerarlos un mecanismo económicamente ineficiente y los que los apoyan como un medio para construir un comercio más libre (Cooper, 2012:9).

Un acuerdo de libre comercio bien concebido puede incrementar no sólo la eficiencia de los países miembros sino también su bienestar económico ya que facilita las decisiones de los consumidores y aumenta la competencia entre los productores.

Por mucho tiempo, los economistas han sostenido que el impacto sobre el bienestar de un ACP es generalmente ambiguo ya que representa un movimiento desde un equilibrio de segundo óptimo a otro equilibrio de segundo óptimo mientras que la situación óptima para el mundo es el libre comercio para todos los países. Viner (1950), sugirió un enfoque para distinguir los ACP que mejoran el bienestar de aquellos que lo empeoran. En general, un bloque comercial incrementa el comercio entre sus miembros. No obstante, un aspecto importante a tomar en consideración es si crea o desvía comercio. El balance entre creación y desviación de comercio es

un factor fundamental para determinar cuáles son los beneficios globales de un acuerdo de comercio preferencial (Schiff y Winters, 2004: 31).

La creación de comercio ocurre cuando un miembro de un TLC reemplaza a la producción nacional de un bien con las importaciones de ese bien de otro miembro del TLC, debido a que la formación del TLC ha hecho más barato importar en vez de producir en el país. Se dice que la creación del comercio mejora el bienestar económico dentro del grupo, porque los recursos están siendo desplazados a usos más eficientes. La desviación del comercio ocurre cuando un miembro de un TLC cambia su importación de una mercancía de un no miembro eficiente a un miembro menos eficiente debido a que la eliminación de los aranceles dentro del grupo y la continuación de los aranceles sobre las importaciones procedentes de países no miembros hace que sea más barato hacerlo así. Se dice que la desviación de comercio reduce el bienestar económico porque los recursos están siendo desviados de un productor eficiente a un productor menos eficiente (Cooper, 2012:9).

Los economistas que intentaron aplicar el enfoque de Viner para examinar los impactos de un ACP optaron por centrarse en el cambio en los volúmenes de comercio para obtener indicios sobre cómo puede cambiar el bienestar. En la literatura, ha sido largo el debate y es ampliamente creído que un mayor volumen de comercio desviado desde un país no miembro a otro país miembro es un indicador de que el bienestar de un país miembro se ha deteriorado en una gran extensión (Cheong y Wong, 2009:3).

El objetivo de este trabajo es analizar, desde una perspectiva vineriana, los efectos estáticos de un acuerdo de comercio preferencial.

El punto de partida del trabajo son los conceptos desarrollados por Jacob Viner de creación y desviación de comercio provocados por un acuerdo de libre comercio.

El análisis de los Acuerdos Regionales de Comercio (ARC) de Viner (1950) proporciona un marco conceptual para el estudio de los efectos comerciales de un

acuerdo de libre comercio. Según el modelo de Viner, un acuerdo comercial regional es benéfico (nocivo) si la magnitud de creación del comercio -cuando los aranceles preferenciales reemplazan producción nacional de productores ineficientes por las importaciones eficientes desde un socio del ARC es mayor (menor) que la desviación de comercio-cuando los aranceles preferenciales sustituyen importaciones eficientes desde el resto del mundo por las importaciones ineficientes desde un socio del ARC. Por lo tanto, es importante centrarse en los cambios de la producción nacional y el comercio intra y extra regional. Aquí se sigue un enfoque cualitativo para determinar ambos efectos.

El trabajo se encuentra estructurado de la siguiente manera, además de la introducción, en la segunda sección se analizan los efectos estáticos de un acuerdo de comercio preferencial mientras que en la tercera sección se realiza un análisis cualitativo de la creación y desviación de comercio con un ejemplo para México.

5.2 Los efectos estáticos de un acuerdo de comercio preferencial

El análisis tradicional del impacto de los acuerdos de comercio preferencial se basa en los conceptos de creación y desviación de comercio.

a. Ejemplo numérico

La creación de comercio ocurre cuando la producción se desplaza desde la economía doméstica a la de otro miembro del acuerdo de comercio regional (ACR). Para ilustrar el punto, se utilizará un ejemplo numérico simplificado. Supóngase que el precio de un refrigerador pequeño es de \$100 dólares en el mercado internacional, la industria doméstica de refrigeradores los produce a un precio doméstico de \$140 dólares por unidad, el país A (sede) establece un arancel de 50% a los refrigeradores importados. En estas circunstancias, los consumidores del país A comprarán refrigeradores producidos localmente y no los importados.

Supongamos ahora que el país A y el B suscriben un Tratado de Libre Comercio. Los productores del país B producen los mencionados refrigeradores a un costo unitario de \$130. El país A comenzará a importar refrigeradores a \$130 cada uno desde el país B y dejará de producir los refrigeradores domésticos de alto costo. En este caso, lo que se observa es creación de comercio, se desplaza al productor doméstico menos eficiente por uno más eficiente, el del país B. Los consumidores domésticos estarán en una mejor situación ya que sus refrigeradores son ahora \$10 dólares más baratos. Así, este cambio en la producción resulta en una mayor eficiencia. El gobierno no sale perjudicado ya que como anteriormente no se importaba, no recibía ingresos por los aranceles a la importación, con lo que su situación permanece inalterada al formarse el TLC.

Veamos ahora el caso de la desviación de comercio. Mantengamos casi los mismos supuestos de partida que en el caso anterior. Ahora se supone que los refrigeradores no se producen internamente. Así con un arancel del 50%, los refrigeradores que en el mercado internacional tienen un precio de \$100, serán vendidos en A en \$150, con un ingreso de \$50 para el gobierno por cada refrigerador importado.

Como en el caso anterior, el país B produce el pequeño refrigerador a un costo de \$130 dólares que puede vender en su mercado doméstico ya que establece restricciones a las importaciones pero no puede exportar porque no es un productor eficiente. El país A y el B suscriben un TLC, lo que significa que A dejará de cobrar el 50% a las importaciones procedentes de B pero no sobre las procedentes del resto del mundo, con lo que tendremos una desviación de comercio ya que se desplazará a un productor más eficiente (el resto del mundo) por uno menos eficiente (el país B). El precio será ahora de \$130, con lo que habrá un aparente beneficio para los consumidores ya que los precios de los refrigeradores han bajado. Sin embargo, los \$20 dólares de ahorro de los consumidores tienen un costo para el gobierno del país A de \$50 en sus ingresos. Así, podría decirse que el gobierno gastó \$50 para beneficiar en \$20 a sus ciudadanos. Los otros 30 fueron a subsidiar la producción ineficiente de refrigeradores en el país B.

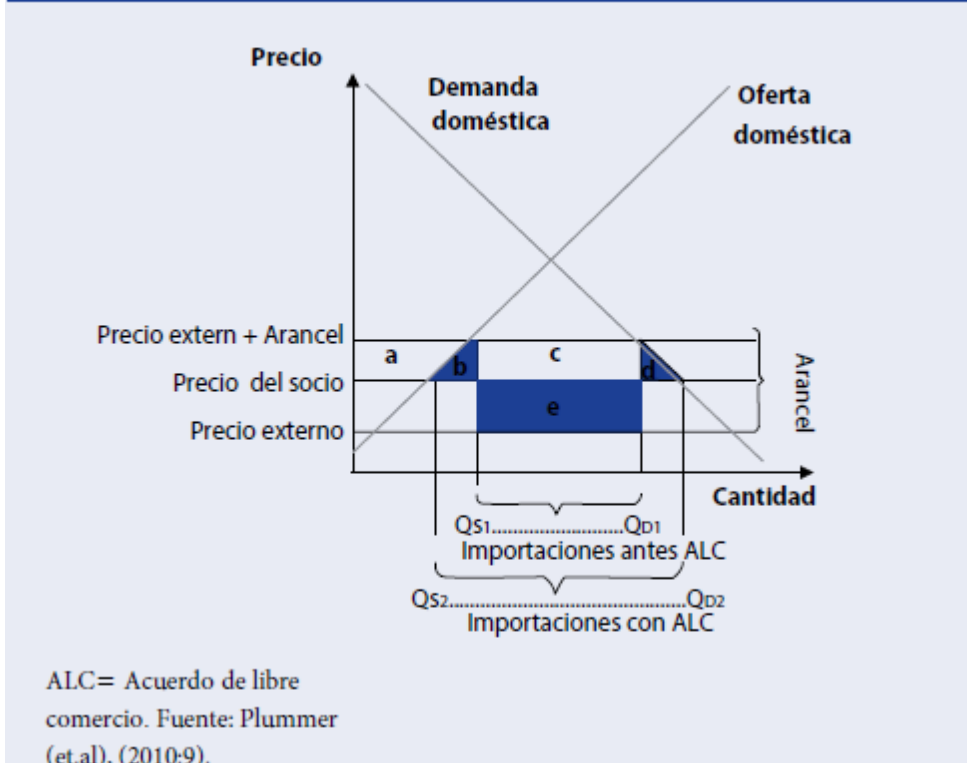
Cabe destacar lo siguiente, primero, la creación de comercio ocurre cuando un país deja de producir un bien y comienza a importarlo de otro país. El bienestar se incrementa por la reducción de la producción de algunos bienes, con los consiguientes ajustes necesarios (como quiebras y despidos de trabajadores). Debido a que el país puede ser capaz de exportar otros productos a los países socios el empleo total puede aumentar, pero el beneficio proviene del movimiento de los trabajadores y el capital de unas industrias a otras. En segundo lugar, el potencial de creación de comercio y la desviación del comercio depende del nivel del arancel externo: cuanto mayor sea el arancel externo mayor será la potencial desviación de comercio. Si el arancel externo en el caso descrito anteriormente fuera sólo el 20 por ciento, no se habría producido desviación de comercio (Fox, 2004:4).

b. Análisis gráfico³

La figura 1 ilustra la oferta y demanda de un bien específico en el mercado doméstico de un país que planea adherirse a un Acuerdo de Libre Comercio. Este será el país sede o doméstico, los otros países miembros del ALC serán los países “socios” y los no miembros serán los externos. Adicionalmente, se supone que el país sede es pequeño, lo que quiere decir que es tomador de precios. Antes del ALC, el país sede establece un arancel no discriminatorio sobre todas las importaciones del bien específico. El arancel se establece en un monto dado de unidades monetarias (arancel específico). El ingreso arancelario es el arancel multiplicado por la cantidad de importaciones. Se supone también que el exterior es más eficiente que tanto el país sede como los socios en la producción del bien.

³ Esta sección está basada en Plummer, Cheong and Hamanaka, *Methodology for Impact Assessment of Free Trade Agreement*, Asian Development Bank, Manila, 2010. Pp. 9-10.

Figura 1. Modelo de Viner de un Acuerdo de libre comercio



Antes del ALC, los productores domésticos ofrecen Q_{s1} unidades del bien y los consumidores compran Q_{D1} unidades, la cual es la suma de Q_{s1} , la cantidad producida domésticamente más las cantidades importadas desde el exterior, que es capaz de ofrecer un precio más bajo que el país socio.

El país sede y el socio negocian un Acuerdo de Libre Comercio. Con el ALC, la remoción de los aranceles para las importaciones procedentes del país socio hace que sus importaciones sean más baratas para los consumidores del país que las procedentes del exterior (al ALC). Como los consumidores enfrentan un precio más bajo, comprarán más Q_{D2} . La fuente de las importaciones del país sede es el país socio y ya no el exterior. El precio doméstico más bajo provoca que la producción local disminuya y los productores domésticos ahora solo ofrecen Q_{s2} unidades del bien.

El efecto creación de comercio, como Viner lo definió, es la reducción en la producción doméstica que es ahora sustituida por importaciones más eficientes $Q_{S1} - Q_{S2}$. Además, como el ALC baja el precio doméstico, hay un aumento en el consumo, $Q_{D2} - Q_{D1}$, que es también satisfecha por un aumento en las importaciones. Se puede definir la creación bruta de comercio como el cambio en las importaciones debido al ALC, $Q_{D2} - Q_{S2}$, menos $Q_{D1} - Q_{S1}$. Esta es la suma de los efectos producción y consumo del ALC. Por otro lado, el ALC también causa desviación de comercio porque las importaciones procedentes previamente del exterior, $Q_{D1} - Q_{S1}$, son desplazadas por importaciones procedentes del socio. El país pierde el ingreso arancelario en esa cantidad de importaciones.

El efecto neto sobre el bienestar del ALC en el país sede es el efecto combinado de los cambios en el excedente del productor, excedente del consumidor y el ingreso arancelario.

En la figura 1, la pérdida en el excedente del productor corresponde al trapecioide a, mientras que la ganancia en el excedente del consumidor es la suma de las áreas a, b, c y d. La pérdida en el ingreso arancelario es el área total de los rectángulos c y e. Así, el efecto neto sobre el bienestar es $(b+d-e)$, la suma de los 2 triángulos menos el rectángulo oscuro. Las áreas b y d muestran las ganancias netas de la creación de comercio. El área b representa la ganancia de desplazarse desde el producto doméstico de alto costo a las importaciones de menor costo. El área d representa la ganancia de ser capaz de consumir más del bien dado al menor precio de las importaciones. Por su parte, el área e muestra la pérdida neta del consumo desde la desviación de comercio. El área e depende de la cantidad original de importaciones y la diferencia entre el precio del socio y el precio externo sin incluir aranceles. Es una pérdida de eficiencia porque el régimen arancelario bajo el ALC causa al país la pérdida del ingreso arancelario mientras renuncia a las importaciones de menor costo. Si la suma de las ganancias de eficiencia, representada por las áreas b + d, es mayor que la pérdida de eficiencia mostrada por el área e, entonces el ALC es beneficioso para el país sede. De lo contrario, el

efecto neto sobre el bienestar es negativo. El modelo de Viner muestra por lo tanto que el efecto neto sobre el bienestar de un ALC en un país importador es ambiguo. Para el responsable de la política, el modelo de Viner ofrece algunas pautas sobre los aspectos en los cuales centrarse a la hora de juzgar el efecto neto sobre el bienestar de un acuerdo de libre comercio en un sector particular. La diferencia entre el aumento de la eficiencia del ALC ($b + d$) y la pérdida de eficiencia (e) tiende a ser positivo mientras:

(i) más cercanos sean los precios del socio y del exterior;

(ii) más alto sea el arancel inicial a las importaciones del país sede;

(iii) más pequeñas las importaciones iniciales del país sede del exterior en comparación con el aumento previsto de las importaciones del país sede desde el país socio;

(iv) la mayor capacidad de respuesta de la oferta y demanda domésticas, y por lo tanto la demanda de importaciones, ante una caída de los precios, y

(v) mayor el número de países participantes en el ALC, ya que es más probable que el precio de un país socio está más cerca de los precios del exterior.

5.3 Análisis cualitativo de la creación y desviación de comercio.

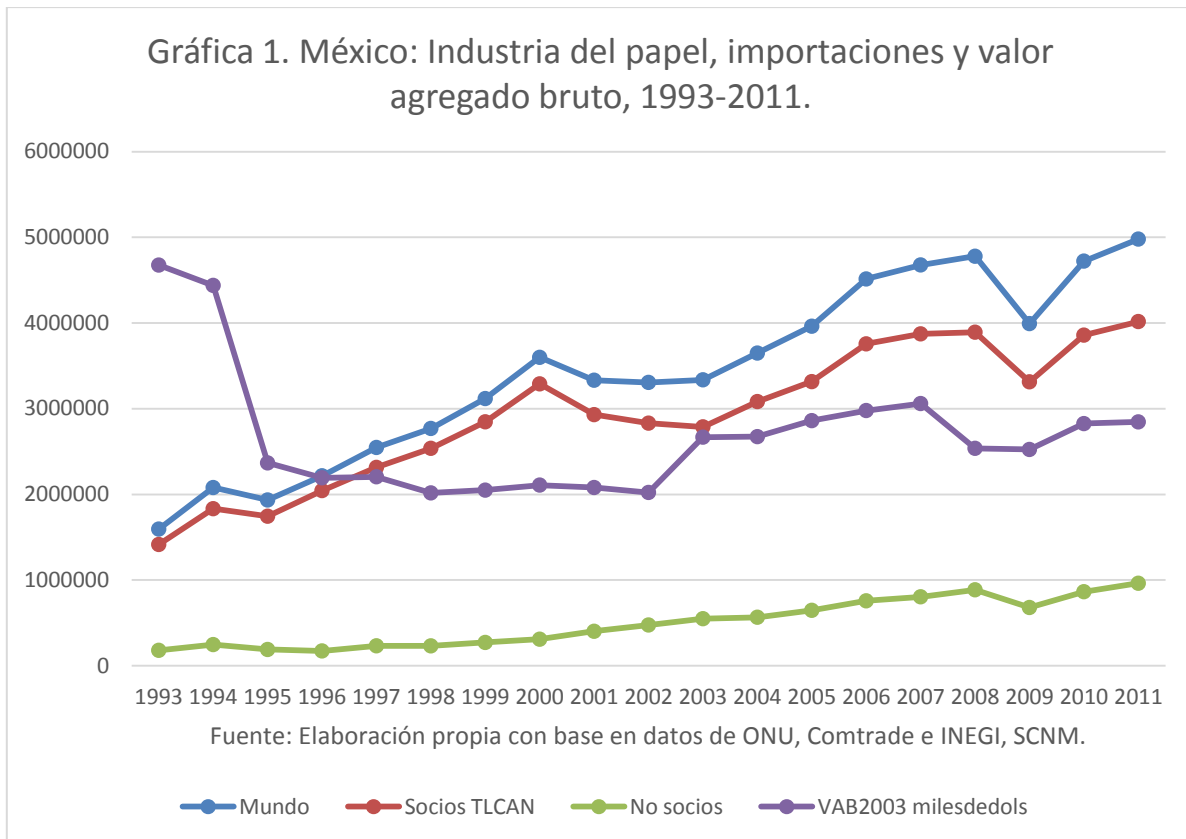
El impacto comercial de un TLC es de interés primordial porque tiene la intención de afectar el comercio y los efectos sobre el comercio son un indicador importante de los efectos sobre el bienestar del TLC.

El análisis de Viner de las Uniones aduaneras proporciona un marco conceptual para el estudio de los efectos comerciales de un acuerdo de libre comercio. Según el modelo de Viner, un acuerdo comercial regional es beneficioso (nocivo) si la magnitud de la creación de comercio –cuando por los aranceles preferenciales se

reemplaza producción nacional ineficiente por las importaciones eficientes provenientes de un socio del TLC es mayor (menor) que la desviación de comercio – que ocurre cuando por los aranceles preferenciales se sustituyen importaciones eficientes desde el resto del mundo por las importaciones ineficientes desde un socio del TLC. Por lo tanto, es importante centrarse en los cambios de la producción nacional y el comercio intra y extra regional (Cheong, 2010:8).

Para una evaluación cualitativa de los efectos comerciales de un acuerdo de libre comercio, se puede hacer una comparación de los niveles del comercio y de la producción antes y después de la implementación de un acuerdo de libre comercio con los siguientes criterios:

- (i) un aumento de las importaciones de los socios del TLC acompañado de una caída de la producción interna indica que hay creación de comercio;
- (ii) un aumento de las importaciones desde los socios de TLC acompañado por una caída en las importaciones desde los no socios del TLC indica que hay desviación de comercio
- (iii) un aumento de las importaciones totales en que las importaciones de los no-socios del TLC son constantes o crecientes implica que no hay desviación de comercio, lo que indica un efecto positivo sobre el bienestar;
- (iv) un aumento en las importaciones totales, donde las importaciones procedentes de los no socios del TLC y la producción nacional disminuyen y (a) la caída de las importaciones de los no-socios del TLC es mayor que la caída de la producción interna, lo que implica que la desviación de comercio supera la creación de comercio, lo que indica un efecto de bienestar negativo, o
- (b) la reducción de las importaciones de los no socios del TLC es menor que la caída de la producción nacional, lo que implica que la creación de comercio supera la desviación de comercio, lo que indica un efecto positivo en el bienestar,
- (v) una disminución de las importaciones totales, lo que indica un efecto de bienestar negativo.



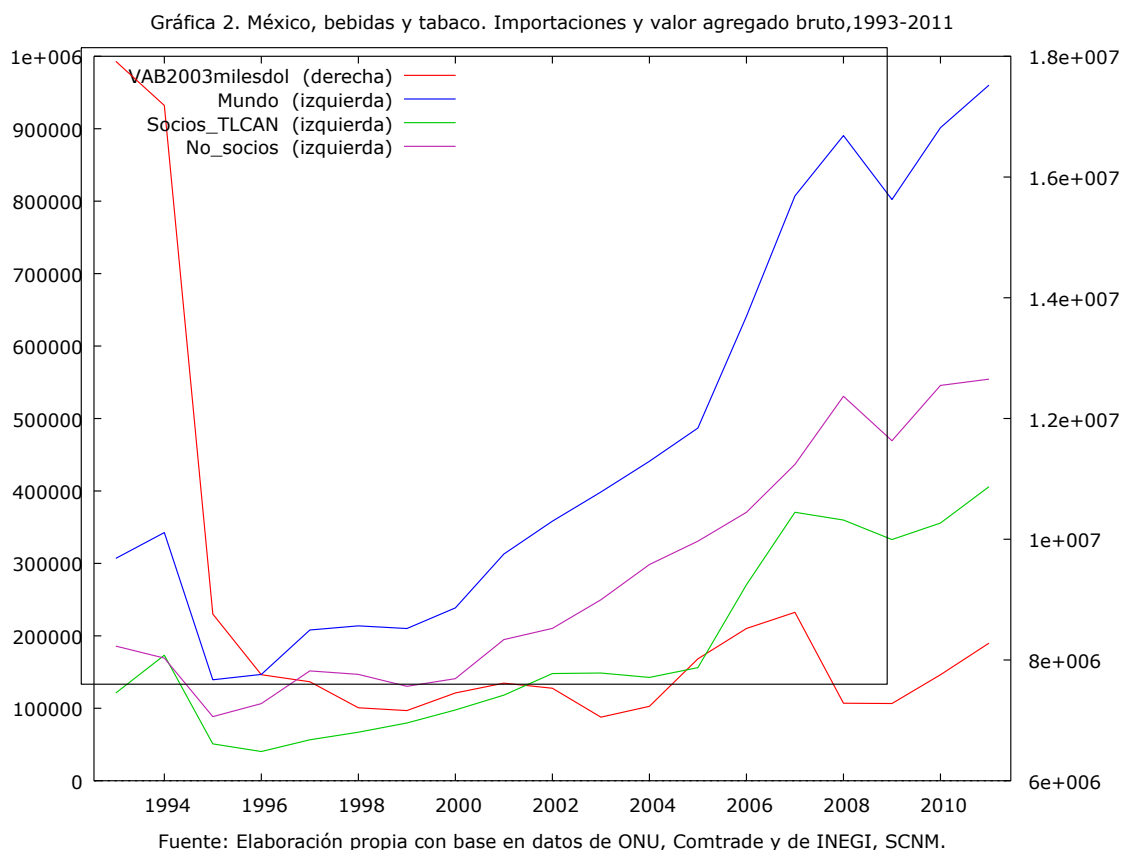
En la gráfica 1 se observa que durante 1994, primer año de vigencia del TLCAN, hubo un aumento de las importaciones desde los socios del TLC acompañado de una caída del valor agregado bruto lo cual indica que hubo creación de comercio. Aunque como resultado de la crisis por la cual atravesó la economía mexicana en 1995, las importaciones disminuyeron, a partir de 1996 y hasta el año 2000 se observa un crecimiento sostenido de dichas importaciones acompañado de una caída en el valor agregado bruto hasta 1996. Después de una ligera recuperación en 1997, el valor agregado bruto de la industria del papel siguió cayendo hasta el año 2002. Así, se puede afirmar que desde 1994 hasta el año 2000 prevaleció la creación de comercio.

En 1996 se observa que mientras aumentan las importaciones procedentes de los socios del TLCAN, disminuyen las procedentes de los no socios, lo que indica

desviación de comercio. En 1998 se observó algo similar pero fueron los dos únicos años donde hubo indicios de desviación de comercio.

En términos generales, se observa un aumento de las importaciones totales acompañado de un aumento de las importaciones de los no-socios del TLC lo que implica que no hay desviación de comercio, lo que indica un efecto positivo sobre el bienestar.

También se observa que el aumento de las importaciones totales va acompañado de un aumento en las importaciones procedentes de los no socios. Así se puede afirmar que la creación de comercio prevalece sobre la desviación de comercio y que por lo tanto el efecto sobre el bienestar es positivo.



Aunque este tipo de análisis pre-post es relativamente fácil, hay varias limitaciones de este método. En primer lugar, el análisis es descriptivo y no cuantifica los efectos

comerciales ni sobre el bienestar. Tener estos efectos cuantificados es un requisito para la combinación de los resultados con los de otros sectores y la realización de un análisis de costo-beneficio de un TLC. En segundo lugar, el análisis supone que los cambios en el comercio y la producción son causados por el TLC, cuando éstas puedan ser afectadas por otros factores como los cambios en la demanda de importaciones, suministro de un sustituto de importación, o los avances tecnológicos. No tomar en cuenta estos factores proporciona una impresión errónea de la forma en que el TLC afecta el comercio y el bienestar.

En otras palabras, suponer que el comercio y la producción se mantendrían en sus niveles pre-TLC en ausencia del TLC y, por lo tanto, que todos los cambios en el comercio y la producción son causados por el TLC, no es realista (Cheong, 2010: 10). En la gráfica 2, se ilustra e caso también benéfico, de los efectos del TLC sobre las importaciones destinadas a la producción de la industria de bebidas y tabaco, ya que, favorecieron a los países miembros del TLCAN.

Comentarios finales

El debate en torno a los efectos del comercio internacional al interior de los países participantes, no es concluyente de manera contundente. Ya que hay casos, en los que, aún ante la presencia de acuerdos de libre comercio, los efectos globales no alcanzan a ser claramente distinguidos.

Se supone, *ceteris paribus* y considerando las explicaciones de Viner, que en algunos casos, se podría comprobar que hay creación del comercio y, por ende aumento del bienestar sobre la población, como se demostró, para el caso de la industria del papel y de bebidas y tabaco. Sin embargo, tendría que ampliarse el análisis e incluir otras industrias y quizá productos, para concluir en torno a los beneficios globales de los acuerdos de libre comercio y su impacto sobre el bienestar.

Obviamente, que ello implicaría introducir una gran cantidad de supuestos y de hacer análisis dinámico del proceso de creación-desviación del comercio e inclusive, no descartar los efectos neutrales del libre comercio, en aquellas industrias dinámicas, que responden a escenarios reales y reaccionan ante los imponderables e incertidumbres de la economía.

Referencias

Cheong, David (2010), "Methods for ex post economic evaluation of free trade agreements", *ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration*, No. 59, Asian Development Bank, Manila.

Cheong, Juyoung and Kar-yiu Wong (2009), *Free Trade Area and Welfare: Is a Bigger Trade Diversion More Detrimental?* <http://www.rcie-cn.org/workshops/1209/papers/cheong-wong.pdf>

Cooper, William H. (2012), "Free Trade Agreements: Impact on U.S. Trade and Implications for U.S. Trade Policy", *CRS Report for Congress*, Congressional Research Service, Washington, D.C.

Fox, James W. (2004), "Regional Trade Agreements: A tool for development?" , *PPC Evaluation Working Paper No.15*, USAID, Arlington, VA.

Plummer, Michael G., David Cheong and Shintaro Hamara (2010), *Methodology for Impact Assesment of Free Trade Agreement*, Asian Development Bank, Manila.

Schiff, Maurice y L. Alan Winters (2004), *Integración Regional y Desarrollo*, Banco Mundial-Alfaomega, Bogotá.

CAPÍTULO VI

Hacia una nueva estrategia política económica

6.1 Introducción

A la luz de los problemas planteados a los países en desarrollo y de las imperfecciones del sistema de mercado mundial, no ha resultado adecuada la propuesta del Consenso de Washington de que con la revitalización de los mercados y las fuerzas del mercado se superaría el antiguo modelo de desarrollo basado en el intervencionismo estatal. En la actualidad, los gobiernos de los países en desarrollo tienen que optar claramente por el tipo de modelo económico en que basarán su estrategia de desarrollo.

Los resultados de la estrategia de política económica basada en el Consenso de Washington indican que se necesitan políticas públicas más proactivas que promuevan la acumulación de capital y el aumento de la productividad no sólo para lograr una inserción internacional exitosa sino sobre todo para propiciar mejoras sostenidas en el ingreso y bienestar de todos los estratos sociales (UNCTAD, 2006:61). Hay que recordar que el fin último de la política económica es lograr que el bienestar de todos y cada uno de los miembros de la sociedad sea hoy igual o mayor que el de ayer pero nunca inferior (Noriega, 2009).

El objetivo de este trabajo es presentar los elementos de una estrategia de política económica que ponga el énfasis ya no en la estabilidad de precios sino en el crecimiento económico sin descuidar el objetivo anterior pero subordinándolo a este último. Se analizarán tanto las políticas de manejo de la demanda como las que pretenden recuperar las condiciones de crecimiento de largo plazo. Interesa determinar cuáles son las causas del lento crecimiento de la economía mexicana. Se intenta responder a las siguientes preguntas

- ¿Por qué cuando la economía estadounidense crece, la mexicana lo hace a un ritmo menor y cuando aquella cae, la mexicana lo hace a un ritmo mayor?
- ¿Se ha dado la convergencia entre México, Canadá y Estados Unidos?

6.2 Las Reformas del Consenso de Washington

A partir de la segunda mitad de la década de los ochenta pero sobre todo en la década de los noventa, los países de América Latina emprendieron profundas reformas económicas en el marco del llamado Consenso de Washington. El ámbito de acción del Estado se vio disminuido, a través de la desregulación, las privatizaciones masivas y el repliegue de la inversión y del gasto público, para dar más espacio a la actuación de los agentes privados (Ffrench-Davis, 2005:13).

Las reformas basadas en el Consenso de Washington fueron planteadas con el fin de mejorar el entorno para las actividades productivas y lograr un crecimiento sostenible más elevado del PIB (Ffrench-Davis, 2005:13).

1 Elementos básicos de la estrategia neoliberal.

De acuerdo con la UNCTAD (2003:183), las reformas de las políticas económicas efectuadas en América Latina a finales de la década de los ochenta tenían dos objetivos fundamentales:

- i) eliminar las perturbaciones causadas por la intervención estatal y potenciar el papel de los mercados en la actividad económica;
- ii) recuperar el acceso a los mercados de capitales internacionales con el fin de refinanciar la deuda pendiente y obtener recursos adicionales para financiar el crecimiento.

Para lograr lo anterior se requerían reformas de las políticas económicas dirigidas a garantizar la disciplina monetaria y fiscal, eliminar la inflación, liberalizar los mercados,

eliminar los subsidios al sector industrial y las restricciones al comercio internacional y a los flujos de capital, privatizar empresas estatales y crear y fomentar mercados financieros. Se esperaba que estas reformas eliminarían los principales obstáculos a la acumulación y el crecimiento rápidos, y especialmente las limitaciones impuestas por la balanza de pagos y el ahorro (UNCTAD, 2003:183).

En el debate sobre la asignación sostenible de los instrumentos de política macroeconómica en los países desarrollados y en desarrollo prevaleció durante algún tiempo la idea de que la condición más importante para un crecimiento satisfactorio era estabilizar a toda costa el nivel de precios. Bajo el título "políticas macroeconómicas sólidas" halló amplia aceptación el enfoque monetarista ortodoxo que requería medidas para evitar la aceleración inflacionaria durante los ciclos y tras las crisis, con la política monetaria como barrera de seguridad de cualquier combinación de política estructural y fiscal. En esta asignación el papel de la política fiscal estaba limitado a ayudar a la política monetaria manteniendo bajos los déficits presupuestales y reduciendo al mínimo la intervención estatal.

6.2 Los resultados de las reformas

Los resultados de las reformas del Consenso de Washington han sido una mezcla de éxitos y fracasos. Entre los éxitos cabe destacar la erradicación de la hiperinflación, la vigencia de presupuestos públicos más equilibrados, el aumento de la participación de las exportaciones con relación al PIB; la disminución del campo de acción de la burocracia y la disminución del número de decisiones microeconómicas que son adoptadas centralmente. No obstante, el balance neto en términos de crecimiento, empleo y reducción de la pobreza ha sido muy deficiente (Ffrench-Davis, 2005:14).

Así, mientras que la inflación disminuyó considerablemente, la inversión y el crecimiento permanecieron débiles, con los consecuentes efectos sobre el empleo. Las fallas de las reformas se debieron en parte al hecho de que fueron iniciadas en

su mayoría durante un periodo de crisis, cuando en un contexto de lenta expansión global, las políticas fiscal y monetaria fueron diseñadas para disminuir la inflación y no se pensó en una estrategia expansiva de política monetaria y fiscal para estabilizar la demanda doméstica y el empleo. Hubo recortes considerables en la inversión pública en infraestructura productiva y en la provisión de servicios sociales, a contrapelo de una de las recomendaciones del Consenso que señalaba la reasignación del gasto público desde los subsidios hacia la inversión en infraestructura y el gasto en educación y salud (Williamson, 1999).

Al contrario de las expectativas que la disminución del déficit público induciría una mayor inversión privada y que una menor intervención del Estado en la economía desataría una oleada de iniciativas del sector privado, la inversión privada permaneció deprimida. En muchos casos se interrumpió el proceso de acumulación de capital y en algunos la inversión neta se volvió negativa (UNCTAD, 2010: 142).

6.3 La evidencia

Enseguida se hará una rápida revisión de cuál ha sido el comportamiento de las principales variables macroeconómicas de México, ubicándolas en un contexto más general, tanto en relación con sus socios del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) como con otros países de grado similar de desarrollo.

En el cuadro 1 se presentan las tasas de crecimiento económico del mundo, de distintas categorías de países y de algunas economías para el periodo 1970-2012. Se observa en dicho cuadro que en el periodo 1970-1980 la economía mexicana creció por arriba del crecimiento de la economía mundial y de las economías en desarrollo de América y de Asia, su crecimiento sólo fue inferior al de Asia Oriental en su conjunto, Brasil y Corea. Asimismo, en este período la economía mexicana creció más aceleradamente que la estadounidense ya que mientras la tasa de crecimiento promedio de la economía estadounidense fue de 3.32%, la de la economía mexicana fue de 6.37%. En contraste, durante la llamada década perdida

(1980-89), la mexicana fue la economía de más bajo crecimiento, creciendo incluso por abajo del promedio de las economías de América Latina y el Caribe.

En el período 1990-2000 la economía mexicana creció a un ritmo ligeramente superior al de la economía mundial ya que mientras México lo hizo a una tasa media de crecimiento anual de 3.06%, el mundo lo hizo a una tasa media anual de 2.82%. También en este período, la economía mexicana creció más rápidamente que la brasileña. Vale destacar que la economía estadounidense creció a una tasa media anual de 3.61%, por encima de la tasa correspondiente al conjunto de los países desarrollados, los cuales crecieron a una tasa media anual de 2.61%.

Se puede pensar, entonces, que el aceptable crecimiento de la economía mexicana en dicho periodo se debió al dinamismo de la economía estadounidense. No obstante, hay que matizar el optimismo respecto del adecuado desempeño de la economía mexicana ya que si bien es cierto que creció a una tasa superior a la que lo hizo la economía mundial, estuvo muy por debajo de la tasa de crecimiento que obtuvieron las economías en desarrollo de Asia en dicho periodo que fue de 6.24 por ciento anual, el doble del crecimiento obtenido por la economía mexicana. Por su parte, Asia oriental creció a una tasa media anual de 8.13 por ciento.

Si se revisa el período 1995-2000, el panorama es ligeramente más optimista. Así, se observa en el mencionado cuadro 1 que la economía mexicana creció a una tasa promedio anual de 5.37%, mientras que la tasa media anual a la que creció el mundo fue de 3.35%, mientras que las economías en desarrollo crecieron a una tasa media anual 4.3%, en tanto que las economías en desarrollo de América lo hicieron a una tasa media anual de 3.10%. La economía brasileña tuvo un magro crecimiento del 1.75% medio anual. Es el único lapso en el que la economía mexicana creció más que la coreana. Hay que mencionar, además que la economía mexicana creció a una tasa mayor a la que lo hizo la estadounidense.

El panorama cambia para el periodo 2000-2005. Así, México creció sistemáticamente a un ritmo más lento que el ritmo al que lo hizo la economía mundial y las economías en desarrollo de América. Cabe destacar que la mexicana fue, al igual que en la llamada década perdida, la economía de menor crecimiento de las enlistadas en el cuadro 1, con lo que para la economía mexicana este período puede ser denominado la media década perdida.

Durante 2005-2012, la tasa de crecimiento medio anual de la economía mexicana fue de 1.73%, inferior a la obtenida en el período 2000-2005, sólo superior a la obtenida tanto por Estados Unidos como por el conjunto de las economías desarrolladas, pero inferior a la tasa de crecimiento de la economía mundial. Si se consideran los datos para 2008-2012, el panorama es menos pesimista ya que en este lapso la economía mexicana no sólo crece a un ritmo superior al de la estadounidense sino que su tasa de crecimiento es también mayor a la del conjunto de los países desarrollados y a la del mundo pero inferior al resto de las economías listadas en el cuadro 1.

Es evidente que de 2000 en adelante el crecimiento de la economía ha sido decepcionante, por decirlo de una manera suave. Se requiere, entonces, cambiar de énfasis y pasar de la estabilidad de precios como objetivo prioritario a la generación de empleo y el crecimiento económico como preocupación fundamental de la estrategia económica.

Cuadro 1. Tasas de crecimiento del PIB real por regiones y países seleccionados								
	1970-80	1980-89	1990-2000	1995-2000	2000-05	2000-10	2005-12	2008-12
Mundo	3.80	3.26	2.82	3.35	2.89	2.77	2.03	2.03
Economías en desarrollo	5.80	3.53	4.89	4.30	5.39	6.07	5.75	5.50
Economías desarrolladas	3.38	3.20	2.61	3.14	2.06	1.61	0.61	0.65
Economías en desarrollo: América	5.97	1.76	3.12	3.10	2.66	3.64	3.48	3.21
Economías en desarrollo: Asia	6.18	5.34	6.24	5.03	6.57	7.13	6.74	6.54
Asia Oriental	7.80	9.66	8.13	6.45	7.50	8.30	8.04	7.52
Brasil	8.26	3.08	2.78	1.75	2.83	3.73	3.83	3.15
China	5.90	10.83	10.65	8.51	9.76	10.83	10.34	9.25
India	3.33	5.65	5.98	5.82	6.96	7.80	7.43	7.35
Corea, Republica de	9.82	10.14	6.21	4.39	4.53	4.10	3.43	3.43
Mexico	6.37	0.79	3.06	5.37	1.92	2.14	1.73	2.26
Estados Unidos	3.32	3.66	3.61	4.42	2.45	1.73	0.67	1.04
Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD. http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=109								

Cuadro 2. Tasas de crecimiento del PIB per capita por regiones y países seleccionados.											
	80-89	92-00	00-10	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Países en desarrollo de América	-0.9	1.4	2.7	4.6	3.3	4.3	4.6	2.7	-3.3	4.8	3.1
América del Sur	0.1	1.3	3	5.4	3.7	4.2	5.4	4.2	-1.5	5.3	3.4
Brasil	0.9	1.3	2.6	4.4	2	2.8	4.6	4.2	-1.5	6.6	1.8
Asia Oriental	8	6.6	7.7	7.5	8	8.4	9.5	6.4	5.4	9	5.5
China	9.2	8.9	10.2	9.4	10.7	10.9	12.3	9	8.7	9.9	6.9
India	3.3	4.4	6.4	6.6	7.7	8	7.5	3.4	7.6	7.3	5.4
Estados Unidos	2.7	2.8	0.8	2.6	2.1	1.8	1	-1.2	-4.4	2.1	0.9
México	-1.2	1.5	0.9	2.9	2	3.7	2.2	-0.1	-7.5	4.5	2.7
Fuente: Elaboración propia con base en UNCTAD, Handbook of Statistics 2012.											
Los datos para 2011 son estimaciones.											

Mucho se ha dicho que la razón fundamental del precario desempeño de la economía mexicana ha sido la estrecha relación con la economía estadounidense, a continuación se aborda con algún detalle este tema.

El cuadro 3 muestra las tasas de crecimiento medio anual (TCMA) de Canadá, México y Estados Unidos para dos períodos 1970-93 y 1994-2008. Este último período arranca con la puesta en marcha del TLCAN. Así, se observa que la tasa de crecimiento medio anual de la economía mexicana en 1970-1993 fue de 4.06%, la más alta de las tres economías en dicho período, mientras que fue de 2.7% en el

periodo 1994-2008, la más baja de las tres economías del TLCAN. En una lectura apresurada podría afirmarse que el TLCAN no sólo no ha propiciado la convergencia sino que ha hecho más lento el crecimiento económico no sólo de México sino también de sus socios en el TLCAN. Sin embargo, hay que tomar en cuenta otros elementos como el contexto internacional de menor crecimiento para el último período y una estrategia diferente de política económica para el caso de México donde se privilegia la mayor integración en la economía mundial y una menor participación del Estado en la economía.

En síntesis, la brecha económica histórica entre los Estados Unidos y México no se ha reducido en términos porcentuales después de más de quince años de libre comercio, y los incentivos para migrar son probablemente mayores que antes ya que la brecha del ingreso en términos absolutos es ahora mayor que antes de la puesta en marcha del TLCAN (Blecker & Esquivel, 2010:6).

Cuadro 3. Canadá, México y Los Estados Unidos.							
Tasas de Crecimiento del PIB a precios de 2005. 1970-2012. (%)							
	1970-93	1994-08	2009-12	1994-12	2010	2011	2012
Canadá	3.02	2.98	2.49	2.58	3.21	2.46	1.8
México	4.06	2.8	4.38	2.57	5.32	3.91	3.9
EEUU	3.08	2.88	2.1	2.41	2.36	1.78	2.18

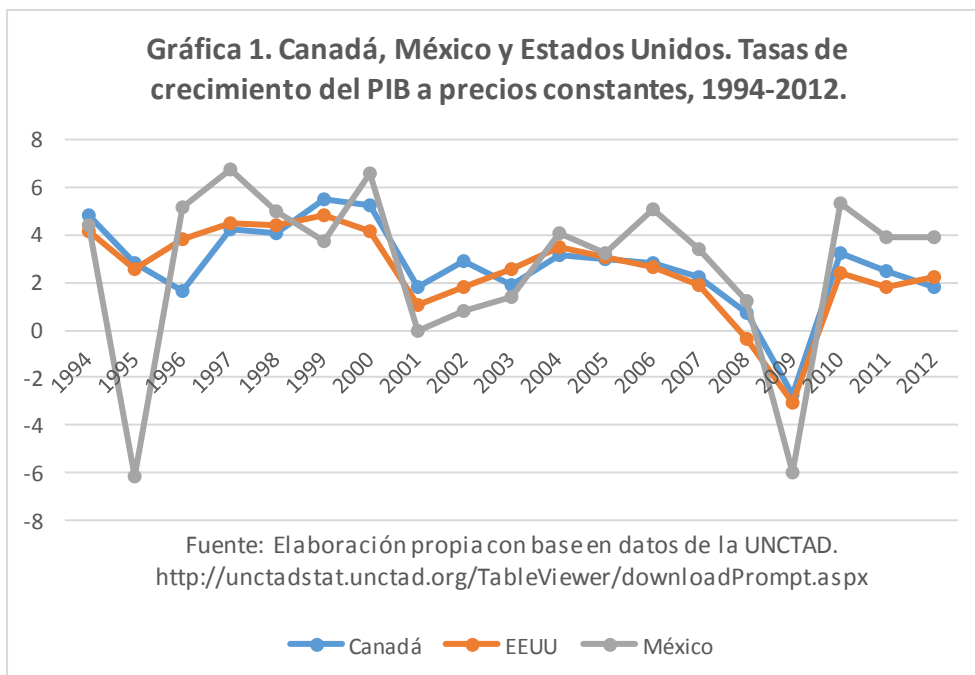
Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD.
<http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/downloadPrompt.aspx>

Adicionalmente, y como ya se mencionó, México ha experimentado uno de los ritmos más bajos de crecimiento en América Latina. Hay que considerar también que países con políticas comerciales y de desarrollo menos ortodoxas, tales como la India, Brasil y China han obtenido tasa de crecimiento mucho más altas en las dos últimas décadas. A diferencia del énfasis puesto por México en materia de reducción del déficit fiscal, los países de alto dinamismo económico, como los ya mencionados, adoptaron políticas a favor del crecimiento y la inversión pública tuvo un papel fundamental para maximizar el estímulo de las exportaciones crecientes sobre el crecimiento (Zepeda (et.al), 2009:5).

La gráfica 1 muestra las tasas de crecimiento del PIB a precios constantes de Canadá, México y Estados Unidos. Se observa una creciente correlación del ciclo económico de Estados Unidos, Canadá y México, aunque la economía mexicana experimenta mayores fluctuaciones que las dos primeras, es claro que México se benefició del auge estadounidense de la última parte de la década de los noventa pero también padeció los efectos menos favorables del lento crecimiento estadounidense de los primeros años del presente siglo. Es de resaltar que si bien ésta creciente sincronización del crecimiento económico de las economías del TLCAN le permitió a México una recuperación muy rápida de las crisis de 1994-95, también propició la gran caída de 2009, cuando México fue el país del hemisferio occidental con el mayor retroceso en el PIB.

En la misma gráfica también se observa que el desempeño del PIB de Canadá y de Estados Unidos tiene una mayor sincronía que el de México y Estados Unidos, aunque en ambos casos sea alta. Esto queda ratificado por los respectivos coeficientes de correlación. Así, el coeficiente de correlación del PIB de México y el de Estados Unidos es de 0.9834 mientras que el de Canadá- Estados Unidos es 0.9963, también el coeficiente de correlación del PIB de México y Canadá es alto y ligeramente superior al de México-EEUU, 0.9891⁴.

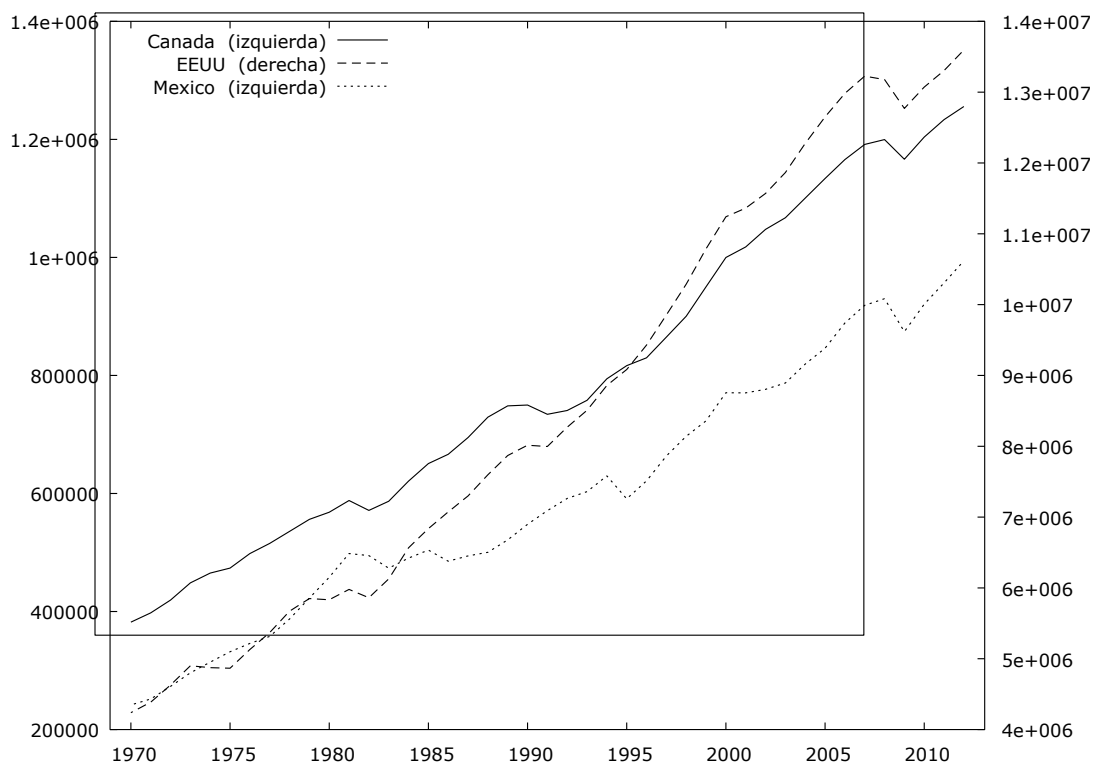
4 Calculados a partir de datos de la UNCTAD.
<http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/downloadPrompt.aspx>



En la gráfica 2 se observa que el país que menos ha crecido es México. De esa misma gráfica se puede inferir que en el presente siglo no sólo no ha habido convergencia sino lo que se ha observado ha sido una mayor divergencia. Si la economía mexicana está tan integrada a la estadounidense, ¿por qué cuando ésta crece la economía mexicana lo hace a un ritmo menor y cuando la estadounidense cae la economía mexicana lo hace a un ritmo mayor?

Una primera respuesta, y muy simplista, podría ser la gran integración de la economía mexicana a la estadounidense, específicamente el hecho de que un gran porcentaje de las exportaciones mexicanas se dirigen al mercado estadounidense.

Gráfica 2. PIB de los países del TLCAN a precios de 2005



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD.

6.4 Elementos de una nueva estrategia de política económica.

Los casos exitosos de reformas económicas, todos los cuales se dieron en Asia, nunca se adhirieron estrictamente a los principios de “política macroeconómica sólida” como recomendaba el Consenso de Washington. En casi todos estos países el desarrollo del sector privado y los procesos dinámicos de crecimiento fueron apoyados por políticas macroeconómicas amigables con la inversión, un amplio arreglo de instrumentos fiscales y regulatorios en apoyo de la acumulación de capital y el escalamiento tecnológico, instituciones efectivas para la coordinación del sector público con el privado, así como políticas redistributivas y una inversión en educación considerable. La política fiscal fue usada pragmáticamente para estimular la demanda siempre que las fluctuaciones cíclicas así lo requirieran (UNCTAD, 2010:145).

La estabilización de precios también ha sido una meta fundamental en los casos en que la convergencia económica se ha visto coronada por el éxito. Sin embargo, este objetivo se persiguió no sólo mediante instrumentos de política monetaria, tales como la tasa de interés, sino también con instrumentos heterodoxos, no monetarios, como la política de ingresos o la intervención directa en los mercados, tanto de bienes como de trabajo. La política de tasas de interés bajas ha sido un factor clave que ha contribuido a la dinámica de inversión en capital fijo, el crecimiento y la convergencia (UNCTAD, 2010).

La política monetaria y fiscal estaba al servicio de un crecimiento rápido y de una inversión elevada. Los instrumentos preferidos eran unas tasas de interés bajas y, al menos desde la crisis financiera asiática, un tipo de cambio ligeramente subvaluado. La política fiscal también se utilizó de modo pragmático para estimular la demanda cada vez que fue necesario en razón de fenómenos cíclicos. Los resultados presupuestales no se consideraban en sí mismos un objetivo directo de la política, sino que se aceptaban como resultado de un proceso de crecimiento impulsado por la inversión.

Estas políticas parten del principio de que la inversión no depende del ahorro disponible al comienzo. Por consiguiente, la política económica ha de centrarse en aumentar la inversión y el ahorro, lo que en última instancia creará el ahorro necesario para lograr el equilibrio macroeconómico. Este enfoque requiere una política monetaria que rompa con las normas ortodoxas, ya que ofrece posibilidades de financiamiento a empresas que aún no existen. Como ya observó Schumpeter, es potencialmente inflacionaria pero no genera realmente inflación en la medida en que la liquidez recién creada financie empresas pioneras, inversión real y el crecimiento del producto y no el consumo a un determinado nivel de ingresos.

Existe, entonces, una estrecha relación entre la convergencia económica y el cambio estructural paulatino, por un lado, y el sistema monetario de un país, por el otro. El rápido desarrollo económico iniciado e impulsado por empresas pioneras en los

mercados de bienes sólo es posible si la política monetaria financia por anticipado este proceso de acumulación de capital.

El factor decisivo de la convergencia es la acumulación nacional de capital gracias a la inversión, el consumo y la creación de ingresos reales cada vez mayores para todos los grupos de la sociedad. Si se entiende el ahorro como el resultado del crecimiento, y no su condición previa, la entrada de capital extranjero no siempre será una condición necesaria para lograr la convergencia. Sin embargo, los países en desarrollo tienen que poder determinar condiciones monetarias a largo plazo que propicien el crecimiento y la inversión. La liberalización prematura de la cuenta de capital puede ser un gran inconveniente para un buen funcionamiento del nexo beneficios-inversión y para avanzar hacia la convergencia (UNCTAD, 2006:150).

Es importante que los países en desarrollo utilicen los instrumentos a su disposición para la gestión macroeconómica a corto plazo. Incidir demasiado en los problemas estructurales y en la "solidez" macroeconómica, como se preconizó en el programa de reforma del Consenso de Washington, llevó a descuidar las medidas destinadas a fomentar la actividad empresarial y la inversión a corto plazo. El ejemplo de las economías de mercado emergentes que han prosperado, incluida China con su programa de reforma estructural en gran medida incompleto, también demuestra que una gestión macroeconómica eficiente puede compensar muchos inconvenientes del funcionamiento de los mercados y subsanar las deficiencias estructurales (UNCTAD, 2006:152).

La globalización implica una mayor interdependencia de las economías lo que ocasiona que las economías nacionales estén más expuestas a los vaivenes de la economía mundial lo que significa una mayor necesidad de las acciones de política económica para hacer frente a esta inestabilidad. Por otro lado, esta mayor necesidad de intervención viene acompañada por una menor capacidad para intervenir.

Se puede afirmar, entonces que en la actual fase de la globalización persiste una paradoja fundamental: al mismo tiempo que se acrecientan las dislocaciones sociales originadas por una competencia internacional más dura, se debilita la capacidad, e incluso la voluntad, de los gobiernos para adoptar tales medidas de compensación o de mejora. La globalización viene acompañada de una tendencia a reducir en todos los ámbitos el papel del Estado, lo cual se pone de manifiesto en los recortes del gasto público, la disminución de los impuestos, un menor apoyo político a las medidas redistributivas y una liberalización generalizada de los mercados, entre ellos el de trabajo.

Sin embargo, en un momento de desigualdades crecientes, y ante la necesidad cada vez mayor de compensar a quienes resultan perjudicados por la globalización, hace falta más que nunca ayudar a los trabajadores expulsados de su empleo a readaptarse profesionalmente y reincorporarse a la vida laboral, a la vez que se prosigue la lucha contra la pobreza. Es también más necesario que antes promulgar normas laborales destinadas expresamente a proteger a los sectores más indefensos del mercado de trabajo.

Así pues, es necesario encontrar la manera de resolver esta paradoja. Una posibilidad sería idear medidas capaces de alcanzar los objetivos sociales, pero que resultaran más económicas y más compatibles con los incentivos. Por ejemplo, convendría evitar toda reglamentación del mercado de trabajo que cause distorsiones y procurar que los programas de activación del mercado de trabajo sean más económicos. Si esto pudiera llevarse a cabo, se obtendrá el doble fruto de que los programas de redistribución sean fiscalmente más viables y políticamente más aceptables.

La globalización no implica una menor necesidad de la política económica sino un replanteamiento de la misma ya que los instrumentos de los que se puede hacer uso disminuyen y por lo tanto disminuye el margen de maniobra de la política económica. Esta disminución exige una actuación coordinada entre países, que permita no sólo

avanzar en la reducción de la inflación y del déficit público, sino que facilite alcanzar acuerdos internacionales que propicien una mejora en el nivel de empleo, a través de actuaciones conjuntas de política económica coyuntural y estructural.

Para concluir, cabe recordar que: “Dado que el Estado benefactor mitiga los conflictos al reducir las desigualdades en materia de riqueza y de riesgo generadas por el mercado, sus consecuencias para los negocios pueden ser benéficas en lugar de nocivas. El gasto público puede estimular la inversión por dos vías: aumentando la productividad a través de la mejora del capital físico y humano, y preservando la estabilidad mediante un sostén permanente de la apertura del mercado”. (Garrett: 1999, 895)

6.5 Comentarios finales

Los resultados de los países que, como México, han seguido al pie de la letra las recomendaciones del Consenso de Washington han sido una mezcla de éxitos y fracasos. Entre los éxitos cabe mencionar el control de la inflación, mientras que en los fracasos resalta el crecimiento económico más lento que el de los países que no siguieron las prescripciones de Washington que no siempre practica lo que predica.

La experiencia de las reformas basadas en el Consenso de Washington ha puesto en evidencia que no basta con una asignación de recursos basada exclusivamente en el mecanismo del mercado para lograr una mayor acumulación de capital, el mejoramiento de la productividad y del empleo. Las estrategias exitosas de crecimiento económico, convergencia y el mejoramiento sostenido del bienestar para todos los grupos de la población, que debería ser en última instancia el principal objetivo de la política económica, requiere mucho más que la integración a la economía mundial con base en la ventaja comparativa determinada estáticamente.

Referencias

Blecker, R. A. & Esquivel, G. (2010), *NAFTA, Trade, and Development*, Working Paper, USMEX WP 10-03, San Diego: UC San Diego.

Ffrench-Davis, R. (2005). *Reformas para América Latina Después del Fundamentalismo Neoliberal*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.

Garrett, Geoffrey (1999). Mercados globales y política nacional: ¿colisión inevitable o círculo virtuoso? *Desarrollo Económico*, 38 (152), 883-924.

Noriega, Fernando (2009). Los Fundamentos Analíticos de la Política Económica. En Martínez, T. y Rodríguez, F. (Eds.), *Ensayos de Política Económica en México* (pp. 33-52). México, D.F.: Eón Sociales.

Williamson, John (1999). Lo que Washington quiere decir cuando se refiere a reformas de las políticas económicas. En Guitián, M. y Muns, J. (eds.), *La Cultura de la Estabilidad y el Consenso de Washington* (pp. 67-86). Barcelona: La Caixa.

UNCTAD (2003), *Informe Sobre el Comercio y el Desarrollo 2003. La Acumulación de Capital, el Crecimiento Económico y el Cambio Estructural*, New York: Naciones Unidas.

UNCTAD (2006), *Informe Sobre el Comercio y el Desarrollo 2006. Alianza Mundial y Políticas Nacionales para el Desarrollo*, New York: Naciones Unidas.

UNCTAD (2010), *Informe Sobre el Comercio y el Desarrollo 2010. Empleo, Globalización y Desarrollo*, New York: Naciones Unidas.

Zepeda, E., Wise, T. & Gallagher, K. (2009). *Replanteando la Política Comercial para el Desarrollo: Las lecciones de México bajo el TLCAN*, Policy Outlook, Washington: Carnegie Endowment for International Peace.

CAPÍTULO VII

Problemas estructurales en las relaciones México con Corea del Sur, Singapur y Japón

7.1 Introducción

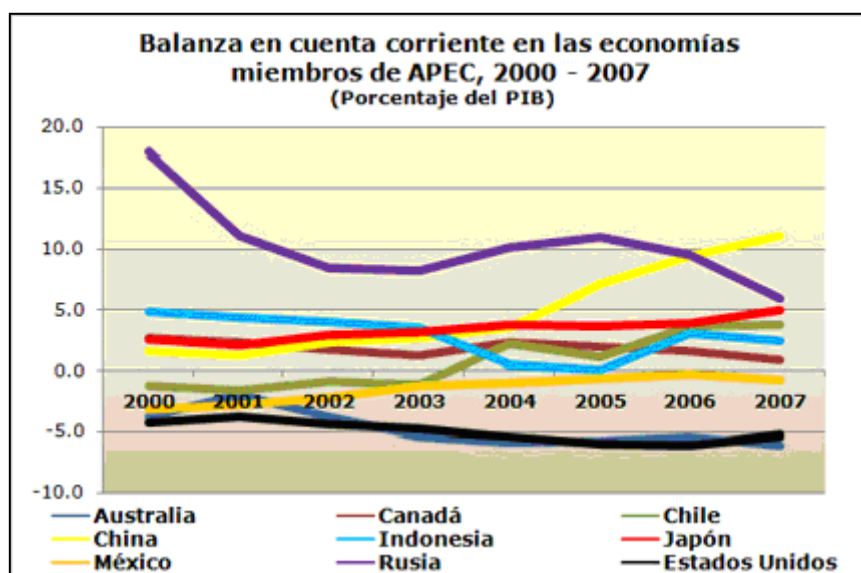
La diversificación económica y comercial de México puede verse a través de dos momentos en el tiempo: antes y a partir de la década de 1990. Antes de la década de 1990 es una diversificación incipiente, de hecho no es sino hasta 1961 formaliza un acuerdo al adherirse a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) junto con Argentina, Chile, Perú, Brasil, Uruguay, Bolivia, Colombia, Ecuador, Paraguay y Venezuela; este acuerdo comercial expira en 1980 al transformarse en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

La segunda etapa, a partir de la década de 1990 es una etapa de gran dinamismo en cuanto a acuerdos y tratados comerciales: en 1991 México firma el Acuerdo de Complementación Económica con Chile, que establece un arancel cero a partir de 1996; para 1992 México firma el Tratado de Libre Comercio de América del Norte con Estados Unidos y Canadá; en 1994 firma el acuerdo del grupo de los Tres con Venezuela y Colombia; y en ese mismo año firma con Costa Rica un acuerdo de libre comercio mismo que entraría en vigor en 1995. En cuanto a la región del Pacífico, en Mayo de 1989, México ingresa al Pacific Basin Economic Council (PBEC), en mayo de 1991 se incorporó al Pacific Economic Cooperation Council (PECC) y en noviembre de 1993 a Asia Pacific Economic Cooperation (APEC).

Después de casi un decenio que México ingresó a estos organismos los resultados no son del todo favorables en términos de intercambio comercial ya que el comercio parece estar concentrado en las grandes empresas oligopólicas, y en términos generales, el déficit es crónico, según el Observatorio Iberoamericano de Asia-

Pacífico (2011) simplemente en 2010 “según los registros del banco central, el déficit comercial de México con los países asiáticos absorbió 89.3 por ciento del superávit del intercambio comercial alcanzado por los otros dos países que forman parte del TLCAN” (Ver gráfico 1). Por otra parte, mientras que el comercio de México hacia Estados Unidos promedia en la última década 85%; el comercio hacia Japón, China y los Dragones Asiáticos promedia en el mismo período un 1.75%⁵.

Gráfico 1



Fuente: <http://www.zafranet.com/2008/12/informe-semanal-zafranet-24/>

Por otra parte, según Globedia (2010) el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) ha acordado “dar pasos concretos para establecer una zona de libre comercio regional y llamó a retirar las medidas proteccionistas adoptadas durante la crisis financiera de 2008. ‘Hemos acordado que ha llegado la hora de que la APEC convierta su aspiración de lograr la Área de Libre Comercio Asia-Pacífico (FTAAP) en una visión concreta’, destacaron los líderes de las 21 economías al concluir la cumbre de dos días en la ciudad japonesa de Yokohama. ‘Pedimos a la APEC dar pasos concretos hacia el establecimiento de una FTAAP que sirva como importante

⁵ Cálculos propios con datos de la Secretaría de Economía, http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_Estadisticas_de_Comercio_Internacional, consultado el 15 de Mayo de 2011

instrumento para impulsar la agenda de la integración económica regional del foro, señaló la declaración final de la cita, difundida por la agencia japonesa de noticias Kyodo”

En vista de estos resultados, y teniendo como marco de referencia tanto los compromisos adquiridos por México de liberalizar su comercio con la región hacia el 2020, como sus intenciones de integrarse más decididamente a la misma vía acuerdos comerciales, es menester reparar en aquellas dificultades que han entrañado esta relación, así como las alternativas que tiene ante todo ello.

7.2 La expectativa de México

Hace diez años ya, en 2001, cuando México ocupó la Presidencia de APEC, quedaron establecidas aquellas expectativas que tiene de su relación con el este de Asia. Durante la ceremonia de instalación del Comité Organizador del Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico 2002 (APEC-2002), por parte del entonces Presidente de la República, se esbozaron estos objetivos que pueden englobarse en “promover mayor cooperación económica y técnica”:

- Políticas que apoyen a las microempresas y medianas empresas.
- Promoción del desarrollo de los recursos humanos, impulsando el intercambio en ciencia y tecnología industrial.
- Mejoramiento de la infraestructura en materia de transporte y en turismo.
- Establecimiento de políticas que faciliten el comercio y la inversión, a través de regulaciones adecuadas y de mejores procedimientos aduaneros.

En la práctica, en el discurso oficial, las debilidades de la relación entre México y el este de Asia suelen citarse como una serie de oportunidades a desarrollar, solo que antes de desarrollarlas sería bueno preguntarse la problemática estructural que puede estar detrás de esos indicadores.

7.3 Problemática estructural

En su trabajo “México y sus Relaciones Comerciales con Asia. Una reflexión sobre sus dificultades estructurales”, el Dr. Héctor Cuadra enumera una serie de dificultades estructurales que antes de hacer pensar en una integración llevan a reflexionar en una “participación efectiva en los acuerdos de complementación y en otros arreglos multinacionales destinados a iniciar o expandir actividades productivas zonales, de los países de mercado insuficiente”:

- **Contigüidad geográfica.** El primer punto se refiere a la contigüidad geográfica y que incluye la distancia geográfica y distancia económica, esta última determinable por el costo del transporte: “...la asociación de México con los países asiáticos de APEC no llena esos requisitos por la enorme distancia que nos separa principalmente de los países asiáticos de la APEC”.
- **Equivalencia económica.** Una economía de equilibrio engloba a economías de tamaño económico equivalente: “...este presupuesto no se realiza por la enorme disparidad de las economías participantes”. Después de todo una “integración económica regional no crea equilibrio, requiere de él para el mejor logro de sus fines: el desarrollo económico armonioso de una zona”.
- **Homogeneidad en desarrollo.** Una economía de equilibrio regional es un esquema de integración que trata de reunir a países del mismo nivel de desarrollo, más o menos, “...de tal manera que la distribución equitativa de los beneficios que la integración produce no se vea obstaculizada por la disparidad manifiesta de niveles”: aquí tampoco existe una equivalencia de tamaño económico en las economías de la región.
- **Homogeneidad política-social-cultural.** La membresía de APEC, a diferencia de la de otras regiones geoeconómicas, es muy variada y nada homogénea, en cuanto a economía hay países plenamente desarrollados

como Estados Unidos y Japón, otros en una etapa industrial creciente (como China, Hong Kong, Taiwán y Singapur), unos más clasificados como economías emergentes (como México y Nueva Zelanda) y otros en vías de desarrollo (como Filipinas e Indonesia). En cuanto a política están los sistemas “democráticamente autoritarios” (como China), hasta los democráticamente liberales (como Estados Unidos), así como las democracias sui generis (como Japón) o las monarquías (como Brunei Durassalam). En el aspecto cultural, los actores APEC del sureste de Asia comparten una historia común, aunque con características particulares, pero la variedad se incrementa al incorporarse actores como los países de América, Australia o las islas del Pacífico.

7.4 Alternativas de integración - cooperación.

La problemática estructural generada por la discontinuidad geográfica, la disparidad económica, la heterogeneidad en desarrollo y la diversidad política-social-cultural plantean la dificultad de una subsecuente integración comercial regional y en cierta forma explica cómo es que después de casi un decenio que México ingresó a los organismos de Asia Pacífico los resultados no son del todo favorables en términos de intercambio comercial, además apunta más bien a la creación de acuerdos de complementación y en otros arreglos multinacionales. Dichos acuerdos lo que buscarían sería lo que el Dr. Héctor Cuadra llama coproducción internacional⁶.

Para poder establecer acuerdos multilaterales en los cuales la coproducción internacional sea el eje rector de los mismos, se establece como una característica *sine qua non*, la creación en México, de grupos de trabajo interdisciplinario (gobierno,

⁶ La coproducción internacional es una asociación, en una misma “aventura” productora, de centros de decisión privados y públicos que dependen de varios países. Producir en común es, pues, poner en común proyectos, preferencias, medios de acción, al nivel de la industria y al nivel de las ventas. Es por tanto, buscar más allá del equilibrio del mercado y de las compensaciones de desequilibrio, una verdadera federación de los centros de decisión (Cuadra, Hector, (s/f), Mexico y sus Relaciones Comerciales con Asia. Una Reflexión sobre sus Dificultades Estructurales <http://www.bibliojuridica.org/libros/2/749/21.pdf>, p. 178, consultado el 30 de Mayo de 2011)

empresas, sector educativo) a efecto de comenzar a establecer medidas de acción para enfrentar las perspectivas de integración comercial, dichas medidas tendrían que abarcar (1) el establecer alianzas de negocios entre empresas nacionales y del este asiático (sobre todo Japón, China y los “dragones”), (2) efectuar viajes de negocio e interacción al este de Asia para efecto de generar oportunidades de negocios, (3) participar en ferias en la región APEC (sobre todo la parte asiática), y (4) estar en coordinación interdisciplinaria con organismos como APEC, PECC, PBEC.

7.5 Perspectivas de integración – cooperación para México.

La participación de México en la región Asia Pacífico se ve impelida sobre todo por tres eventos: el primero tiene que ver con el ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio a partir del 1° de Enero de 2002⁷ que le genera una gran competencia en el ámbito internacional; el segundo tiene que ver con la liberalización comercial de las economías desarrolladas de la región a partir de 2010 lo cual implicaría una disminución a los beneficios de tener un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos; y por último, la perspectiva de la apertura y liberalización comercial para México a partir del año 2020.

Tomando en cuenta tanto los problemas estructurales en la relación México-Este de Asia, así como las alternativas dadas respecto de la creación de acuerdos de complementación y en otros arreglos multinacionales, puede hacerse un análisis de la potencialidad de este tipo de acuerdos comerciales.

⁷ Para tener una idea del grado de solidez de la economía china y la visión que de ella tienen sus líderes, sólo es cuestión de ver los compromisos adquiridos por China en su ingreso a la OMC: (1) el no dar un trato discriminatorio a ninguno de los miembros de la OMC; (2) el eliminar la práctica de manejar un precio para el comercio nacional y otro para el internacional; (3) no utilizar el control de precios con fines proteccionistas; (4) implementar los acuerdos de la OMC de forma efectiva y uniforme; (5) en el plazo de tres años las empresas chinas podrán exportar e importar cualesquier producto con limitadas excepciones; y (6) el compromiso de no mantener o introducir ningún tipo de subsidio en los productos agrícolas (World Trade Organization, 2001, http://www.wto.org/english/news_e/pres01_e/pr243_e.htm, consultado el 30 de mayo de 2011)

Los acuerdos México-Este de Asia. Robert Scollay y John P. Gilbert (2001) nos muestran una relación de acuerdos o tratados que al interior de APEC buscan realizarse en un futuro próximo, de estos acuerdos, los que nos interesan son aquellos en los que participaría México: Japón y México, Corea del Sur y México, Singapur y México, para empezar.

Singapur-México. De estos tres acuerdos comerciales, tal vez el que a simple vista tiene más posibilidades de éxito dada su naturaleza complementaria es con Singapur. Como centro financiero y principal puerto del Este de Asia, Singapur, es la puerta de acceso a Asia del Este así como el punto de partida hacia América. En este caso Singapur no funciona como una economía de competencia pues su servicio está muy especializado y focalizado, de la misma forma está circunscrito geográficamente a la isla, en este caso, las necesidades de acceso a mercados y distribución de mercancía se resuelve con la participación de Singapur como punto de enlace en cuanto a intercambio comercial entre el Este de Asia y América. En 2010 su PIB per cápita fue de más de de mas de 57 mil dólares mientras que en México fue de poco más de cuatro mil quinientos, un diferencial considerable, si se analiza que en esa misma fecha Singapur y México, según la ESCAP (2011), contaban con poco más de cuatro millones y medio y ciento diez millones de habitantes y el PIB respectivo era de más de 235 mil millones de dólares y casi 900 mil millones de dólares. Comparativamente y tomando como referencia los datos de México como el valor de 100% (ver tabla 1) el PIB per cápita de México representa 7.8947% del de Singapur, la población de México representa el 2444.4444% de la de Singapur, y el PIB de México representa el 382.9787% del de Singapur.

Contigüidad geográfica. Este primer punto, el cual será igual para las otras dos economías, incluye una enorme distancia geográfica por lo que los puntos que pudieran asignarse a esta cuestión se mantienen relativamente iguales sin grandes niveles de significancia para considerarlo variable determinante.

Equivalencia económica. En este caso, aunque Singapur es significativamente menor en cuanto habitantes, su enorme peso económico crea una disparidad al momento de tratarlo de hacer compatible con México.

Homogeneidad en desarrollo. De igual forma la disparidad en el nivel de desarrollo presenta más asimetrías que similitudes, simplemente el índice de competitividad 2010, según business.financialpost.com (2010) coloca a Singapur en primer lugar al igual que en 2009 mientras que México está en el lugar 47 (en 2009 estaba en el lugar 46).

Homogeneidad política-social-cultural. Religión, idioma, composición étnica, presentan diferencias culturales considerable con México (ver tabla 2)

Corea del Sur-México. En cuanto al subsecuente tratado entre Corea del Sur y México genera una expectativa tanto de pros como de contras. Corea del Sur es uno de los llamados Tigres Asiáticos⁸ que han tenido un alto desarrollo industrial desde la década de 1970. Según la ESCAP (2011) En 2010 su PIB per cápita fue de más de seis mil dólares mientras que en México fue de poco más de cuatro mil quinientos, en cierta forma comparables, si se analiza que en esa misma fecha Corea del Sur y México contaban con cincuenta y ciento diez millones de habitantes y el PIB respectivo era de más de un billón de dólares y casi 900 mil millones de dólares. A pesar de ser economías en ciertos aspectos comparables, el hecho de que Corea del Sur se trate de una economía desarrollada y altamente industrializada plantea algunas desventajas para México, sobre todo en lo que se refiere a la industria textil, de la construcción naval y las construcciones eléctricas aunque, por otra parte, la pobreza del subsuelo presenta una oportunidad para la exportación de materias primas (alimentarias y energéticas) por parte de México. Comparativamente y tomando como referencia los datos de México como el valor de 100% (ver tabla 1) el PIB per cápita de México representa 75.0000% del de Corea del Sur, la población de

⁸ Los Tigres o Dragones Asiáticos son Singapur, Hong Kong, Taiwán y Corea del Sur.

México representa el 220.0000% de la de Corea del Sur, y el PIB de México representa el 90.0000% del de Corea del Sur.

Contigüidad geográfica. Al igual que el caso anterior la distancia es una variable común a las tres economías analizadas con relación a México: considerable.

Equivalencia económica. Corea del Sur, de las tres economías analizadas, es la más equivalente en el caso de México, aún así los niveles de desarrollo y sofisticación marcan enormes diferencias.

Homogeneidad en desarrollo. De igual forma la disparidad en el nivel de desarrollo presenta más asimetrías que similitudes, simplemente el índice de competitividad 2010, según business.financialpost.com (2010) coloca a Singapur en el lugar 23 (en 2009 estaba en el 27) mientras que México está en el lugar 47 (en 2009 estaba en 46).

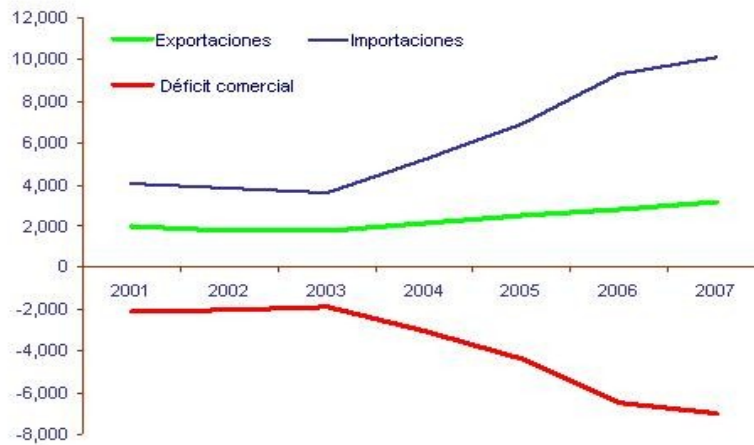
Homogeneidad política-social-cultural. Religión, idioma, composición étnica, presentan diferencias culturales considerable con México (ver tabla 2)

Japón-México. Por último, en 2004 se firmó entre México y Japón el Acuerdo de Asociación Económica México-Japón, este contemplaba, según nichiboku.com (2004), el que “al entrar en vigor este acuerdo de asociación económica, las empresas mexicanas tendrán arancel cero para 95% de los bienes que exportan a Japón, como automóviles, computadoras, minerales o productos agroalimentarios. Con este tratado, México desgravará, al inicio, 44% de los bienes que importa de Japón, entre ellos componentes electrónicos, aceros especializados, autopartes y maquinaria. Además, Japón obtendrá una disminución entre 50 y 23% a los aranceles aplicados a autos exportados”. Independientemente de esto entre ambas economías estaban desde un inicio presente las deficiencias estructurales comentadas al inicio. La economía de Japón, su productividad, así como el grado de sofisticación y eficiencia de su industria lo coloca en un plano en el que

prácticamente no les es posible competir a México, sino tal vez solo como proveedor de materias primas. Tan solo el PIB de Japón de 2010, 4 384,000 millones de dólares, fue de casi 7 veces más que el de México y Chile juntos. Su población es de 127 millones y su PIB per capita fue de 34,400 dólares. Mientras que la balanza comercial de Japón ha tenido en promedio de 2005 a 2010 un crecimiento de casi dos puntos, la balanza de México ha tenido un decremento promedio de más menos un punto⁹. Mientras que Japón es un país altamente industrializado, México se encuentra en vías de consolidar su desarrollo industrial y estabilizar su economía. Es por eso que más que ser un acuerdo que servirá para complementar las economías tiene las características de que generará un ganador, Japón, mientras que México tendrá al final un saldo negativo en su intercambio. Comparativamente y tomando como referencia los datos de México como el valor de 100% (ver tabla 1) el PIB per cápita de México representa el 13.0814% del de Japón del Sur, la población de México representa el 86.6142% de la de Japón, y el PIB de México representa el 20.5292% del de Japón. Como era de esperarse el saldo de la balanza comercial México-Japón ha sido deficitario desde el inicio para el primero como puede verse en la gráfica 2.

⁹ Idem

Grafica 2



Fuente:

<http://portal.sre.gov.mx/Japon/index.php?option=displaypage&Itemid=110&op=page&SubMenu=>

Como lo menciona la misma Embajada de México en Japón (2008), “la diferencia estructural entre ambas economías explica el desequilibrio comercial de México con Japón. Las empresas japonesas aprovechan la proximidad geográfica de México al mayor mercado mundial y que les permite reducir los costos de transporte. Por otra parte, las compañías japonesas se benefician del costo de la mano de obra mexicana que es menor al costo de la mano de obra japonesa y estadounidense y de la dotación de capital humano en México con el fin de ofertar bienes competitivos en el mercado estadounidense y generar utilidades. Por consiguiente, México importa de Japón principalmente bienes intermedios para ensamblar los productos y reexportarlos a los Estados Unidos que a su vez contribuyen a generar el superávit comercial con la Unión Americana”

Contigüidad geográfica. Distancia enorme entre economías (México y Japón)

Equivalencia económica. En el caso de Japón la disparidad económica marca diferencias enormes creando asimetrías complejas que afectan estructuralmente la relación

Homogeneidad en desarrollo. De igual forma la disparidad en el nivel de desarrollo presenta más asimetrías que similitudes, simplemente el índice de competitividad 2010, según business.financialpost.com (2010) coloca a Singapur en el lugar 27 (en 2009 estaba en el 17) mientras que México está en el lugar 47 (en 2009 estaba en 46).

Homogeneidad política-social-cultural. Religión, idioma, composición étnica, presentan diferencias culturales considerable son México (ver tabla 2)

Tabla 1

	Pib per cápita	Habitantes (millones)	PIB (millones USD)
Singapur	57,000	5	235,000
Corea del Sur	6,000	50	1,000,000
Japón	34,400	127	4,384,000
México	4,500	110	900,000

	Pib per cápita	Habitantes (millones)	PIB (millones USD)
Singapur	7.8947%	2444.4444%	382.9787%
Corea del Sur	75.0000%	220.0000%	90.0000%
Japón	13.0814%	86.6142%	20.5292%
México	100.0000%	100.0000%	100.0000%

Fuente: Propia

Tabla 2

País	Idioma	Religión	Gobierno	Analfabetismo	Composición social
Corea del Sur	Coreano	Budista, confucianismo, chondokio y cristianismo	República democrática	0%	Coreanos
Japón	Japonés	Budista y sintoísta	Monarquía constitucional	0%	Japoneses
Singapur	Inglés y chino	Budista 28%, cristianismo 19%, islámica 16%	República parlamentaria	3%	76% Chinos, 15% Malayos
México	Español	Católica 90%	Republica federal	30%	Mexicanos

Fuente: Propia con datos de las oficinas de estadísticas de los países

7.6 Conclusiones

El análisis de la relación de México con el Este de Asia, sobre todo dentro del marco de cooperación de APEC, nos permite llegar a 3 conclusiones principales:

Las relaciones México-Este de Asia presentan serias deficiencias estructurales (discontigüidad geográfica, la disparidad económica, la heterogeneidad en desarrollo y la diversidad política-social-cultural) que permiten pensar, más que en una integración, en una cooperación económica.

La cooperación económica México-Este de Asia debe pensarse en función de mecanismos que apoyen la coproducción internacional a través de acuerdos multinacionales.

Dentro de estos acuerdos multinacionales, hay que establecer una clara delimitación entre aquellos que tienen ciertos visos de funcionalidad por su complementariedad, contigüidad o equivalencia, de aquellos que siguen presentando deficiencias estructurales, lo anterior con el fin de genera acuerdos ad hoc en cada caso y no pensar en una liberalización regional irrestricta.

Referencias

Business.financialpost.com, The World Competitiveness Scorecard, <http://business.financialpost.com/2010/05/21/chart-the-world-competitiveness-scorecard-2010/>, consultado el 30 de Mayo de 2011

Cuadra, Hector, (s/f), Mexico y sus Relaciones Comerciales con Asia. Una Reflexión sobre sus Dificultades Estructurales <http://www.bibliojuridica.org/libros/2/749/21.pdf>. Consultado el 30 de Mayo de 2011

Embajada de México en Japón (2008), <http://portal.sre.gob.mx/Japon/index.php?option=displaypage&Itemid=110&op=page&SubMenu=>, consultado el 01 de Junio de 2011

ESCAP, Statistics Division, United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (2011), <http://www.unescap.org/stat/statdata/apinfig.htm>

Globedia, 2010, <http://mx.globedia.com/acuerda-apec-pasos-concretos-crear-zona-libre-comercio>, consultado el 10 de Mayo de 2011

Nichboku.com, Firman México y Japón acuerdo comercial, <http://www.nichiboku.com/TLC/mexico-japon/nbtlc-17septiembre2.html>, consultado el 01 de Junio de 2011

Observatorio Iberoamericano de Asia-Pacífico (2011), http://www.iberiasia.org/actualidadpaíses/mex_ene2011.pdf, consultado el 30 de Mayo de 2011

Presidencia de la República, Junio 25 de 2001, <http://www.presidencia.gob.mx/?Art=1324&Orden=Leer>

Scollay, Robert and P. Gilbert, John, New Regional Trading Arrangements in the Asia Pacific? Policy Analyses in International Economics, May 2001, No.63, Institute for International Economics, 2001

World Trade Organization, 2001,
http://www.wto.org/english/news_e/pres01_e/pr243_e.htm, consultado el 10 de Mayo de 2011

Zafranet.com, <http://www.zafranet.com/2008/12/informe-semanal-zafranet-24/>, consultado el 3 de Junio de 2011

CAPÍTULO VIII

Impacto en el desarrollo agrícola y la autosuficiencia alimentaria de México y China 1980-2000: Un estudio comparativo a través de las ventajas comparativas reveladas

8.1 Introducción

En el contexto de integración Asia Pacífico resaltan mayormente las diferencias que las similitudes de los miembros participantes. Mientras algunos de ellos presentan altos grados de desarrollo otros están en una incipiente etapa de industrialización y los hay que aún pueden considerarse como subdesarrollados. México y China son dos naciones con diferencias culturales, económicas y políticas que permitirían en una primera instancia creer que cualquier comparación sería infructuosa¹⁰, más no es así. Ambas naciones presentaron hasta finales de la década de 1970 y principios de la de 1980 unas economías cerradas y un gobierno absoluto en mayor o menor medida, ambas comenzaron en esa etapa su proceso de apertura al exterior y ambas han pasado por procesos de reforma agraria y problemas de autosuficiencia alimentaria cuya estrategia principal se ha basado en el proteccionismo y los subsidios.

¹⁰ La tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) en China promedió en la década de los 60's 3.58%, en la de los 70's 7.74%, en la de los 80's 15.55%, y en la de los 90's 17.28%; por su parte el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) en México promedió en la década de los 60's 6.64%, en la de los 70's 6.43%, en la de los 80's 2.21%, en la de los 90's -1.64%. Por otra parte, el PIB per cápita de China ha tenido un crecimiento del 50.63% comparando el promedio de la década de los 70's contra la de los 60's, del 162.39% comparando el promedio de la década de los 80's contra la de los 70's, 392.04% comparando el promedio de la década de los 90's contra la de los 80's; en el caso de México este crecimiento ha sido del 33.06% comparando el promedio de la década de los 70's contra la de los 60's, del 20.19% comparando el promedio de la década de los 80's contra la de los 70's y del -6.67% comparando el promedio de la década de los 90's contra la de los 80's (Cálculos propios con datos de la Red de Inversión y Comercio Chino Peruano (2002), y del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (2002)

China. Cuando la República Popular China (RPC) fue formalmente establecida en Octubre 1° de 1949, los líderes de la nación se encontraron con una serie de grandes problemas que encarar: el país estaba social y políticamente fragmentado, la moral y el orden público había decaído, y la inflación¹¹ y el desempleo habían devastado económicamente la nación. Para 1957 se había logrado el establecimiento de un estado fuerte y centralizado generando la unión de todo el país, además se habían dado pasos firmes para la industrialización del país lo que había contribuido a incrementar los niveles de vida de los habitantes, económicamente se dio una recuperación y socialmente una transformación sobre bases marxistas. Posteriormente China experimentaría un breve período de progreso y desarrollo poco después de la toma del poder por parte de los comunistas mediante la implementación del Primer Plan Quinquenal (1953-1957)¹² para luego entrar en una debacle que culminaría con la Revolución Cultural (1966-1969) y reinicien de nuevo su desarrollo sobre todo en la década de 1970 y que se consolidaría en la década de 1980, período en el cual inicia sus procesos de apertura.

México. El caso de México es diferente al de los demás en tres aspectos: primero, no venía de una situación caótica sino de estabilidad; segundo, el enfoque utilizado partió de la visión de un gobierno proteccionista con un enfoque de economía mixta; y, tercero, los resultados obtenidos no fueron del todo los esperados sobre todo en

¹¹ Tal y como señala Suzanne Pepper (1978), el problema de la inflación probablemente fue uno de los que más contribuyó a que la gente perdiera confianza en el liderazgo y gobierno nacionalista en China del Kuomintang. De 1937 a 1945 los precios se incrementaron en una proporción de doscientos. El gobierno, en vez de restringir sus gastos, eliminar la burocracia inepta y comenzar un programa de eficiencia administrativa, optó por el camino fácil de imprimir más dinero, lo que solo hizo agravar aún más el problemas inflacionario. Asimismo, la industria prácticamente se colapso al incrementarse los costos de muchos de sus insumos, al enfrentar nuevos y más altos impuestos, y al reducirse la demanda por la pérdida del poder de compra de la población. Todo esto resultaría en la Guerra civil de 1946-1949 que llevaría al poder a los comunistas desplanando a los nacionalistas.

¹² Como señala R. Lardy (1978), el Primer Plan Quinquenal fue un éxito en cuanto al programa de desarrollo económico establecido: el ingreso nacional creció un 8.9%, la agricultura y la industria incrementaron su productividad un 3.8% y un 18.7%, respectivamente, el ingreso per cápita creció un 6.5% mientras que la población creció solo un 2.4% y la expectativa de vida creció de 36 años en 1950 a 57 para 1957. Todo ello a pesar de la modesta ayuda del exterior, ya que en la mayoría de los casos China tuvo que pagar por tecnología y capacitación extranjera (como en el caso de Rusia).

cuestión de estabilidad macroeconómica y promoción productiva. En el sexenio 1946-1952, aunque se afianza la sustitución de importaciones basado en la producción de bienes de consumo no duradero, también se da una tasa creciente de inflación y las acciones de gobierno se enfocan a aplicar una política económica austera. Los frutos de las medidas económicas y políticas contenidas en el programa de Austeridad y Moralización dieron resultado en el año de 1956, cuando se logró reducir los niveles inflacionarios manteniendo el ritmo de crecimiento sostenido, condición que sentaba las bases para el desarrollo con estabilidad que caracterizaría el crecimiento económico hasta 1968. Entre 1952 y 1970 se presentan los sexenios del Desarrollo Estabilizador período que registró un incremento anual del producto interno bruto alcanzando el 6.5% mientras que la inflación creció a sólo el 3 % anual en promedio, más bajo que el índice inflacionario en los Estados Unidos. Posteriormente todo cambiaría: De no tener devaluación en los sexenios de 1952-1958, 1958-1964 y 1964-1970, se pasó a una devaluación del 59.6% en el sexenio siguiente (1970-1976), 250.87% en el de 1976-1982 y 3,150% en el de 1982-1988. De la misma forma de tener una inflación para los primeros tres sexenios de 40.43%, 17.19% y 22.22% sexenal, se pasaría a tener una inflación en los siguientes tres de 138%, 599.38% y 7,120.90% sexenal¹³. No sería sino hasta el siguiente sexenio 1988-1994, cuando los Pactos Económicos que comenzaron desde el sexenio anterior traerían estabilidad económica y control de precios. En su sexenio la devaluación del peso fue de un 53.4% y la inflación sexenal de 214%. Para el sexenio de 1994-2000 las cifras serían de 180% para la devaluación y 246.28% para la inflación sexenal. Es precisamente en este panorama en el cual México inicia en la década de 1980 sus procesos de apertura e integración mundial.

Los antecedentes presentados permiten tener una idea del desarrollo de ambas economías así como de las características en las cuales se dan ambos procesos de apertura en la década de 1980. Estos procesos de apertura necesariamente

¹³ Cálculos propios con datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (2002)

conlleven el riesgo de afectar negativamente las variables macroeconómicas de una nación sobre todo si dicha apertura no se ve reflejada en lograr índices básicos de producción y alimentos, es decir, de autosuficiencia alimentaria.

Considerando que una economía sin capacidad de satisfacer las necesidades básicas de alimentación no solo está en una situación precaria respecto del exterior sino sujeta a problemas internos -ya que este sector se encuentra en la base de la pirámide productiva-, el tema de la autosuficiencia alimentaria es de prioridad para ambas naciones; atendiendo a esto y el hecho de que ambas presentan patrones económicos similares en lo general, es interesante notar entonces las diferencias en los resultados obtenidos y tratar de valorar esto a través de teorías económicas existentes.

México busca integrarse en mayor o menor medida en el nuevo orden mundial a través de lo que se ha venido a conocer como regionalismos o multilateralismos, más sin embargo esto requiere de México que su economía tenga un comportamiento sano bajo cierto parámetros con la finalidad de que pueda competir y aprovechar las oportunidades del mundo globalizado actual. Una economía que no puede satisfacer sus necesidades primarias de está en franca desventaja ante cualquier intento de apertura comercial, máxime cuando no tiene un sector secundario o terciario que le permitiera en última instancia el compensar esta deficiencia a través de superávit exportadores.

Un análisis del desarrollo económico y los resultados obtenidos en China en este sector, ante el marco contextual similar que ambas economías presentan en este aspecto, puede servir de referencia para, en primera instancia explicar el fenómeno agrícola-alimentario y, en un segundo momento, para valorar y cuantificar los resultados obtenidos en ambos procesos con la finalidad de establecer eficiencias en los mismos. En vista de lo anterior se plantea la necesidad de tratar de contextualizar y cuantificar los procesos de desarrollo agrícola y sus resultados en China y México a través de un estudio enmarcado dentro de las ventajas comparativas reveladas.

El presente trabajo tiene un objetivo general y tres objetivos específicos. El objetivo general es el contextualizar el desarrollo y las circunstancias en las cuales se da la apertura de México y China en la década de 1980 y su repercusión en el sector agroalimentario a través de un estudio enmarcado dentro de las ventajas comparativas reveladas.

Los objetivos específicos son los siguientes:

1. Analizar los modelos de reforma y apertura económica en México y China para comprender su impacto en el sector agrícola.
2. Analizar los procesos de desarrollo agrícola en México y China
3. Analizar desde el enfoque teórico de las ventajas comparativas reveladas, las tendencias hacia el logro de la soberanía y autosuficiencia alimentaria en los casos México y China.

8.2 Desarrollo del trabajo

SEGURIDAD ALIMENTARIA. El concepto de seguridad alimentaria fue formulado en 1974, en una Conferencia Mundial sobre Alimentación, cuando, en medio de una de las más severas crisis agrícolas de nuestro siglo, varios países (entre ellos México), se comprometieron a alcanzar dicho objetivo. Sin embargo, esta idea ha estado presente en muchos países industrializados desde la década de los 50's, aunque no de manera oficial.

Dicho concepto, según Fritscher Mundt (1996), "alude a la pertinencia de lograr al interior de cada país la disponibilidad alimentaria requerida para cubrir la demanda de la población. Por lo general, este objetivo va ligado a la idea de que los países deben generar un aparato alimentario propio, que contemple tanto la actividad productiva básica, la agrícola y la ganadera, como las industriales relacionadas con esta: la que antecede, de insumos, y la que le sigue, la de transformación industrial.

Así también la actividad comercial debe estar encauzada en el sentido de permitir el acceso al producto, incluso de los segmentos más pobres. Asimismo, se debe incluir la parte relativa a los servicios financieros, tecnológicos y otros. Por fin, el cuidado de los recursos naturales es también una obligación, ya que es el medio principal sobre el que se asienta la producción.“

Desde esta perspectiva, según Santa Jiménez Acosta (1995), la seguridad alimentaria tiene tres componentes:

- a) *Suficiencia*, asegurar suministros suficientes de alimentos;
- b) *Estabilidad*, mantener la estabilidad de los suministros;
- c) *Acceso*, asegurar el acceso a los suministros de alimentos a todos los consumidores

A pesar de las tendencias mundiales a dirigir los mercados hacia los sectores terciarios, puede verse como una necesidad nacional de primer orden la seguridad alimentaria si se consideran los problemas que se pueden generar, según Food and Agriculture Organization of the United Nations (1996), de la falta de una autosuficiencia en este ámbito, tales como:

1. Aumento en el déficit de la balanza comercial o bien en la balanza de pagos que al mantenerse se traducen paulatinamente en una crisis económica y alimentaria como consecuencia de la importación de alimentos.
2. La importación masiva de alimentos y la ayuda alimentaria implica la condicionalidad económica y política en un determinado momento, lo que tiene como consecuencia que se deje de tener control sobre la calidad de los alimentos y la paulatina modificación del patrón de consumo. Donde

finalmente la población se ve afectada tanto en los niveles de nutrición, la salud y las cantidades de alimentos a consumir.

3. Al presentarse esta situación la producción nacional va quedando relegada, ocasionando fenómenos negativos como el abandono del campo que provoca la movilidad de población rural hacia otros sitios que generalmente son las ciudades del mismo país o del extranjero, originando problemas a distintos niveles y ámbitos.

CHINA. El gobierno comunista chino que se instalaría oficialmente en Octubre de 1949, enfrentaría tres etapas desde entonces hasta la actualidad: la primera, sería la de reconstrucción inicial y desarrollo del Primer Plan Quinquenal (1953-1957) con resultados positivos para la nación: la segunda, sería la marcada por el Segundo Plan Quinquenal (1958-1962) conocido como el Gran Salto Adelante y la Revolución Cultural (1966-1969); y la tercera sería la de redefinición de la revolución y reapertura a occidente bajo la guía estatal en la década de 1970 y con mayor énfasis en la de 1980.

En el caso China, el liderazgo estuvo detentado más bien por una persona, Mao Tse-tung, que por un grupo de personas. Uno de los aspectos para la consolidación de la República Popular China (RPC), tal y como lo presenta Frederick C. Teiwes (1978), fue precisamente la unidad en el liderazgo nacional como consecuencia de varios factores, entre ellos el trabajo previo para conseguir el apoyo tanto de las clases educadas como de los obreros y campesinos como del total descrédito en que cayó el Kuomintang (KMT) al final de sus días. Por otra parte, estuvo el esfuerzo por establecer un lazo entre el actual régimen con el pasado, lo cual se logró enlazando al máximo órgano de estado, la Conferencia Política Consultiva del Pueblo de China, con la Conferencia Política Consultiva convocada por el KMT en 1946, así como sustentar el Frente Unido en la figura del fundador del KMT, Sun Yat-sen. De igual manera influyó la naturaleza conciliatoria y moderada del programa esbozado para la

república a través del Programa Común. Dicho programa adoptaba las técnicas clásicas del Frente Unido de definir a los enemigos como el imperialismo, el feudalismo y el capitalismo burocrático. El resultado de ello que un nuevo estado “democrático” fue establecido que no era la figura de la dictadura ortodoxa del proletariado, pero que sí tenía la figura de una dictadura democrática popular en la cual los campesinos, los pequeños burgueses y la burguesía nacional se unían en una sola clase trabajadora.

La situación de 1949 garantizó que en primera instancia la autoridad comunista fuera militar y descentralizada. Desde que las áreas liberadas eran controladas por el Ejército de Liberación Popular (ELP), el control militar se estableció como la autoridad suprema local, aunque claramente en forma temporal. Las grandes diferencias entre un área y otra requirieron una administración descentralizada ya que no era posible el aplicar políticas uniformes a toda la nación, para lo cual China fue dividida en seis regiones que fueron administradas por comités administrativos militares. Esas administraciones regionales persistieron hasta 1954, cuando sus poderes fueron gradualmente transferidos hacia el centro una vez que las condiciones lo permitieron. Por otra parte, no hubo una diferenciación práctica en los papeles desempeñados en el ámbito militar y en el ámbito administrativo ya que los mismos comandantes y miembros del ELP desempeñaron papeles de administradores civiles, de hecho los poderes de las regiones reflejaron el hecho de que inicialmente algunas de las figuras más prominentes del Partido Comunista Chino (PCC) se desempeñaron como cabezas de los comités administrativos militares así como gobernantes. Para 1954, cuando los poderes fueron transferidos a Peking, muchos de éstos líderes ya habían asumido papeles importantes en la capital.

Cuando el Partido Comunista Chino (PCC) logró arrebatarse el control nacional a los nacionalistas en 1949, la economía estaba cerca del colapso: existía un bajo nivel de ingreso per cápita, una baja expectativa de vida, bajos sino nulos niveles de ahorro e inversión, una tremenda inflación y una predominación de métodos tradicionales de

producción, así como un desgaste consecuencia de la guerra. En el ínterin de sus primeros seis meses, el nuevo régimen comenzó una centralización sin precedentes en las finanzas así como la expansión de la base de impuestos, cuyo principal logro fue la creación de un sistema fiscal unificado en la cual el gobierno central era el que recibía y administraba los dineros de los impuestos. El efecto acumulativo de una reciente eficiencia administrativa, incremento de la base de impuesto e incremento en la producción, le generó flujos de recursos al gobierno necesarios para su consolidación: de los 6.5 millones de yuans que recaudó en 1950 se elevó a 13.3 millones de yuans en 1951. Todo esto sentaría las bases para el Primer Plan Quinquenal (1PQ, 1953-1957).

1953-1957. Tal y como señala Nicholas R. Lardy (1978), el 1PQ contemplaba la colectivización de la agricultura y el desarrollo del comercio y la industria bajo la directiva estatal. La estrategia del 1PQ se sustentaba en la tesis marxista de que el incremento en la producción era la fuente de riqueza y crecimiento nacional, por lo que las medidas que se tomaron fueron en este sentido: primero, a través de incrementar el nivel de inversión industrial de un 5% hasta un 20%; segundo, adquisición de tecnología y capacitación de la Unión Soviética con énfasis en el área industrial; y, tercero, establecer la industria de gran escala como la prioridad en la estrategia industrial¹⁴. El 1PQ (1953-1957), fue un éxito en cuanto al programa de desarrollo económico establecido: el ingreso nacional creció un 8.9%, la agricultura y la industria incrementaron su productividad un 3.8% y un 18.7%, respectivamente, el ingreso per cápita creció un 6.5% mientras que la población creció solo un 2.4% y la expectativa de vida creció de 36 años en 1950 a 57 para 1957.

1958-1962. Estos primeros logros serían revertidos con la formulación de un 2º Plan Quinquenal (1958-1962), más bien conocido como el Gran Salto Adelante, en la cual se incrementaba la importancia concedida a la agricultura, se buscaba disminuir el

¹⁴ Según R. Lardy (Op Cit), las políticas de desarrollo industrial lograron un incremento en la productividad del 130%, más del 100% que establecía el 1PCA, dándose primacía a la industria pesada, sobre todo la producción de acero, maquinaria y químicos.

énfasis concedido a la industria de gran escala y balancear el apoyo con la pequeña y mediana industria, así como disminuir el enfoque de un rápido desarrollo industrial en las regiones menos desarrolladas. Durante el Gran Salto Adelante el Partido Comunista Chino (PCC) perdería prestigio y soporte ante los resultados adversos del plan. La estrategia del Gran Salto contemplaba grandes cambios, tales como transferir poder del gobierno central a gobiernos locales, prescindir de especialistas en las cuestiones agrícolas a cambio de líderes de masas para su movilización, así como cambios en la relación con la Unión Soviética. Independientemente de todo, las consecuencias del Gran Salto fueron desastrosas, tanto en el aspecto económico, como la hambruna que asoló a China a finales de 1960, como en el aspecto político, como el rompimiento de facto de las relaciones con Rusia¹⁵.

Para finales de 1960, el gobierno reconocería la tremenda gravedad de la situación y emprendería una serie de acciones para enfrentarla. A pesar de ello, Mao Tse-tung se negaría a reconocer el fracaso emprendiendo acciones para soportar el Gran Salto, tales como un fortalecimiento del partido en el país con el fin de alinear e incorporar a las masas a su política, esta estrategia de masas se llevaría a cabo en dos formas: una, a través de la promoción del Ejército de Liberación Popular (ELP) como el modelo organizacional a seguir; y dos, a través de la distribución del pensamiento maoísta, lo cual desembocaría en la Revolución Cultural (1966-1969), y que, desde una perspectiva puramente narrativa como la de Harry Harding (1978), puede ser entendida como una tragedia en todos los sentidos. La Revolución Cultural

¹⁵ Según Kenneth Lieberthal (1978), lejos de arrojar los resultados deseados contrajo la economía china: tan solo en 1960 la producción agrícola fue solo del 75.5% que la de 1958 (para 1961 la producción bajó otro 2.4%); para 1960 la producción de la industria ligera disminuyó 9.8%, declinando 21.6% para 1961 y 8.4% para 1962; en cuanto a la industria pesada, la producción disminuyó 46.6% en 1961 comparado con 1960 y otro 22.2% en 1962 comparado con 1961. Una de las consecuencias más dramáticas de todo esto fue la gran hambruna que asoló China. Las terribles consecuencias del Gran Salto, el rencor por la purga de Péng y otros, combinado con la falta de consenso en el liderazgo Yenán, llevarían a la división entre los líderes y tendría como consecuencia el inicio de lo que se conocería como la Gran Revolución Cultural Proletaria, un intento de expurgar todas las voces contrarias al pensamiento maoísta.

fue una de las más fuertes contribuciones tanto a China como al Marxismo-Leninismo aunque significó un error monumental por sus efectos adversos.

1970 en adelante. Tal y como presenta Jonathan D. Spence (1990), a principios de la década de 1970, China emprendería un proceso rectificador de apertura a Occidente con un enfoque socialista (socialismo de mercado), apertura que comenzaría la visita de Henry Kissinger, Secretario de Estado, en Julio de 1971 a China y posteriormente la del Presidente Richard Nixon, el 21 de febrero de 1972¹⁶. Para cuando Mao murió en 1976, fue más fácil para su sucesor, Hua Guofeng comenzar la etapa de las “Cuatro Modernizaciones” que incluía las áreas de agricultura, industria, defensa nacional y ciencia y tecnología con un llamado a incrementar la producción 10% y la productividad agrícola un 5% cada año durante un período de 10 años. Al mismo tiempo se impulsó un programa para hacerse de tecnología e inversión extranjera y se emprendió un programa de entrenamiento de estudiantes en el exterior (tan solo en 1978 se capacitaron cerca de 800,000 científicos). A la par de esto se impulsó el desarrollo de ocho universidades “claves” en la renovación del sistema educativo nacional¹⁷.

Apertura. No sería sino hasta la década de 1970 cuando China comenzaría los acercamientos con occidente y sus organizaciones. Resalta el hecho de su ingreso a las Naciones Unidas en Octubre de 1971, la aceptación de su ingreso a APEC (junto con Hong Kong y Taiwán) en la reunión de APEC en Seúl de Noviembre de 1991 y su recién incorporación a la Organización Mundial de Comercio (OMC) el 10 de Noviembre de 2001. Para tener una idea del grado de solidez de la economía china

¹⁶ Según Jonathan D. Spence (1990), en este ínter el Departamento del Tesoro de Estados Unidos tomaría la decisión de permitir el envío de dinero de los chino-americanos hacia China y los departamentos de comercio de permitir la importación de bienes de China así como permitir que naves americanas transportasen bienes chinos.

¹⁷ Todas estas políticas fueron formalmente presentadas en las sesiones del partido de finales de diciembre de 1978 y oficializadas durante el Tercer Pleno del 11º Comité Central del PCC. Tal vez la declaración más importante del Tercer Pleno fue en el sentido de que no se estaba rompiendo con el pasado sino que se trataba de integrar los principios universales de Marxismo-Leninismo- Pensamiento Maoísta a través de la aplicación concreta de la modernización socialista y su desarrollo bajo las nuevas condiciones históricas (Ibid)

y la visión que de ella tienen sus líderes, solo es cuestión de ver los compromisos adquiridos por China en su ingreso a la OMC (World Trade Organization, 2001): (1) el no dar un trato discriminatorio a ninguno de los miembros de la OMC; (2) el eliminar la práctica de manejar un precio para el comercio nacional y otro para el internacional; (3) no utilizar el control de precios con fines proteccionistas; (4) implementar los acuerdos de la OMC de forma efectiva y uniforme; (5) en el plazo de tres años las empresas chinas podrán exportar e importar cualesquier producto con limitadas excepciones; y (6) el compromiso de no mantener o introducir ningún tipo de subsidio en los productos agrícolas.

El sector agrícola a partir de 1960. La serie de eventos anteriormente esbozados permiten entender en una primera instancia el desarrollo que tuvo el sector agrícola en China, presentado en la siguiente tabla.

	Índices de Producción Agrícola China				%		
	1961-1970	1971-1980	1981-1990	1991-2001	1971-1980 / 1961-1970	1981-1990 / 1971-1980	1991-2001 / 1981-1990
Agricultura	37.31	51.04	82.50	142.75	36.80%	61.64%	73.02%
Cereales	40.59	63.29	90.05	107.45	55.93%	42.28%	19.33%
Cosechas	43.08	58.48	87.46	128.81	35.75%	49.56%	47.28%
Alimentos	37.83	51.74	82.25	146.35	36.77%	58.97%	77.93%
Ganado	20.38	34.10	70.85	172.44	67.32%	107.77%	143.38%
No alimentos	31.14	43.15	84.75	101.77	38.57%	96.41%	20.09%

Cálculos propios con datos de Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2002,
<http://apps.fao.org/page/collections?subset=agriculture>

En primer lugar, tal y como se comentó, puede observarse la tendencia a la alza en todos los factores, y en segundo lugar puede verse ese incremento pronunciado a partir de la década de 1980's. El análisis del incremento de los índices a través de porcentos integrales muestra, además de lo anterior, un incremento más dinámico en los factores de *alimentos* y *ganado* y más moderado en *cereales* y *cosechas*.

Se estaría hablando de un incremento promedio total 45.19% para el comparativo de 1971-1980 / 1961-1970, de un 69.44% para el comparativo de 1981-1990 / 1971-1980, y de un 63.50% para el comparativo de 1991-2001 / 1981-1990. De la misma forma pudiera señalarse que el incremento promedio desde 1961 hasta 2001 es de

57.15% para *agricultura*, 39.18% para *cereales*, 44.19% para cosechas, 57.89% para *alimentos*, 106.16% para *ganados*, y de 51.69% para *no alimentos*.

Por otra parte, y siendo más específicos, puede establecerse un comparativo para los mismos períodos anteriores en cuestiones tales como crecimiento poblacional, tierra utilizada, área irrigada y el uso de maquinaria agrícola, como puede verse en la siguiente tabla.

Comportamiento indicadores poblacionales y agrícolas de China	Promedio			
	1961-1970	1971-1980	1981-1990	1991-2000
<i>Tierra utilizada en agricultura (1000 Ha)</i>	357,990.40	405,516.10	494,070.70	534,087.80
<i>Área agrícola irrigada (1000 Ha)</i>	34,068.20	42,877.40	45,173.70	51,044.30
<i>Uso de tractores en agricultura</i>	99,567.70	405,235.80	851,672.50	745,764.70
<i>Uso de trilladoras-sembradoras en agricultura</i>	6,849.40	14,972.30	34,638.60	112,746.00
<i>Población China Total (Base 1000)</i>	129,238.20	747,263.80	935,919.50	1,086,859.70
<i>Población China Urbana (Base 1000)</i>	47,896.80	132,533.90	171,675.10	261,647.40
<i>Población China Rural (Base 1000)</i>	81,318.20	613,935.50	764,244.40	825,212.50

Cálculos propios con datos de Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2002,
<http://apps.fao.org/page/collections?subset=agriculture>

En primer lugar, en cuanto al comportamiento poblacional puede observarse que la composición de la población ha estado cambiando, ya que mientras en 1961-1970 el 37.06% de la población era urbana y el 17.74% era rural, para 1971-1980 tal proporción había cambiado a 18.34% y 24.07%, respectivamente presentando una tasa de crecimiento mayor para el campo, pero para 1981-1990 la proporción se había cambiado a 62.92% y 82.16%, respectivamente y para 1991-2000 a 81.66% y 75.93%, respectivamente, lo cual nos habla de una tendencia mayor de crecimiento poblacional urbano que rural a partir de la década de 1980's, lo cual en parte puede intentarse explicar por la emigración del campo a la ciudad. En cuanto a los demás indicadores, excepto el uso de tractores, muestra un crecimiento para los períodos anteriores.

Un análisis de los anteriores indicadores a través de porcentajes integrales permite corroborar y ver otros aspectos de los comportamientos analizados, como puede observarse en la siguiente tabla:

Comportamiento indicadores poblacionales y agrícolas de China	%		
	1971-1980 / 1961-1970	1981-1990 / 1971-1980	1991-2000 / 1981-1990
Tierra utilizada en agricultura (1000 Ha)	13.28%	21.84%	8.10%
Área agrícola irrigada (1000 Ha)	25.86%	5.36%	13.00%
Uso de tractores en agricultura	307.00%	110.17%	-12.44%
Uso de trilladoras-sembradoras en agricultura	118.59%	131.35%	225.49%
Población China Total (Base 1000)	478.21%	25.25%	16.13%
Población China Urbana (Base 1000)	176.71%	29.53%	52.41%
Población China Rural (Base 1000)	654.98%	24.48%	7.98%

Cálculos propios con datos de Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2002,
<http://apps.fao.org/page/collections?subset=agriculture>

En primer lugar se observa que los indicadores que han tenido un crecimiento más dinámico son los referidos al uso de trilladoras-sembradoras en el campo, mientras que el uso de tractores ha venido a estabilizarse presentando un leve decremento al final. De la misma forma si bien la tierra agrícola utilizada ha moderado su crecimiento (después de todo China ha llegado cerca de los límites de uso de tierra), el área agrícola irrigada se ha incrementado haciendo más rentables la tierra de la que se dispone.

Por último, en el caso de China, sus principales cultivos son arroz, trigo, maíz, soya y tubérculos, ocupando uno de los más importantes lugares como productor mundial de granos. A pesar de ser uno de los principales mercados de consumo del mundo, la participación como importador de granos es relativamente baja, como puede apreciarse en la tabla siguiente. Esta situación se corresponde con una alta oferta interna, pero fundamentalmente con una política proteccionista. En el caso del grano de soja, importó en los últimos años cerca del 17% del total mundial, también incide la política interna tendiente a promover la actividad del sector aceitero local.

Comercio de Granos (Julio/ junio) en millones de toneladas				
Granos	1998/99	1999/00	2000/01	2001/02
Importaciones				

Trigo	0.8	1.0	0.4	2.0
Cosecha gruesa	2.7	2.5	2.3	2.6
Maíz	0.4	0.2	0.1	0.2
Cebada	2.0	2.2	2.1	2.3
Otros	0.4	0.1	0.1	0.1
Total (excl. Arroz)	3.5	3.4	2.7	4.6
Exportaciones				
Maíz	3.3	7.2	9.8	3.5
Sorgo	T	T	T	T
T: Menos de 500 toneladas				
Fuente: CIC Mercado de Cereales. Informe GMR N° 305, 27/09/2001				

En el caso de China, podemos concluir, puede observarse un cambio en el sector agrícola a partir de la década de 1980's en el cual la población tiende a concentrarse mayormente en las ciudades, al tiempo que el campo se vuelve más productivo y el uso de tecnologías en el mismo se intensifica.

MÉXICO. A principios de la década de los setenta los gobiernos electos en México, Argentina y Chile, países de América Latina que en años anteriores habían alcanzado un significativo grado de desarrollo, emprendieron una serie de medidas que modificaron los esquemas políticos y económicos aplicados en la década anterior. En términos generales se puede afirmar que los cambios pretendían lograr: una mejor redistribución del ingreso, ampliar el mercado interno, romper la dependencia tecnológica, económica y financiera con el exterior, así como ampliar la participación del Estado en asuntos de orden económico. En el caso de México, la maquinaria del Partido Revolucionario Institucional, garantizaba la disciplina de las áreas obreras, empresariales, educativas y sociales, bajo la guía del líder máximo: el Presidente de México. Desafortunadamente y a diferencia de los otros ejemplos manejados, este cuasi-absolutismo en la dirigencia no se utilizaría para lanzar al país hacia nuevos horizontes sino que, en pos de una política populista, le generaría terribles problemas y rezagos de los cuales no comenzaría a recuperarse sino cuatro sexenios después.

1970-1976. Por su orientación política y económica este sexenio (1970-1976) puede ser considerado, según el Instituto Tecnológico de Monterrey (1987) como un parteaguas en la Historia de México ya que los cambios trajeron como resultado que el gobierno dejara de consultar las medidas de política económica y fiscal con las cúpulas empresariales, provocando una ruptura entre el Estado y el sector empresarial, de la misma forma el gabinete económico abandonó la política austera en la aplicación del gasto público, iniciando el financiamiento de los programas de gobierno abusando de dos recursos para la captación de ingresos que a la postre provocaron inflación y endeudamiento. Los efectos principales de esta política en palabras de Héctor Gillen (1998) fueron el retraimiento de la inversión privada, la fuga de capitales, la desaceleración económica, crecientes niveles inflacionarios, devaluación y crisis económica. De hecho aunque la tasa de crecimiento promedio anual fue del 5% esto fue anulado por un crecimiento del proceso inflacionario del 14%, aunque la política salarial del gobierno otorgó aumentos a los salarios en un 8.5% en promedio anual resultaron insuficientes. La crisis económica se manifestó en toda su magnitud en agosto del 76, cuando el peso se devaluó frente a las monedas extranjeras después de 22 años de estabilidad cambiaria, pasando de 12.50 pesos por dólar, a 19.90.

1976-1982. El siguiente gobierno iniciaba su gestión limitado por la cuestión del financiamiento de los programas emprendidos por el Estado, por esa razón el gobierno se vio en la necesidad de firmar un convenio con el Fondo Monetario Internacional (FMI). El problema del financiamiento se consideró resuelto cuando en el primer año de gobierno la dirección de Petróleos Mexicanos (Pemex) declaró que las reservas probadas de México pasaron de 6.3 a 14 mil millones de barriles; ante tales perspectivas la presidencia fijó como meta para la industria petrolera mexicana extraer 2.25 millones de barriles diarios de petróleo para 1982, el petróleo según se declaró sería el pivote del desarrollo económico de México ya que además se dio una súbita elevación de los precios del petróleo en los mercados internacionales en 1979 (hasta 35 dólares por barril) A partir de ese momento México se convirtió en

uno de los mejores clientes del mercado financiero internacional ansioso de colocar el excedente de capitales ociosos que la recesión provocaba en los países industrializados. Tanto el sector público como el privado solicitaron créditos millonarios en dólares para apoyar diversos proyectos productivos, que no siempre tuvieron los resultados deseados.

En palabras de María del Carmen Pardo (1998), los recursos adicionales percibidos por el sector público derivados de las exportaciones petroleras, el endeudamiento y el aumento de la masa monetaria tuvieron un doble efecto; por un lado aumentó el tamaño del sector público en la economía y por el otro lado al aumentar los subsidios a las empresas paraestatales se propició su ineficiencia. Las medidas de control inflacionario, así como los topes al endeudamiento externo recomendadas por el FMI no fueron observadas por el gobierno mexicano, debido a la promesa de prosperidad que representaba la riqueza petrolera, de esa forma la aparente prosperidad enmascaraba una serie de debilidades estructurales que de manera latente acechaban a la economía mexicana. Por éstas y otras razones cuando la demanda de petróleo en los mercados internacionales se redujo y México dejó de percibir a finales de 1981, aproximadamente 6 mil millones de dólares, las finanzas públicas, tan dependientes de los recursos del exterior, se colapsaron, el déficit en la balanza de pagos se acentuó, las reservas en monedas extranjeras se agotaban rápidamente. Del 17 de febrero al 4 de septiembre de 1982 el peso acumuló una serie de ajustes y devaluaciones pasando de 26.88 a 70 pesos por dólar, otro indicador de la severa crisis que azotaba a la economía mexicana fue la continua elevación de los precios al consumidor, para finales del mismo año la inflación acumulada en el año alcanzó el 98.8%. Ante tales circunstancias la inversión productiva disminuyó, resurgió la desconfianza en las acciones del gobierno y la fuga de capitales creció aceleradamente.

1982 en adelante. A raíz de la crisis económica de la deuda externa y la devaluación en 1982, México, emprendió una reforma económica estructural e institucional con el objeto de modernizar su aparato productivo mediante la reconversión industrial,

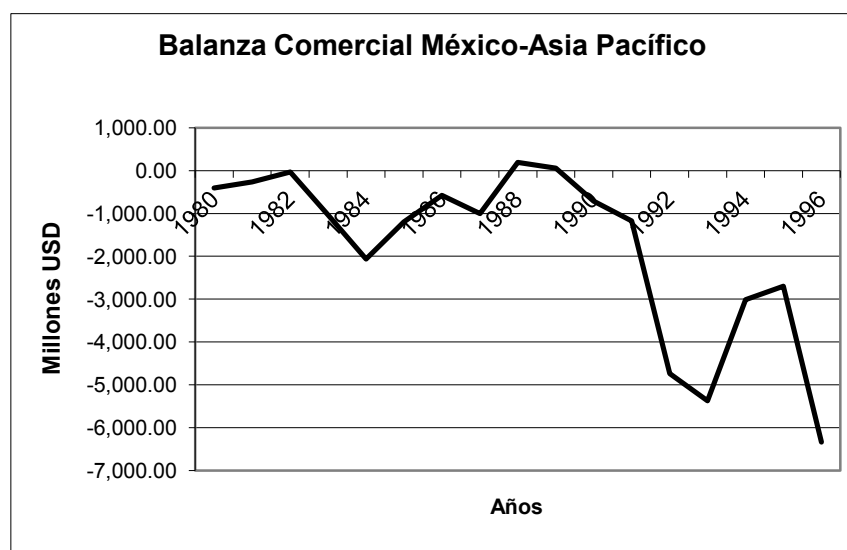
diversificar las relaciones económicas con el exterior y superar la crisis para crecer con estabilidad en el largo plazo a través de una estrategia eminentemente exportadora¹⁸. En este contexto al iniciar el siguiente gobierno en 1982, oficialmente desaparecía el Estado benefactor para dar paso al Estado Neoliberal sustentado por la teoría monetarista, de la cual él presidente en turno era un defensor por haber realizado sus estudios de postgrado en los Estados Unidos, cuna del neoliberalismo. Los sexenios de 1982-1988, 1988-1994 y 1994-2000, serían los sexenios del reajuste neoliberal y la diversificación comercial.

Apertura. Aunque la integración regional y diversificación comercial comienza desde antes, no es sino hasta 1961 cuando México se adhiere a un acuerdo regional: la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) junto con Argentina, Chile, Perú, Brasil, Uruguay, Bolivia, Colombia, Ecuador, Paraguay y Venezuela; este acuerdo comercial expira en 1980 al transformarse en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Mientras los acuerdos sub-regionales se siguen dando, no es sino hasta 1991 cuando México firma otro acuerdo: El Acuerdo de Complementación Económica con Chile que establece un arancel cero a partir de 1996. Posteriormente, para 1992 México firma el Tratado de Libre Comercio de América del Norte con Estados Unidos y Canadá. Posteriormente, en 1994 firma el acuerdo del grupo de los Tres con Venezuela y Colombia. En el mismo 1994 firma con Costa Rica un acuerdo de libre comercio mismo que entraría en vigor en 1995. La diversificación comercial se convirtió en la razón de ser de la política comercial externa y el gran reto fue la vinculación con la región del Pacífico. En Mayo de 1989, México ingresó al PBEC, en mayo de 1991 se incorporó al PECC y en noviembre de 1993 a APEC.

¹⁸ México solo se circunscribió a las condiciones reinantes en ese momento a nivel internacional, como bien observa Carol Wise (1999), “la combinación de severos choques económicos internacionales a principios de la década de 1980 así como la transformación que se dio de las políticas internas en los países de Latinoamérica, generó el surgimiento de una nueva clase política quienes poco a poco se enfocaron hacia el concepto de liberalización comercial”.

Después de casi un decenio que México ingresó a estos organismos los resultados no son del todo favorables en términos de intercambio comercial ya que el comercio parece estar concentrado en las grandes empresas oligopólicas, y en términos generales, el déficit es crónico, como puede apreciarse en el gráfico siguiente. A partir de las mismas fechas en que México buscó su adhesión a la región del Pacífico, el intercambio comercial con América Latina ha mejorado de modo significativo, por lo que la vía de la integración latinoamericana debería ser una búsqueda permanente.

Por otra parte el comercio de México hacia Estados Unidos promedia en la última década 85.93% pasando de un 82.67% en 1993 a 88.57% en el 2001; por su parte el comercio hacia Japón, China y los Dragones Asiáticos promedia en el mismo período un 1.75% pasando de un 1.95% en 1993 a un 1.19% en 2001¹⁹.



Fuente: Gráfica propia con datos de GONZÁLEZ GARCÍA, Juan, “LA DIFÍCIL INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA CON EL PACÍFICO ASIÁTICO” Comercio Exterior. Vol. 48. No. 11. Noviembre 1998, P. 947

El sector agrícola a partir de 1960. De la misma forma que anteriormente se hizo con China, la serie de eventos anteriormente esbozados permiten entender en una

¹⁹ Cálculos propios con datos de la Secretaría de Economía, SubSecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, http://www.economia-snci.gob.mx/Estad_stica/Expmtx.htm

primera instancia el desarrollo que tuvo el sector agrícola en México, como puede apreciarse en la tabla siguiente.

	Índices de Producción Agrícola México				%		
	1961-1970	1971-1980	1981-1990	1991-2001	1971-1980 / 1961-1970	1981-1990 / 1971-1980	1991-2001 / 1981-1990
Agricultura	52.25	73.40	96.60	118.56	40.48%	31.61%	22.74%
Cereales	50.19	69.85	99.15	115.87	39.17%	41.95%	16.87%
Cosechas	55.85	74.50	95.38	113.73	33.39%	28.03%	19.24%
Alimentos	48.26	71.13	96.17	120.05	47.39%	35.20%	24.84%
Ganado	42.76	68.71	98.67	126.35	60.69%	43.60%	28.05%
No alimentos	136.66	121.56	105.77	87.71	-11.05%	-12.99%	-17.08%

Cálculos propios con datos de Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2002,
<http://apps.fao.org/page/collections?subset=agriculture>

En primer lugar, tal y como se comentó, puede observarse la tendencia a la alza en todos los factores, aunque con menor dinamismo que en China; y en segundo lugar puede verse que ese incremento es constante, es decir, no parece ser afectado por cuestiones externas de política económica. El análisis del incremento de los índices a través de porcentajes integrales muestra, además de lo anterior, una tendencia a estabilizarse en todos los factores de producción agrícola, ya que los mismos muestran en el tiempo un crecimiento cada vez menor, incluyendo el crecimiento decreciente del factor *no alimentos*.

Se estaría hablando de un incremento promedio total de 35.01% para el comparativo de 1971-1980 / 1961-1970, de un 27.90% para el comparativo de 1981-1990 / 1971-1980, y de un 15.77% para el comparativo de 1991-2001 / 1981-1990. De la misma forma pudiera señalarse que el incremento promedio desde 1961 hasta 2001 es de 31.61% para *agricultura*, 32.66% para *cereales*, 26.89% para *crops*, 35.81% para *alimentos*, 44.11% para *ganado*, y de -13.70% para *no alimentos*.

Por otra parte, y siendo más específicos, puede establecerse un comparativo para los mismos períodos anteriores en cuestiones tales como crecimiento poblacional, tierra utilizada, área irrigada y el uso de maquinaria agrícola, como puede verse en la siguiente tabla.

Comportamiento indicadores poblacionales y agrícolas de México	Promedio			
	1961-1970	1971-1980	1981-1990	1991-2000
Tierra utilizada en agricultura (1000 Ha)	97,942.80	98,407.00	100,804.80	106,420.00
Área agrícola irrigada (1000 Ha)	3,253.30	4,514.00	5,154.50	6,330.00
Uso de tractores en agricultura	73,900.40	101,772.70	157,948.00	176,600.00
Uso de trilladoras-sembradoras en agricultura	7,754.80	12,750.00	17,370.00	20,770.00
Población Mexicana Total (Base 1000)	10,036.80	44,041.80	59,923.20	76,224.50
Población Mexicana Urbana (Base 1000)	7,482.40	24,460.50	37,921.20	53,319.10
Población Mexicana Rural (Base 1000)	2,555.50	19,571.10	22,001.90	22,905.40

En primer lugar, en cuanto al comportamiento poblacional puede observarse que la composición de la población ha estado cambiando, ya que mientras en 1961-1970 el 74.55% de la población era urbana y el 34.15% era rural, para 1971-1980 tal proporción había cambiado a 55.54% y 80.01% respectivamente presentando una tasa de crecimiento mayor para el campo, pero para 1981-1990 la proporción se había cambiado a 63.28% y 58.02%, respectivamente y para 1991-2000 a 69.95% y 42.96%, respectivamente, lo cual nos habla de una tendencia mayor de crecimiento poblacional urbano que rural a partir de la década de 1980's, lo cual en parte puede intentarse explicar, al igual que el caso de China, por la emigración del campo a la ciudad. En cuanto a los demás indicadores todos muestran un crecimiento tendiente de moderado a estable, excepto tractores que tiene un crecimiento más dinámico, para los períodos anteriores.

Un análisis de los anteriores indicadores a través de porcentajes integrales permite corroborar y ver otros aspectos de los comportamientos analizados, como puede observarse en la siguiente tabla:

Comportamiento indicadores poblacionales y agrícolas de México	%		
	1971-1980 / 1961-1970	1981-1990 / 1971-1980	1991-2000 / 1981-1990
Tierra utilizada en agricultura (1000 Ha)	0.47%	2.44%	5.57%
Área agrícola irrigada (1000 Ha)	38.75%	14.19%	22.81%
Uso de tractores en agricultura	37.72%	55.20%	11.81%
Uso de trilladoras-sembradoras en agricultura	64.41%	36.24%	19.57%
Población Mexicana Total (Base 1000)	338.80%	36.06%	27.20%
Población Mexicana Urbana (Base 1000)	226.91%	55.03%	40.60%
Población Mexicana Rural (Base 1000)	665.84%	12.42%	4.11%

Cálculos propios con datos de Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2002,
<http://apps.fao.org/page/collections?subset=agriculture>

En primer lugar se observa que todos los indicadores, tal y como se comentó con anterioridad, tienen un crecimiento moderado tendiente a ser estable. De la misma forma si bien la tierra agrícola utilizada ha moderado su crecimiento, el área agrícola

irrigada se ha incrementado haciendo, al igual que en China, más rentables la tierra de la que se dispone. En cierta forma puede observarse un cambio en el sector agrícola a partir de la década de 1980's en el cual la población tiende a concentrarse mayormente en las ciudades, al tiempo que la producción agrícola y el uso de tecnología se vuelve menos dinámica tendiendo a estabilizarse.

Las exportaciones de México en los ochenta se mantuvieron dentro de un promedio de 20 mil millones de dólares anuales, esto con excepción de 1987 donde se incrementó hasta los 30 mil millones de dólares. Como caso contrario se tiene 1986, en donde se redujo de forma notoria. En la década de los noventa las exportaciones crecieron a niveles promedio de 40 y 50 mil millones de dólares²⁰. En 1995, las exportaciones agropecuarias registraron un mayor dinamismo, respecto a los años anteriores (49% de incremento), como consecuencia de la devaluación de diciembre de 1994. Las importaciones agroalimentarias que incluyen a la agricultura, la silvicultura, la ganadería, la apicultura, alimentos y bebidas, se han venido incrementando de manera consistente, desde 1966. En 1992 se registró un máximo de importaciones 5,984 millones de dólares. El saldo de la Balanza Agroalimentaria ha ido incrementando su saldo negativo en los últimos años. Durante 1992 y 1994 se tuvo un mayor déficit en la balanza agroalimentaria como se puede observar en el cuadro 7. En 1986 se obtuvo un ligero superávit, pero desafortunadamente esta tendencia no perdura por mucho tiempo ya que el déficit agroalimentario no deja de ocurrir, entre 1989-1994. En el periodo 1994-1998, como se puede observar en la balanza comercial agropecuaria y alimentaria que las importaciones son mayores que las exportaciones, observando una tendencia deficitaria.

Durante este período (1994-1998), según acota Víctor Suárez (1998) las importaciones de granos básicos han aumentado significativamente, tanto en

²⁰ Entre 1993-1997 las exportaciones totales de México se incrementaron en un 113%, mientras que las exportaciones agropecuarias lo hicieron sólo un 39% y las agrícolas en 53%, lo cual no significa el menor dinamismo de las exportaciones dentro del sector.

volumen como en valor. En cuanto a volumen, el promedio de las importaciones en este período ascendió a 10.7 millones de toneladas, lo que significa un incremento del 19% respecto al promedio de las importaciones del periodo 1992-1993, 34.5% respecto al promedio del periodo 1989-1991 y 152.5% respecto a 1986-1988. En 1996, se realizaron importaciones sin precedentes por 13.5 millones de toneladas, siendo de éstas casi 6 millones de maíz. A excepción de frijol y sorgo, en 1996 se efectuaron las importaciones más elevadas de maíz, arroz, trigo, soya y cebada en la historia de México. En lo que se refiere al valor de las importaciones, Suárez señala que el promedio de las importaciones en los primeros cuatro años del tratado ascendió a 1,995 millones de dólares, lo que representa un aumento del 37.3% con relación al valor promedio de las importaciones del periodo 1992-1993, 53.4% respecto al periodo 1989-1991 y 164.2% con relación al valor promedio del periodo 1986-1988 como puede apreciarse en la siguiente tabla. Para 1996, el valor de las importaciones ascendió a 2,952 millones de dólares²¹, correspondiendo 1,057 millones a las importaciones de maíz. Ambas son cifras sin precedentes en la economía agrícola del país.

Los hechos anteriores muestran un claro aumento de la dependencia alimentaria de nuestro país, un desaliento a la agricultura campesina y el incumplimiento del supuesto del abaratamiento en el abasto alimentario a partir de las importaciones. Las consecuencias las podemos observar en las crecientes importaciones y sobre todo en los movimientos negativos de la balanza agroalimentaria trayendo como consecuencia la pérdida de la autosuficiencia alimentaria, como se aprecia en la siguiente tabla.

²¹ Maíz : 1,057 millones de dólares; frijol : 83 millones; trigo : 406 millones; arroz :123 millones: sorgo : 331 millones; soya : 897 millones; y, cebada: 53 millones. La cifra total no coincide por el redondeo de las cifras de cada producto.

Balanza comercial agropecuaria y agroalimentaria

(Millones de dólares)

Concepto	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
SALDO											
^{2/} Agropecuarias	-288	48	169	-792	-168	-729	1,275	-1,269	-490	-1,046	616
^{3/} Agroalimentaria	-1,623	-1,974	-1,522	-3,157	-2,420	-2,822	1,188	-1,454	-753	-1,469	535
Exportaciones											
^{2/} Agropecuarias	1,707	2,111	2,291	2,053	2,449	2,616	3,902	3,385	3,656	3,690	2,707
^{3/} Agroalimentaria	2,297	2,651	3,107	2,828	3,340	4,512	6,431	6,316	6,980	7,197	4,520
Importaciones											
^{2/} Agropecuarias	1,995	2,062	2,122	2,845	2,617	3,345	2,627	4,654	4,146	4,735	2,091
^{3/} Agroalimentaria	3,920	4,625	4,629	5,985	5,760	7,334	5,243	7,770	7,733	8,667	3,985

1/ La suma de los parciales puede no coincidir con los totales debido al redondeo de cifras.

2/ Incluye agricultura, silvicultura y ganadería. Estas cifras no incluyen lo relativo a caza y pesca, razón por la cual difieren de las reportadas en el cuadro de balanza comercial agropecuaria.

3/ Incluye agricultura y silvicultura, ganadería y apicultura, alimentos y bebidas manufacturados. Para alimentos y bebidas a partir de 1991 incluye el valor de las operaciones realizadas por la industria maquiladora.

Fuente: Banco de México

VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS. El comportamiento de los factores agrícolas en China y México muestran diferencias de fondo, mientras que la producción y el uso de tecnología se incrementa en China a partir de la década de 1980's en México esos conceptos tienden a disminuir su dinamismo y presentar una tendencia a estabilizarse, lo cual puede observarse con mayor claridad en la siguiente tabla comparativa.

Una forma de entender como es que dos economías con circunstancias similares, en cuanto a pasar en la misma época de una economía cerrada a una economía de mercado, presentan comportamientos similares, así como para poder valorar en cierta medida el impacto de las directrices en cada una de ellas tomadas, es precisamente a través de la teoría económica, en este caso, a través de las ventajas comparativas reveladas (VCR)

Comparativo de indicadores agrícolas	1971-1980 / 1961-1970	1981-1990 / 1971-1980	1991-2000 / 1981-1990
Tierra utilizada en agricultura (China)	13.28%	21.84%	8.10%
Tierra utilizada en agricultura (México)	0.47%	2.44%	5.57%
Área agrícola irrigada (China)	25.86%	5.36%	13.00%
Área agrícola irrigada (México)	38.75%	14.19%	22.81%
Uso de tractores en agricultura (China)	307.00%	110.17%	-12.44%
Uso de tractores en agricultura (México)	37.72%	55.20%	11.81%
Uso de trilladoras-sembradoras (China)	118.59%	131.35%	225.49%
Uso de trilladoras-sembradoras (México)	64.41%	36.24%	19.57%
Índices de crecimiento en agricultura (China)	36.80%	61.64%	73.02%
Índices de crecimiento en agricultura (México)	40.48%	31.61%	22.74%
Índices de crecimiento en cereales (China)	55.93%	42.28%	19.33%
Índices de crecimiento en cereales (México)	39.17%	41.95%	16.87%
Índices de crecimiento en crops (China)	35.75%	49.56%	47.28%
Índices de crecimiento en crops (México)	33.39%	28.03%	19.24%
Índices de crecimiento en food (China)	36.77%	58.97%	77.93%
Índices de crecimiento en food (México)	47.39%	35.20%	24.84%
Índices de crecimiento en livestock (China)	67.32%	107.77%	143.38%
Índices de crecimiento en livestock (México)	60.69%	43.60%	28.05%
Índices de crecimiento en non food (China)	38.57%	96.41%	20.09%
Índices de crecimiento en non food (México)	-11.05%	-12.99%	-17.08%

Las VCR tienen sus raíces en la *teoría de la ventaja absoluta* y la *teoría de la ventaja comparativa*. Adam Smith (1937) recalcó la importancia del libre comercio para incrementar la riqueza de las naciones a través del principio de la ventaja absoluta, dicho principio argumenta que un país puede ser más eficiente que otro en la producción de algunos bienes y menos eficiente que otro en la producción de otros bienes. Independientemente de la causa de diferencia en la eficiencia, ambos países se pueden beneficiar si cada uno se especializa en la producción de aquello que puede hacer más eficientemente que otro. Por su parte, la ventaja comparativa, formulada por David Ricardo, enuncia que cuando un país se especializa en la producción de un bien en el cual tiene una ventaja comparativa, la producción total mundial de cada bien necesariamente se incrementa (potencialmente), con el resultado de que todos los países obtienen un beneficio

Las VCR es un intento estadístico de "revelar" los planteamientos de ventaja comparativa anteriores. El índice de ventaja comparativa revelada se calcula relacionando el desempeño efectivo de la exportación de un producto en el mercado regional y el mercado mundial. Así se compara implícitamente la competitividad relativa de los bienes de socios y no-socios en los mercados mundiales. Existen distintas metodologías para medir la ventaja comparativa que tiene un país en la producción de un determinado bien. Uno de estos es el indicador de ventaja

comparativa revelada, desarrollado inicialmente por Balassa (1965), el cual se puede calcular a partir de datos desagregados de comercio exterior.

El indicador de ventaja comparativa revelada (VCR) se mide como:

$$VCR = \frac{\frac{\text{Exportaciones de X economía del sector Y}}{\text{Exportaciones de X economía de todos los sectores}}}{\frac{\text{Exportaciones mundiales del sector Y}}{\text{Exportaciones mundiales de todos los sectores}}}$$

El indicador de ventaja comparativa revelada. Si el cociente de exportaciones del sector Y en el total de exportaciones del país supera la misma relación para el mundo (i.e. el indicador es mayor a 1), se dice que el país tiene una ventaja comparativa revelada en ese sector. Existen variaciones del indicador, que amplían o restringen la definición de todos y mundiales. Ello permite hacer diferentes ejercicios, como por ejemplo, compararse en un determinado producto, con los países competidores y no con el resto del mundo.

8.3 Metodología.

En ambos casos (China y México), se siguieron los siguientes pasos para el análisis de sus productos agrícolas a través de VCR

1. Se tomó la información acerca de las exportaciones en valores de los productos agrícolas de China, México y el mundo desde 1960 hasta 2001.
2. Se ordenó como tabla excluyendo aquellos productos que no tenían el número suficiente de observaciones para permitir un análisis entre la década 1980's y 1990's minimamente.

3. Se les aplicó la fórmula de las Ventajas Comparativas Reveladas a cada economía obteniendo los productos con VCR por año.
4. Se hizo un promedio de VCR por producto por década para facilitar el análisis. Hay que aclarar que en aquellos casos donde había menos de 10 observaciones por década el promedio se hizo dividiendo entre el número de observaciones.
5. Se ordenaron los datos considerando las VCR de la década de 1990's tanto de México como de China.
6. Se analizaron cuántos productos agrícolas de ambas economías presentaban VCR, cómo había sido el comportamiento de las VCR con respecto a la década de 1980's y cuánto significaba en porcentaje el movimiento entre décadas.
7. Se compararon los productos con VCR de China contra los de México, y los de México con VCR contra los de China para identificar patrones de comportamiento.

8.4 Resultados.

Los resultados de lo anterior fue lo siguiente:

China. China presenta en la década de 1990's 113 productos con VCR contra 142 que presentaba en la década de 1980's. De esos 113, 36 muestra un incremento en la VCR con respecto a la década de 1980's mientras que 77 muestran una disminución en su VCR en el mismo comparativo. Si solo se consideran aquellos movimientos superiores a un 25% (a favor o en contra) se tiene que de los 113, 25 muestran un incremento en sus VCR superior al 25% con respecto a la década de 1980's mientras que 62 muestran una disminución en el mismo comparativo.

México. México presenta en la década de 1990's 88 productos con VCR contra 72 que presentaba en la década de 1980's. De esos 88, 67 muestra un incremento en la VCR con respecto a la década de 1980's mientras que 21 muestran una disminución en su VCR en el mismo comparativo. Si solo se consideran aquellos movimientos superiores a un 25% (a favor o en contra) se tiene que de los 88, 55 muestran un incremento en sus VCR superior al 25% con respecto a la década de 1980's mientras que 10 muestran una disminución en el mismo comparativo.

China-México. En una primera instancia, con los datos anteriores puede verse, primero, que México ha incrementado su número de productos con VCR de la década de 1980's a la de 1990's mientras que China los ha disminuido. En segundo lugar, de los productos chinos con VCR casi el 70% presentan una disminución en el nivel de VCR comparando la década de 1990's contra la de 1980's. Por último, en el caso de los productos mexicanos, solo casi el 24% presenta esta disminución en el nivel de sus VCR comparando ambas décadas.

Ahora bien, el análisis continúa y se comparan los comportamientos entre productos comunes tanto de China como de México.

De los 113 productos chinos con VCR en la década de 1990's, 83 son comunes con México. De estos 83, 26 presentan un incremento en la VCR comparados contra la década de 1980's y 57 presentan una disminución de su VCR por el mismo período; mientras que en el caso de México y por los mismos productos, solo 18 presentan VCR de los cuales 13 la incrementan comparando la década de 1990's contra la de 1980's y 5 la disminuyen por el mismo período. Ahora bien, considerando aquellos productos que incrementan su VCR en un porcentaje mayor al 25% se tienen 19 que son las setas, arroz descascarado, aceite de semilla, pulsos, preparaciones de la carne de vaca, carne conservada de pollo, preparados de carne, pelo cardado o peinado, aguas congeladas, cera de abejas, mijo, cacahuets preparados, carne del pollo, maíz, harina del arroz, carne de aves de corral, aves de corral frescas, extracto

de nueces, ciruelos, pasas, de los cuales, comparados con México, solo uno presenta VCR siendo el único que también presenta un incremento en la misma comparando 1990's contra 1980's (extracto de nueces).

Por su parte México, de sus 88 productos con VCR en la década de 1990's, 74 son comunes con China. De estos 74, 56 presentan un incremento en la VCR comparados contra la década de 1980's y 18 presentan una disminución de su VCR por el mismo período; mientras que en el caso de China y por los mismos productos, solo 18 presentan VCR de los cuales 3 la incrementan comparando la década de 1990's contra la de 1980's y 15 la disminuyen por el mismo período. Ahora bien, considerando aquellos productos que incrementan su VCR en un porcentaje mayor al 25% se tienen 44 que son

nueces, forros de cuero usado, pelo de caballos, chiles y picantes verdes, extractos de raíces y tubérculos, extractos del café, limas y limones, plátanos, plátanos y derivados, coliflor, nueces descascadas, extractos de nueces, espárrago, grasa, harina de aceite de semillas, cereales de desayuno, extractos cítricos, cocos, mangos, carne seca, uvas, harina de maíz, pasteles, lechuga, las bebidas sin alcohol, vegetales deshidratados, cebollas, zumo de fruta, aceite de sésamo, alimentos (excluyendo pescados), azúcar y miel -06, glucosa y dextrosa, pimienta, fruta + vegetales -05, calabazas, extractos de calabazas y vegetales, coles, bebidas -11, vegetales congelados, alimentos y animales -0, cerveza 112.3, cerveza de la cebada, bebidas + tabacos -1, de los cuales, comparados con China, nueve presentan VCR de los cuales dos también presentan un incremento en la misma comparando 1990's contra 1980's (Nueces descascadas, extractos de nueces).

De todo lo anterior puede concluirse que los programas de desarrollo agroalimentario de ambas economías han tendido, en el caso de China, al establecimiento de políticas de autosuficiencia alimentaria, mientras que en caso de México se ha privilegiado el mercado ya que como puede verse en los apartados anteriores, la focalización de planes de desarrollo en el sector agrícola hacia la autosuficiencia o

hacia el mercado generan resultados disímboles y no complementarios, en el primer caso se privilegia el consumo interno a costa inclusive de los indicadores del mercado (como VCR) mientras que en el segundo el indicador de competitividad de las VCR no es necesariamente señal de una autosuficiencia alimentaria.

8.5 Conclusiones

A casi un cuarto de siglo de iniciado estos procesos los resultados en el sector agropecuario son disímboles. Si consideramos que la población china creció de 1980 a 2000 un 14.95% en promedio y la mexicana un 24.38% en promedio, veremos que la tierra utilizada en agricultura se incrementó en promedio por el mismo período un 14.97% y un 4%, respectivamente; de la misma forma y por los mismos períodos, los índices de producción agrícola se incrementaron, para China un 67.33% y para México un 27.17%; por otra parte es interesante notar que el uso de maquinaria agrícola para los mismos períodos se incrementó, en el caso de China un 178.42% en promedio y para México un 27.90% en promedio.

En cuanto a autosuficiencia alimentaria, para el caso de México, la tasa compuesta de crecimiento media anual en el periodo 1977-1981 fue del 4.7%; en cambio en el período de 1982-1987, el mismo indicador fue de 1.1% cuyo valor estimado es menor al del incremento demográfico que fue de 1.7%. Como consecuencia el producto per cápita agrícola cosechado en 1987, fue inferior en 11.8% al cosechado en 1981. En 1981 la producción nacional ascendió a 27.2 millones de toneladas, de ellas 19.8 millones de toneladas fueron granos básicos para el consumo humano directo (maíz, frijol, trigo, arroz y soya). Representando de esta manera, una producción per cápita de 381.1 Kg de todo tipo de granos y de 278.0 Kg de los de consumo humano directo. En 1994 se tuvo un saldo negativo en la balanza agroalimentaria de 2,822 millones de dólares en la balanza comercial agroalimentaria y de 729 millones de dólares en la balanza comercial agropecuaria

ampliada²². En 1995, como resultado de la abrupta devaluación y la recesión económica, la balanza comercial agroalimentaria observó un coyuntural y transitorio superávit por 639 millones de dólares. Sin embargo, para 1996, la tendencia deficitaria vuelve a expresarse con fuerza llegando los saldos negativos a 530 millones de dólares²³. Los hechos anteriores muestran un claro aumento de la dependencia alimentaria de nuestro país, un desaliento a la agricultura campesina y el incumplimiento del supuesto del abaratamiento en el abasto alimentario a partir de las importaciones. Las consecuencias las podemos observar en las crecientes importaciones y sobre todo en los movimientos negativos de la balanza agroalimentaria (cuadro 1) trayendo como consecuencia la pérdida de la autosuficiencia alimentaria.

El marco de referencia nos proporciona una evidencia empírica de que China y México han establecido programas de desarrollo que han tendido, en el caso de China, al establecimiento de políticas de autosuficiencia alimentaria, mientras que en caso de México se ha privilegiado el mercado ya que como puede verse en los apartados anteriores, la focalización de planes de desarrollo en el sector agrícola hacia la autosuficiencia o hacia el mercado generan resultados disímolos y no complementarios, en el primer caso se privilegia el consumo interno a costa inclusive de los indicadores del mercado (como VCR) mientras que en el segundo el indicador de competitividad de las VCR no se necesariamente señal de una autosuficiencia alimentaria.

²² Incluye alimentos procesados y bebidas.

²³ En lo que se refiere al valor de las importaciones, el promedio de las importaciones en el período 1994-1998 ascendieron a 1,995 millones de dólares, lo que representa un aumento del 37.3% con relación al valor promedio de las importaciones del periodo 1992-1993, 53.4% respecto al periodo 1989-1991 y 164.2% con relación al valor promedio del periodo 1986-1988

Referencias

CHACHOLIADES, Miltiades, Economía Internacional, Mc Graw Hill, México, 1993, pp. 15-19

D. SPENCE, Jonathan, op cit, pp. 629-630

Food and Agriculture Organization of the United Nations, Roma, 1996, Tratado sobre seguridad alimentaria. P. 3

Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2002, <http://apps.fao.org/page/collections?subset=agriculture>

Fritscher Mundt, Magda; "Seguridad alimentaria por liberalización agrícola: el caso de México"; Ponencia que presentó en el Seminario: "Situación alimentaria de México y el mundo" organizado por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación (FAO) y el Colegio Nacional de Economistas, A.C., 3 y 4 de octubre de 1996., P. 1.

GARCÍA ZAMORA, Rodolfo. "La agricultura en el laberinto de la modernidad". Ediciones Facultad de Economía UAZ. 1ª. Edición. Zacatecas, México. 1997

GONZÁLEZ GARCÍA, Juan, "LA DIFÍCIL INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA CON EL PACÍFICO ASIÁTICO" Comercio Exterior. Vol. 48. No. 11. Noviembre 1998, P. 947

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, 2002, <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/BDINE/M10/M100002.HTM>

Instituto Tecnológico de Monterrey, op cit; Enciclopedia de México, México 1987, Vol. 11 Pág. 6239

Jiménez Acosta, Santa. Metodos de medición de la seguridad alimentaria en Revista Cubana de Alimentación y Nutrición, julio-diciembre, Cuba 1995, P.2

LIEBERTHAL, Kenneth, "The Great Leap Forward and the Split of the Yanan Leadership", en THE CAMBRIDGE HISTORY OF CHINA, Vol. 14, Cambridge, Cambridge University Press, 1978, pp. 318-319

Medio siglo de Estadísticas seleccionadas. Citado por Héctor Gillen Romo en ORIGEN DE LA CRISIS EN MÉXICO, Pág. 46

PARDO, María del Carmen, LA MODERNIZACIÓN ADMINISTRATIVA EN MÉXICO, El Colegio de México, Pág 109.

PEPPER, Suzanne, "The KMT- CCP Conflict 1945-1949" en THE CAMBRIDGE HISTORY OF CHINA, Vol. 13, Cambridge, Cambridge University Press, 1978, pp. 741-743

R. LARDY, Nicholas, "Economic Recovery and the First Five Year Plan", en THE CAMBRIDGE HISTORY OF CHINA, Vol. 14, pp. 155-157

Red de Inversión y Comercio Chino Peruano, 2002, <http://www.ofcechina.org.pe/PBICHINA.htm>

Secretaría de Economía, SubSecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, <http://www.economia-snci.gob.mx/Estadistica/Expmtx.htm>

Secretaría de Hacienda y Crédito Público, <http://www.shcp.gob.mx/asisnet/2ASEC/inpc.html>

SUAREZ. Victor. Ponencia de "Implicaciones hacia la agricultura campesina y la seguridad alimentaria de México", 1998

WISE, Carol, LATIN AMERICA TRADE STRATEGY AT CENTURY'S END, The North South Agenda, June 1999, University of Miami, <http://www.miami.edu/nsc/pages/pub-ap-pdf/37AP.pdf>, P. 1

World Trade Organization, 2001, p.1, http://www.wto.org/english/news_e/pres01_e/pr243_e.htm

“Competitividad, Regionalismo e Integración de México con Asia Pacífico” se terminó de editar en la Oficina de Publicaciones del Instituto Tecnológico de Sonora y fue puesto en línea en la página: www.itson.mx/publicaciones

